



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO | JAARGANG 31 | NUMMER 1 | MAART 2016

BUSINESS®



Easy Systems:

Gerobotiseerd facturen verwerken

Agrarisch ondernemen in de FoodValley regio
Excelleren in een dynamische sector

Special Bedrijfshuisvesting
Gemeente Barneveld
Bedrijvig en bereikbaar



De true colours van
Maurits Groen

Bambook



BAMBOOK

Bambook is een jonge en frisse start-up gevestigd in Ede. Wij maken traditionele werkvormen duurzamer en makkelijker.

HET BAMBOOK SCHRIFT

Het Bambook schrift brengt het beste van een whiteboard en een gewoon schrift samen. Deze combinatie zorgt voor een duurzaam en oneindig herbruikbaar schrift. Een volledig uitwisbaar schrift dat niet mag ontbreken in jouw bedrijf.

WAAROM BAMBOOK VOOR JOUW ORGANISATIE?

- * Duurzaam en origineel relatiegeschenk
- * Volledig personaliseerbaar
- * Made in Holland
- * Gegarandeerd een onuitwisbare indruk

IK BEN OVERTUIGD! HOE KOM IK MET JULIE IN CONTACT?!

Stuur een mailtje naar richard@bambook.nl of bel naar 0318 307 340 voor extra informatie en een vrijblijvende offerte aanvraag!



Bambook HQ | Maandereind 59 | 6711 AB Ede

WWW.BAMBOOK.NL

VOORWOORD



Herwaardering

De Nederlandse kantorenmarkt heeft in 2015 een licht herstel te zien gegeven, zo blijkt uit cijfers van NVM Business. Een mooie aanleiding voor Vallei Business om in deze editie een special over bedrijfshuisvesting te publiceren. Voor het eerst in jaren is het aanbod van leegstaande kantoren iets omlaag gegaan. Hoe gunstig de daling van de leegstand in 2015 ook was, het aanbod van kantoren die drie jaar of langer leegstaan ging met bijna 5 procent omhoog: van 4,27 miljoen naar 4,47 miljoen vierkante meter. In de praktijk blijkt dat het een kunst is om scenario's te bedenken voor deze panden en als makelaar daar dan gericht partijen bij te zoeken. Behalve een sterke mate van pro-activiteit zijn bij een herbestemming ook een flinke dosis creativiteit en een gezonde portie geluk ingrediënten voor succes. Verwacht wordt dat op lange termijn er een herwaardering zal ontstaan voor de kwaliteit van werkruimte en dit weer tot een hogere vraag zal leiden. Ook de groei van werkgelegenheid zal dit proces verder aanjagen. Dit moet uiteraard niet leiden tot ongecontroleerde nieuwbouw van kantoorruimtes, zoals afgelopen jaren vaak het geval was, maar voor een duurzame voorraad op de juiste locaties.

In de FoodValley regio zijn er veel makelaars die binnen deze ontwikkelingen een voortrekkersrol spelen. Succesvolle voorbeelden hiervan vindt u verderop in dit magazine.

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
Jessica@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
maart 2016, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft, Pien Koome,
Alice van Schuppen, PDR public relations,
Stéfan van der Steen

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Sijf Prens

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

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

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

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

© 2016 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

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

BUSINESS NATIONAAL

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

- 6 Easy Systems: Gerobotiseerd facturen verwerken
- 8 FOV Nieuws
- 10 Expat Center FoodValley: Snelle service, en meer
- 12 HetWerktSamen en HetWerktNu slaan handen ineen
- 14 Minster Schultz van Haegen start testfase WEpods
- 15 Column Diligence
- 16 Agrariërs in de FoodValley: Excelleren in een dynamische sector
- 18 Chris en Marjanne Borren blijven pionieren op weg naar een gesloten kringloop
- 22 VMB Automation is de naam
- 25 Eerste Gelderse Rabo Meet & Grow groot succes!

Special bedrijfshuisvesting

- 30 Gemeente Barneveld: Bedrijvig en bereikbaar
 - 33 Transformatie leegstaand vastgoed levert toegevoegde waarde op
 - 34 Zoonen Commercieel Vastgoed: Kwaliteit, daar draait het om
 - 36 Het groene kantoor is een goed kantoor
 - 39 Crown Slim Huren: Ruimte om te ondernemen
 - 40 De kracht van HNK – Het Nieuwe Kantoor
 - 42 Al meer dan 25 jaar een heldere kijk op schoonmaken
 - 44 Koffie+: Service met een plus
 - 48 'Duurzame verstedelijking past bij het karakter van de stad'
 - 53 CMC Bedrijfsmakelaars weet hoe de hazen lopen
 - 54 Color Business Center: Kleinschalige bedrijven flexibel gehuisvest in Ede
 - 56 Dé proactieve bedrijfsmakelaar in de regio Ede-Wageningen
-
- 61 "Wij leveren niet zomaar zonnepanelen, wij leveren duurzaam rendement"
 - 64 Restaurant Het Oude Gemeentehuis: Puur genieten
 - 70 Column Oxania
 - 72 Opdrachtgevers in the lead bij stedelijke distributie
 - 74 PakketPlus biedt innovatie en duurzaamheid in logistiek
 - 76 Jet Verzendt: 'Simpelweg de beste deal'
 - 78 Duurzaam ondernemen met Van der Kooij Clean Technologies
 - 80 UniPartners combineert academische kennis met een praktische aanpak



“Je komt allerlei smaken tegen in dit vak”



“Hier in de regio zitten heel veel internationals”

12
Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt zijn zeer gemotiveerde werknemers



16
Wereldwijd loopt onze agrarische sector voorop



18
“Verder gaan dan biologisch boeren blijft pionieren”



34
“Ik ben bewust gaan investeren in mensen”



39
“Een leegstaand pand verhuurt lastig”

Easy Systems

Gerobotiseerd facturen verwerken

Robotisering is hot! Bedrijven zoeken naar een steeds hogere mate van efficiency in hun bedrijfsprocessen. Hoe kan er meer werk verzet worden in minder tijd? Dit vraagt om verregaande automatisering en robotisering. Een actuele ontwikkeling binnen bijvoorbeeld productie, maar ook op de financiële afdeling.



Erik van Doorn

Om de overgang van papier naar digitaal mogelijk te maken, wordt gewoonlijk een daarin gespecialiseerd ICT-bedrijf ingeschakeld. Easy Systems in Ede is softwareontwikkelaar en biedt dergelijke diensten aan. Vergeleken met andere aanbieders op dit gebied onderscheidt het bedrijf zich echter op diverse manieren.

Besparen op proceskosten

Erik van Doorn, directeur van Easy Systems, begon in 2002 met het bedrijf ICreative om diensten op het gebied van digitale factuurverwerking aan te bieden aan de grote organisaties in Nederland. “In een vrij vroeg stadium merkten wij echter dat wat wij noemen de mid-market dezelfde tools ook heel goed kon gebruiken. Dat zij ook graag op proceskosten wilden besparen en wilden automatiseren. We hebben toen specifiek voor deze doelgroep, in 2006 Easy Systems opgestart. Het gehele proces, van kopen, inkoopfactuur verwerking tot en met betalen, dat automatiseert ICreative dus voor de corporates en Easy Systems voor de mid-market.”

Voorspellende software

Dat hier behoefte aan is, blijkt wel uit het feit dat Easy Systems nog steeds groeit, en al twee keer een FD Gazellen Award in de wacht mocht slepen. Bovendien is de lijst van referentiebedrijven (zie website) indrukwekkend te noemen. Van Doorn: “Waar elke organisatie naar kijkt, is: hoe kan ik mijn processen efficiënter laten verlopen, kosten besparen en meer gebruiksgemak hebben? Het is dus heel belangrijk om daar een aansluiting in te vinden. Wij zijn gespecialiseerd in het proces van de aankoop tot en met de betaling, en alles wat daar omheen komt kijken. Er kan veel fout gaan bij factuurverwerking. Als je één order pakt en één factuur, dan is het probleem nog overzichtelijk. Maar als je duizenden orders en facturen handmatig moet gaan vergelijken, dan kun je je voorstellen dat ze dat liever geautomatiseerd hebben. En wij doen dat voor ze.”

Uniek in onze software is dat op basis van eerdere transacties voorspellingen kunnen worden gedaan:



zogeheten predictive analysis. “Zo kun je een heel aantal parameters pakken, waardoor de software, op basis van de historische gegevens met een waarschijnlijkheidskans van 90%, zegt: wij geven jou het advies, ondanks dat er een afwijking in de factuur zit, om die toch goed te keuren. Op die manier kun je dus heel veel automatisering toepassen en je processen beter laten werken.”

Piketpalen

Er zijn veel organisaties die nog met papier werken, al zijn ze vaak al wel begonnen met het overgangsproces naar digitaal. Van Doorn: “Het is ons vak om die mensen te helpen bij die overgang. We ontwikkelen samen met de klant een stappenplan: waar sta je nu, waar wil je naartoe? Dan zetten we een aantal piketpalen, we proberen die stapjes klein te maken, en dat is gewoon puur uit ervaring. Als je heel veel wilt veranderen kost dat vaak veel tijd en heeft het veel impact op de organisatie. Als je kleinere stapjes maakt, heb je ook meerdere momenten om te meten, en eventueel bij te sturen.”

Een koppeling met elk financieel systeem

Van Doorn weet dat geen enkele organisatie hetzelfde is, en dat er meerdere, zo niet veel, verschillende ICT systemen reeds

draaien bij die organisaties. “Je komt allerlei smaken tegen in dit vak. En die koppeling met andere ICT systemen is natuurlijk heel belangrijk. We hebben inmiddels zo’n 40 koppelingen ontwikkeld. Bijvoorbeeld met Exact, Accountview, Afas, Baan, MS Dynamics NAV enzovoort. Dus de producten zoals wij die hier zelf bouwen zijn zeer open, waardoor je heel makkelijk kunt aansluiten op andere ICT systemen waar je data naartoe moet brengen of data moet ophalen. Dat kan een financieel of orderpakket zijn, maar ook een facilitair pakket, of als ze facturen rondom bijvoorbeeld vrachten hebben, een transportpakket. Het is heel belangrijk dat je een product maakt en aanbiedt aan je klant dat heel open is in de communicatie met andere softwareproducten.”

Hij vervolgt: “Daarmee onderscheiden we ons van menig concullega. Welk pakket je ook hebt, wij zorgen er gewoon voor dat we er een koppeling voor hebben.”

Lifeline

“Buiten dat we ons onderscheiden met onze producten, spelen het aantrekken van goede mensen en het hanteren van een hoog serviceniveau ook een belangrijke rol binnen onze organisatie. We willen tot de top behoren op ons vakgebied, daarom zijn al onze ontwikkelaars en technische consultants HBO of WO opgeleid.” Dat

hoge opleidingsniveau geldt echter niet alleen voor de medewerkers die naar de klanten gaan, maar ook voor de mensen aan de servicedesk. Van Doorn: “Dat is wel iets waarmee wij ons onderscheiden. Wij zeggen: het servicecenter is de lifeline tussen de klant en ons op het moment dat wij daar niet operationeel actief zijn. Die lifeline moet zo goed zijn dat de klant merkt dat daar een persoon zit die op niveau met hen mee kan denken.”

Stabiliteit

Van Doorn gaat in op de filosofie achter zijn bedrijven: “Groei is natuurlijk belangrijk omdat je daar de toekomst mee borgt. Maar dan wel gedoseerde groei. We groeien weliswaar snel, maar iedere stap die we zetten is gericht op stabiliteit.

Onze klanten zijn hierin het belangrijkste. Samen met onze klanten willen we onze ambities bereiken, zoals het ontwikkelen van nieuwe, slimme en gebruiksvriendelijke producten waarmee processen binnen organisaties nog efficiënter verlopen.”

Per 1 maart treedt een nieuwe directeur aan, Jan Willem ter Steege. Van Doorn: “Iedere organisatie vraagt in elke fase van zijn groei om een bepaalde expertise. Easy Systems is toe aan een volgende fase, en Ter Steege is de man die dat voor ons gaat realiseren.” ■

www.easysystems.nl

FOV: "REGIO FOODVALLEY"

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio (FOV). Dit is de samenwerking van acht bedrijvenkringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wageningse Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rhenen en Ondernemersvereniging Renswoude.

Blijf actueel met onze nieuwsbrief

Blijf op de hoogte via www.fovweb.nl, daar heeft u ook de mogelijkheid om aan te melden voor de tweemaandelijkse FOV-nieuwsbrief.



1,5 MILJOEN EXTRA VOOR REGIO FOODVALLEY

De provincie reserveert 1,5 miljoen extra voor de Regio FoodValley. Hiermee versterken de Gedeputeerde Staten bijvoorbeeld voorzieningen om ondernemers en onderwijs met elkaar te verbinden. Daarnaast wordt gekeken naar mogelijke foodopleidingen op hbo-niveau, behoeften van startups in de sector en mogelijkheden op internationaal gebied. Lees hier meer over op edestad.nl.



MINDER WW-UITKERINGEN IN REGIO FOODVALLEY

Het aantal WW-uitkeringen in Regio FoodValley was in januari 2016 2,7% lager dan een jaar eerder. Landelijk werd een gemiddelde stijging van 1,6% geconstateerd. Vooral de industrie, handel en uitzendbedrijven deden het goed, maar ook in de publieke sector lijkt een positieve lijn te ontstaan. Dat en meer leest u op stadnijkerk.nl.

VALLEY SCHITTERT!"



INSCHRIJVING FOOD VALLEY AWARD 2016 GEOPEND

De Food Valley Award is één van de meest prestigieuze prijzen in de Nederlandse agrifood, feed en hortisector. Bedrijven uit deze sectoren mogen tot en met 15 mei 2016 hun innovaties inzenden om kans te maken op de award. Op donderdag 13 oktober 2016, tijdens de FoodValley Expo in Arnhem, reikt de organisatie de prijs uit.

Dit is de twaalfde editie van de prijs. Volgens de winnaar van vorig jaar, Koffiebranderij Peeze, bracht de winst onder andere nieuwe internationale contacten op. Al met al zorgde de prijs volgens algemeen directeur Timmo Terpstra voor publiciteit en een flinke omzetboost voor het bedrijf. Kijk voor meer informatie op www.foodvalleyupdate.nl.

HEEFT U RECHT OP PREMIEKORTING?

Benieuwd of u recht heeft op premiekortingen voor het in dienst nemen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt? Staatssecretaris Klijnsma (SZW) heeft een digitale tool voor werkgevers gelanceerd waarmee u dit eenvoudig kunt ontdekken.

U vindt deze op regelhulpenvoorbedrijven.nl/premiekortingen.

Dankzij de premiekortingen kan het jaarlijkse voordeel oplopen tot € 7.000,- verspreid over maximaal drie jaar. De doelgroep bestaat uit ouderen, arbeidsgehandicapten en mensen uit de

doelgroep banenafpraak. Denk dan aan mensen met een Wajong-uitkering, Wsw-indicatie, Wiw of ID-baan en mensen uit de doelgroep van de participatiewet die niet het wettelijk minimumloon kunnen verdienen.

TESTFASE WEPODS GESTART

Op 28 januari 2016 gaf minister Schultz van Haegen (Infrastructuur en Milieu) het startschot voor de testfase van de WEpods. De twee zelfrijdende voertuigen vervoeren van mei tot en met juli dit jaar passagiers tussen station Ede-Wageningen en de Wageningen Campus. Welly en WURbie, zoals de twee voertuigen heten, worden ingezet als opvallende vervoersmiddelen voor buitenlandse gasten. Deze doelgroep heeft vaak een lange reis achter de rug,

waarvan het laatste stuk met de bus het vervelendst bleek. In de voertuigen zien passagiers interactieve beelden van de omgeving en maken zo op bijzondere wijze kennis met de Regio FoodValley. Lees alles over Welly en WURbie op wepods.nl. Verderop in dit magazine meer over de WEpods.



FOV
federatie
ondernemerskringen
valleiregio

Contact FOV
www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl

Expat Center FoodValley:

Snelle service, en meer

Nederland is een aantrekkelijk land om te leren en te werken. Onze kennisinstellingen en bedrijven zijn op veel gebieden toonaangevend in de wereld, en veel mensen komen hier vanuit het buitenland naartoe om hier hun kennis te verbreden of te verspreiden. Meestal echter gaat een verblijf in een buitenland gepaard met nogal wat papierwerk en rompslomp. Dankzij de Expat Centers wordt de gehele procedure aanzienlijk versneld.



Derk Rademaker

Het Expat Center FoodValley in Wageningen is één van de in totaal acht Centers in Nederland die bedrijven en kennisinstellingen ontzorgen als ze mensen vanuit het buitenland hier naartoe halen. Manager Derk Rademaker: “Op alle Expat Centra kun je gebruik maken van de versnelde procedure, in plaats van de standaard procedure. En alle formulieren regelen op één plek: een gemeentelijke overheid geeft BSN-nummers uit en de IND verblijfspasjes. Dus bij elkaar, op één plek, in één keer.”

Papierwerk

De manager vervolgt: “Waar wij mee afwijken van de andere Expat Centers is dat wij ook het papierwerk kunnen doen. We doen dus niet alleen de afhandeling van de formaliteiten bij het overheidsloket, maar kunnen ook helpen met het aanvragen van papierwerk voor formaliteiten. Daarnaast leveren we met hulp van een aantal partners ook bijvoorbeeld hulp bij het vinden van huisvesting. Of taal- en cultuurtrainingen. Verzekeringen voor expats, daarvoor hebben we een

samenwerking met een aantal verzekeraars. En een belastingadviseur, de belastingaangifte voor een international vraagt ook weer de nodige deskundigheid. Zo proberen we een zo compleet mogelijke dienstverlening aan te bieden voor internationals. Geheel ontzorgen, dus.”

Toegevoegde waarde

Dat dit concept interessant is, blijkt uit de groei van het aantal bedrijven en instellingen dat gebruik maakt van de diensten van het Center. Rademaker: “Je ziet dat we steeds beter gevonden worden, in de regio zijn er nu zo’n 25 organisaties die gebruik maken van onze diensten. Het werkgebied van het Expat Center Wageningen is de regio, maar we breiden ook uit in Gelderland. Zo is recent de gemeente Arnhem aangehaakt. We merken dat het voor veel organisaties nog een nieuw concept is, en dat het even tijd kost voor bedrijven om ons te leren kennen, in te zien wat onze toegevoegde waarde is voor hun organisatie.”

De doelgroep bestaat in eerste instantie uit kennismigranten en wetenschap-

pelijk onderzoekers, maar omdat het Expat Center de diensten modulair kan aanbieden, kunnen bijvoorbeeld ook topsporters die vanuit het buitenland bij een Nederlandse club komen werken, er gebruik van maken.

Sociale integratie

De deskundigheid kan op meerdere manieren worden toegepast. Rademaker: “We richtten ons in eerste instantie alleen op inkomende staf, maar richten ons nu ook op uitgaande staf, Nederlandse wetenschappers die in het buitenland gaan werken, of medewerkers die worden uitgezonden. We zijn nu een pilot gestart voor Wageningen UR, die zendt veel mensen uit en daar doen we alle dienstverlening omheen. Dat doen we in samenwerking met partners, en dan proberen we alles te regelen wat er komt kijken bij het uitzenden van zo’n persoon.” Hij vervolgt: “Een tweede noviteit is dat we gaan starten met een programma rond sociale integratie van internationals. Dat is niet zozeer een inburgeringscursus, zo moet je het niet zien. Als een international



zich hier niet helemaal thuis voelt, onvoldoende een sociaal netwerk heeft opgebouwd, gaat die na de afgesproken periode ook weer weg. Soms zijn dat toptalenten, en die wil je natuurlijk houden voor je regio. Eén van de dingen die we aanbieden, is een partnerprogramma. Dat richt zich op de partners van de internationals, die mee komen. Daarvoor bieden we dan allerlei zaken aan, zoals taalcursussen en kennis maken met werken in Nederland, want partners mogen hier ook werken. Wij verwijzen dan gericht door of nodigen een organisatie uit om een workshop te geven. Dat kan een uitzendorganisatie zijn. Maar ook een sportclub of andersoortige vereniging. Sport is een heel mooie manier om mensen te laten integreren. Met andere internationals, maar ook met Nederlanders, dat is ook een belangrijk punt. Verder gaat het Expat Center borrels, workshops en een Expat-fair organiseren, alles gericht op integratie. Dat gaan we plannen voor ergens in de tweede helft van dit jaar. Wat we tegenwoordig ook regelmatig doen, is het bieden van zogeheten lan-

dingsprogramma's. Dat is om mensen wegwijs te maken in Nederland, in de regio. Daarin geven we aan waar je mee te maken krijgt op het moment dat je woont en werkt in Nederland. Denk aan de gezondheidszorg, of er culturele verschillen zijn, hoe het zit met je rijbewijs, al dat soort praktische dingen."

Daarnaast wordt het Expat Center tegenwoordig ook regelmatig benaderd als kenniscentrum. Bijvoorbeeld als gesprekspartner bij de ontwikkeling van de Woonvisie van de gemeente Wageningen. Rademaker: "Hier in de regio zitten natuurlijk heel veel internationals, en dan worden wij gevraagd om onze mening te geven over huisvesting van internationals. We weten natuurlijk ook heel veel van de doelgroep: hebben we een heel aardig beeld van de kenmerken, welke samenstelling bijvoorbeeld, dan kun je ook iets zeggen over de woonbehoefte. Die verschilt per onderdeel van de doelgroep, zo hebben sommigen behoefte aan goedkopere meerkamerwoningen, dus moet daar rekening mee gehouden worden bij nieuwbouw.

De kennismigranten komen hier in eerste instantie voor het werk, maar ze zien deze regio nog niet als aantrekkelijk woongebied. En dat is ook iets wat je veel meer uit zou kunnen nutten."

Rademaker sluit af: "We zien dat de aanvragen toenemen, en mede daarom zijn we intern verhuisd, we zitten nu in een grotere voorziening, het is nog professioneler aangepakt en ingericht. De service was altijd al heel goed, maar de uitstraling liet nog te wensen over, en dat is nu aangepakt. Met de huidige ruimte hebben we ook de mogelijkheid om nog verder te groeien." ■

www.expatscenterfoodvalley.com

HetWerktSamen en HetWerktNu slaan handen ineen

'Voorsprong door inclusief ondernemerschap'

Hoe kun je mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt duurzamer werk bieden? Zodanig dat je goed doet voor mensen én het ook commercieel interessant is? Om hieraan te kunnen beantwoorden hebben HetWerktSamen en HetWerktNu (een initiatief van IW4) de handen ineengeslagen en is er een flexpool opgericht voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.



Jasperine van Wakeren (l) en Laura van Verseveld (r) roepen ondernemers uit de Vallei regio zich aan te sluiten bij HetWerktSamen.

Op 9 maart vond de officiële kick off van HetWerktSamen plaats. Bijzonder aan het initiatief is dat het ontstaan is nadat enkele ondernemers na afloop van een bijeenkomst over arbeidsparticipatie van Samen voor Veenendaal de handen ineensloegen. “Hier werden maatschappelijke organisaties samengebracht met bedrijven”, blikt Jasperine van Wakeren, een van de initiatiefnemers van HetWerktSamen, terug. “Er ontstonden die dag allerlei ideeën en terwijl ik in mijn auto van de bijeenkomst naar huis reed overviel mij het gevoel dat ik hier iets mee moest gaan doen.”

Participatiewet

Van Wakeren trok de stoute schoenen aan en bezocht vijf grote bedrijven in Veenendaal met meer dan 100 medewerkers om te peilen of er animo was voor een ondernemerscoöperatie waarmee ondernemers ondersteund worden bij het uitvoeren van de Participatiewet en werkgevers onderling kunnen uit- en doorlenen. “Iedereen vond het een briljant idee, maar er werd ook meteen aangegeven dat ze

geen zin hadden in een papieren rompslomp. Bovendien gaven ze aan hun weg in subsidies niet goed te weten en zich druk te maken over wie de begeleiding van de mensen op zich zou moeten gaan nemen.” “En dat is dus wat wij juist allemaal uit handen nemen”, vult Laura van Verseveld, manager van HetWerktNu aan. “Wij zijn als het ware het uitvoerende orgaan van HetWerktSamen en ontzorgen de ondernemer van werving en selectie tot aan ontwikkeling en begeleiding, maar ook op arbeidsrechtelijk en administratief vlak kan er ondersteuning geboden worden.” Ook bleken er in de praktijk nogal wat vragen te liggen over de financiële gevolgen van ziekteverzuim en werkloosheid, die normaliter grotendeels bij de werkgever liggen. “Om die reden is ervoor gekozen deze medewerkers niet in loondienst te laten nemen, maar hen te verlonen middels een payroll constructie”, vult Van Wakeren aan. “Hierdoor worden werkgeversrisico’s vermeden. Daarnaast is de omrekenfactor laag in verhouding met concullega’s omdat het maatschappelijke karakter erachter zit.”

Digitaal platform

Dat HetWerktSamen een coöperatieve vereniging is waarbij bedrijven zich kunnen aansluiten, biedt volgens Van Wakeren diverse voordelen. “Bij tijdelijke overcapaciteit kun je bijvoorbeeld eigen personeel aanbieden aan andere leden van de coöperatieve vereniging. Overzichtelijk is hiervoor het digitale platform dat we aanbieden, waarin de kandidaten gepresenteerd staan. Heb je drie maanden een overcapaciteit van heftruckchauffeurs, dan kun je dit bijvoorbeeld in het portal zetten. Op die manier kun je collegiaal in- en uitlenen, maar bijvoorbeeld ook een zoekvraag plaatsen. Alles is bij ons heel transparant. Zo wordt bij de kandidaten die in het digitale platform staan hun bruto uurloon weergegeven. Hier zijn de subsidies al vanaf. Zo weet iedereen waar hij aan toe is.” “Doordat de ondernemers lid zijn van de coöperatieve vereniging is er in sterke mate sprake van commitment en voelen zij zich verantwoordelijk”, voegt Van Verseveld toe. “Ook kunnen we samen er veel meer voor zorgen dat medewerkers minimaal 12 maan-

den ergens aan het werk kunnen blijven en niet telkens maar heel kort ergens werkzaam zijn.”

Opleidingstraject

Uit het bedrag dat de ondernemers voor hun lidmaatschap van de coöperatie betalen, kunnen weer opleidingen gefinancierd worden. “Blijkt bijvoorbeeld dat wij niet voldoende heftruckchauffeurs in ons bestand hebben, dan kunnen wij een opleidingstraject verzorgen om aan de vraag te kunnen voldoen”, benadrukt Van Verseveld.

Volgens Van Wakeren kunnen ook parttimers terecht bij HetWerktSamen. “Iedereen die gemotiveerd is om te werken is van harte welkom. Of je nu reuma of suikerziekte hebt, een senior bent, in de bijstand, wajong, wia of wao zit.”

Dankbaar

Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt zijn over het algemeen zeer gemotiveerde werknemers, meent Van Verseveld. “Juist doordat ze in hun leven al veel tegenslagen hebben gekend zijn ze heel dankbaar wanneer ze een leuke baan krijgen. De toegevoegde waarde voor het aannemen van deze mensen kan voor een ondernemer puur en alleen vanuit maatschappelijke verantwoordelijkheid zijn. Wat niet vergeten moet worden is dat wanneer deze mensen op de juiste plekken binnen de organisatie terecht komen, je het als ondernemer ook daadwerkelijk iets oplevert. Zo kun je eenvoudige taken bundelen tot een taak die mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt kunnen uitvoeren, waardoor werkprocessen slimmer worden ingericht en bedrijfsvoering efficiënter wordt. Bedrijven die werken met inclusief ondernemerschap hebben dan ook een voorsprong.”

Kracht

Van Wakeren roept alle ondernemers uit de Vallei-regio op om zich aan te sluiten bij HetWerktSamen. “Wanneer iemand geen werk heeft kun je zeggen ‘wat vervelend dat je dit meemaakt’, maar waarom gebruiken we als ondernemers onze kracht niet om die mensen te helpen?”, stelt ze resoluut. “Ook bedrijven buiten Veenendaal mogen reageren, als de afstand maar te bereizen is vanuit Veenendaal. Ook ZZP’ers zijn van harte welkom. Juist bij ZZP’ers zie je veel seizoenswerk waar extra krachten voor nodig zijn. Als je een kleine onderneming bent is



het soms lastig om iemand voor een langere periode aan het werk te houden, maar samen bereiken we veel meer.”

Van Verseveld sluit zich hierbij aan. “Ik zou werkgevers die nu te maken hebben met pieken en geïnteresseerd zijn in maatschappelijk verantwoord ondernemen, willen oproepen zich aan te sluiten bij de coöperatie. Vanuit HetWerktNu zullen wij er alles aan doen om werk uit handen te nemen van

de desbetreffende ondernemer en te zorgen voor goede begeleiding. Het enige wat de werkgevers hoeven te doen is het aanbieden van werk.” ■

www.hetwerktsamen.nl
www.hetwerktnu.nl



Minister Schultz van Haegen start testfase zelfrijdende voertuigen WEpods

Minister Schultz van Haegen (Infrastructuur en Milieu) heeft 28 januari het startschot gegeven voor de testfase van de WEpods, die sinds kort op de Wageningen Campus rijden. "Met de WEpod beginnen we aan een volstrekt nieuwe etappe in de ontdekkingsreis die Nederland is begonnen om het vervoer soepeler, veiliger en schoner te maken", aldus de minister.



Bij een succesvolle testfase breidt de route van het voertuig zich stapsgewijs verder uit, over de KennisAs, naar intercitystation Ede-Wageningen. Gelderland is daarmee de eerste regio waar zelfrijdende voertuigen voor langere tijd op de openbare weg gaan rijden gemixt met ander verkeer.

Kennisontwikkeling

Naast de ontwikkeling van de techniek in en om het voertuig zelf wordt er in deze testfase ook gekeken naar de ontwikkelingen op het gebied van certificering, verzekering, aansprakelijkheid, gedrag van mensen, wegbeheer en inrichting en wetgeving. Onderwijsinstellingen, bedrijven en overheden werken samen aan deze kennisontwikkeling op allerlei vlakken.

De provincie Gelderland, initiatiefnemer van de pilot, geeft hiermee aan dat er serieus werk wordt gemaakt van haar ambities voor nieuwe, flexibele, duurzame en sociale mobiliteit. Gedeputeerde Conny Bieze: "Mensen zullen altijd willen blijven reizen. Alleen de manier waarop gaat veranderen. Dat is zeker. Door deze pilot kunnen we de toekomst helpen vormen. Dit initiatief draagt bij aan het ontstaan van nieuwe vormen van openbaar vervoer." Minister Schultz sluit zich hierbij aan: "We zetten met dit project nieuwe stappen naar zelfrijdend vervoer in de praktijk. Alleen door

CHE EN ROCA12 BETROKKEN BIJ WEPODS

Drie vierdejaars studenten Bedrijfskunde die het afstudeerprofiel Innovatieve Bedrijfskunde volgen aan Christelijke Hogeschool Ede (CHE) zijn sinds november actief voor het project WEpods. Tot eind mei zijn zij bezig met de afstudeeronderzoeken, welke in het teken staan van (de periode na) de 2e fase, waarin een nieuw consortium het project zal uitvoeren. Een groep derdejaars bedrijfskunde-studenten van de Christelijke Hogeschool Ede is hier eveneens bij betrokken. Zij onderzoeken in samenwerking met de drie afstudeerders van de CHE vanuit verschillende invalshoeken vier toepassingsscenario's voor de WEpods. Ook leerlingen van ROCA12 zijn aan de slag gegaan met de WEpods. Zo werd er een WEpod-challenge georganiseerd. Vierendertig studenten van verschillende technische opleidingen van ROC A12 werden met deze unieke challenge door de Christelijke Onderwijs Groep Vallei & Gelderland-Midden (COG), waar ROC A12 onderdeel van is, uitgedaagd om het beste ontwerp te ontwikkelen voor de stalling van één van de twee WEpods. Bij het ter perse gaan van deze editie van Vallei Business was de winnaar nog niet bekend.

de praktijk op te zoeken kunnen we nieuwe kennis op doen, niet alleen technische kennis maar ook kennis over veiligheid, aansprakelijkheid en privacy. Dit vergroot ook de economische kansen van onze automotive sector."

Toekomst

De WEpods gaan op de openbare weg rijden tussen het 'normale' verkeer en hebben geen bestuurder. Een 'controlroom' houdt toezicht op het voertuig en op de veiligheid, maar neemt het stuur niet over. Vooralnog is er

ook een steward in het voertuig die de gasten begeleidt. De WEpods rijden op een vast traject en vervoeren mensen op de Campus van Wageningen UR en passagiers van de Universiteit naar station Ede-Wageningen. Het systeem kan op termijn uitbreiden naar meer trajecten en naar andere regio's in Nederland. Zo kan het systeem leiden tot een kwaliteits-sprong naar een meer flexibel openbaar vervoer. ■

Informatie: www.wepods.nl

Verkoop van uw bedrijf?

Kijk door de bril van een investeerder!



Robert de Vries

Register Adviseur
Bedrijfsopvolging
gecertificeerd
Bedrijfsovername Specialist
M: 06 22 66 92 39
E: robert.devries@diligence.nl

Vroeg of laat denkt iedere ondernemer na over de verkoop van zijn bedrijf. Die gedachte komt vaak op op het moment dat verkoop ook echt concreet wordt. In mijn vorige column schreef ik al over het belang van het ondernemersplan als het gaat om waardecreatie. Kijk naar de toekomst, want dat is waar de koper uiteindelijk voor wil betalen!

Eigenlijk moet iedere ondernemer al nadenken over zijn of haar exit op het moment dat het bedrijf wordt gestart of gekocht. Uw bedrijf moet zijn ingericht op een mogelijke verkoop.

Hoe doe je dat nu, hoor ik u vragen?

De eerste tip die ik u wil meegeven is: Zorg dat uw bedrijf onderscheidend is in de branche. Maak niet de fout om heel veel producten/diensten aan te bieden, waardoor focus ontbreekt en er geen toegevoegde waarde aanwezig is. Een "dertien in dozijn bedrijf" is nu eenmaal minder waardevol dan de specialist in de markt, ondanks dat er wellicht winst wordt gemaakt.

De tweede tip die ik u wil meegeven: Realiseert u zich goed dat uw "eindstreep" voor de koper "een startblok" is. Een koper heeft geen interesse in de geschiedenis, maar zal zijn prijs bepalen op de toekomst van het bedrijf en rekening houden met de investeringen die nog gedaan moeten worden om doelen te behalen. Dikwijls vertaalt dat zich ook in de wijze waarop de koopprijs wordt betaald. Vaak krijgt de verkoper pas de totale waarde betaald als bepaalde doelen zijn bereikt en/of de verkoper nog een periode aanblijft. Uw bedrijf moet dus "fit" genoeg zijn om langer verder te gaan op het moment dat u stopt.

Bouw uw bedrijf zo op dat het ook zonder u onderscheidend zal zijn. Kijk daarbij eens door de bril van de koper en stel uzelf de vraag: hoeveel zou ik er voor over hebben om mijn bedrijf op dit moment in handen te krijgen en waarom? En in hoeveel tijd zou ik de koopsom dan terug kunnen verdienen, rekening houdend met de plannen, die ik altijd nog had willen uitvoeren? ■



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

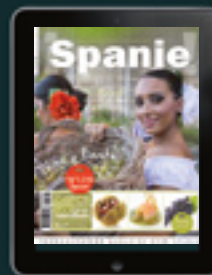
Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport&Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

Voor iedereen die van Spanje houdt, met als uitgangspunt: 'la vida buena en España' – het goede leven in Spanje. Spanje Magazine staat vol met reportages, stedentrips, natuurreizen en Spaans nieuws.

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Boeren streven naar duurzaamheid, kennisdeling en innovatie

Excelleren in een dynamische sector

De agrarische sector is van groot belang voor de Nederlandse economie. De branche levert een belangrijke bijdrage aan het bruto nationaal product en is tevens verantwoordelijk voor de voedselproductie. Ook wereldwijd hebben onze agrarische bedrijven zich stevig gepositioneerd. Om te zorgen dat Nederlandse agrariërs blijven excelleren in de wereldtop, wordt volop geïnvesteerd in innovaties en duurzaamheid. Hoe staan de boeren in FoodValley er anno 2016 voor? Een inventarisatie.

TEKST PIEN KOOME



Henk Flipsen

Wereldwijd loopt onze agrarische sector voorop qua kennis, innovatie en duurzaamheid. De branche heeft mondiaal een indrukwekkend potentieel aan productiecapaciteit en expertise: in 2015 bedroeg de totale agrarische exportwaarde van Nederland circa 82 miljard euro. Om op dit niveau een speler van betekenis te blijven, moet alert gereageerd worden op actuele ontwikkelingen in de markt. Toenemende internationalisering, drang naar duurzaamheid, versterking van de concurrentiepositie, vergroten en uitwisselen van kennis en innovaties, de grotere invloed van milieu en natuur en opschaling van verwerking en afzet zijn belangrijke uitdagingen waar ook de boeren in FoodValley voortdurend mee te maken krijgen. Hoe gaan agrariërs hier mee om? En hoe reageren overheid, burgers en belangenorganisaties? Agrarische ondernemersorganisatie LTO Noord, Gebiedscoöperatie O-gen en Nevedi (Nederlandse Vereniging Diervoederindustrie) belichten de actuele stand van zaken in de regio.

Menukaart FoodValley

De agrarische sector in FoodValley is een dynamische branche die zich kenmerkt door drang naar duurzame innovatie, weet kalverhouder Fije Visscher uit Nijkerk. Als voorzitter LTO-Noord afdeling Veluwerand roemt hij de vooruitstrevende aanpak van boeren in zijn regio. “De sterke aanwezigheid van landbouw in het buitengebied brengt verantwoordelijkheden met zich mee. Dat vereist flexibiliteit, samenwerking en kennisdeling. Ook transparante communicatie met burgers is belangrijk om wederzijds begrip te kweken. Agrarische bedrijven moeten zich voortdurend aanpassen aan markt en omgeving. LTO zet zich daarom onder andere in voor goede randvoorwaarden bij ontwikkeling in het buitengebied, zonder dat dit ten koste gaat van de omgeving.” Het project Menukaart van Regio FoodValley is hier een goed voorbeeld van. Visscher licht toe: “Ontwikkelingen die niet binnen een bestemmingsplan passen, maken met de Menukaart toch een kans. In samenwerking met omwonenden krijgt een onder-

nemer de mogelijkheid om zijn plan in te passen in de omgeving. Hiervoor wordt wel een tegenprestatie verwacht, bijvoorbeeld op het gebied van architectuur, verfraaiing van het erf, waterberging of dierenwelzijn.” In Gelderland start FoodValley als pilotregio in 2016 met de Menukaart.

Vallei Boert Bewust

Gebiedscoöperatie O-gen werd in 2014 opgericht om de vitaliteit en kwaliteit van het landelijke gebied in de Gelderse Vallei te vernieuwen en verder te versterken. Volgens directeur Gerard van Santen richten de boeren in het gebied zich actief op vernieuwd ondernemerschap. “Het vereist strategisch inzicht om als agrarische sector een sterke positie in de mondiale keten te behouden. Innovaties, kennisdeling, duurzaam ondernemen en maatschappelijk bewustzijn staan hierbij centraal.” Een opvallend project in het gebied is Vallei Boert Bewust, waarbij (interactieve) initiatieven moeten leiden tot meer waardering en begrip van burgers. Van Santen:

“Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is het uitgangspunt. Thema’s als energie, milieu, mest, landschappelijke inpassing en dierenwelzijn worden door allerlei activiteiten onder de aandacht gebracht, via social media en door Vallei Boert Bewust, waarbij burgers een week lang op bezoek kunnen bij boerenbedrijven. Deelnemers ontvangen het label ‘Bewust Bedrijf’, om als visitekaartje van de sector te fungeren richting burgers.” Inmiddels hebben de afgelopen twee jaar ruim zeventig boerenbedrijven zich aangesloten. “Een goede ontwikkeling”, vindt Van Santen. “De komende jaren zetten we in op verdere samenwerking tussen agrarische ondernemers, overheid en onderwijs, zodat innovaties in de agrosector steeds meer zichtbaar worden, zowel regionaal als (inter)nationaal.”



Fije Visscher



Gerard van Santen

BIJZONDERE BOEREN

Vallei Business brengt met ingang van deze editie een serie waarin de agrarische sector in de regio belicht wordt middels een aantal portretten van bijzondere boeren uit de branche. In deze editie wordt afgetrapt met Chris en Marjanne Borren van pluimveehouderij De Lankerenhof in Voorthuizen.

Veelzijdige ondernemers

Goede agrariërs zijn veelzijdige ondernemers, stelt directeur Henk Flipsen van Nevedi. “Boeren moeten van alle markten thuis zijn en behalve verstand van landbouw en veeteelt ook op de hoogte zijn van economie, techniek, milieu en wet- en regelgeving. In De Vallei sluit onderwijs prima aan op de praktijk, met hoogwaardige opleidingen op mbo, hbo en universitair niveau. Wat dat betreft staat de branche er goed voor. Wel is het belangrijk om mee te bewegen met publieke trends om te zorgen dat het goede imago van de boer overeind blijft. De pluimveesector heeft hier bijvoorbeeld goed op ingespeeld met scharreleieren en biologische kippen, evenals de varkenssector die diervriendelijker is geworden. Ook de zuivelindustrie ondersteunt de publieke opinie, met de koeien in de wei en het benadrukken van gezonde voeding. Als Vereniging van Diervoederindustrie richten wij ons op het faciliteren van diervoederbedrijven. Bijvoorbeeld door biologisch voer, maar ook via diervoer dat qua samenstelling past bij verschillende marktconcepten. We proberen vraag en aanbod zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen.” Voor de boeren in De Vallei ziet Flipsen voldoende kansen, zowel nu als in de toekomst. “De branche is dynamisch en bezit veel kennis. Goede onderlinge samenwerking biedt perspectief.” ■



Haantjes worden normaal gesproken geaborteerd, maar op de Lankerenhof kunnen ze samen met hun zusjes opgroeien.



*Chris en Marjanne Borren:
"Verder gaan dan biologisch boeren blijft pionieren."*

Chris en Marjanne Borren blijven pionieren op weg naar een gesloten kringloop 'Als je een eitje eet, denk dan ook aan het hennetje en het haantje'

Op biologische pluimveehouderij De Lankerenhof in Voorthuizen leiden de leghennen een gezond en gelukkig leven in zo natuurlijk mogelijke omstandigheden. Agrarisch ondernemers Chris en Marjanne Borren weten deze maatschappelijke waarde ook in economisch resultaat om te zetten. Met een duidelijke visie, een flinke portie enthousiasme en oog voor nieuwe kansen in de markt, werken ze samen met andere partijen in de FoodValley regio aan een betere toekomst voor milieu, mens en dier.

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN FOTO'S SJEF PRINS

Chris en Marjanne besloten zich eind jaren negentig toe te leggen op het biologisch houden van pluimvee. De varkens waren al verdwenen van de boerderij, die in 1923 als gemengd bedrijf door de opa van Chris werd opgestart en ook de koeien moesten nu plaats maken voor kippen. Na een aantal jaren in maatschap met Chris' ouders, namen Chris en Marjanne het bedrijf in januari 2003 over. "Twee maanden later kwam de vogelpest", schetst Chris de onfortuinlijke start. Hoe vervelend ook, het maakte hun keuze

voor biologisch, duurzaam en maatschappelijk verantwoord boeren alleen maar overtuigender.

Waar in de pluimveehouderij het proces steeds meer centraal was komen te staan in de bedrijfsvoering, stelden Chris en Marjanne het dier weer voorop. Dat vormde het uitgangspunt voor het ontwerp van de nieuwe stallen. "Niet hoe de boer het handig vindt, maar hoe een kip het wil hebben", vat Marjanne het kortweg samen. De agrarisch

ondernemers maakten zelf het ontwerp, waarbij ook Wageningen UR betrokken was. In het project Houden van hennen, waaraan de Lankerenhof deelnam, ontwikkelde Wageningen UR nieuwe concepten voor een duurzame pluimveehouderij, zoals de Rondeelstal en de Plantage. "Prachtig, maar niet te betalen", zegt Marjanne. "Wij hebben deze kennis gecombineerd met onze eigen ervaring en met systemen die al voorradig waren. Zo is het voor ons uiteindelijk een financieel haalbaar plan geworden."

Boerenhart

Het contact met Wageningen UR is er nog steeds. “Na de bouw van de nieuwe stallen heeft Wageningen UR hier onderzoek gedaan en zo nu en dan bezoeken ze ons bedrijf met een excursie”, zegt Chris. “Het lijntje blijft kort.” Samenwerking met andere partijen maakt de Lankerenhof sterker, daarvan zijn Chris en Marjanne overtuigd. Ze nemen ook deel aan Coöperatie Boerenhart, waarin boeren uit de regio hun streekproducten gezamenlijk aanbieden aan horeca, groothandel en winkels.

De Lankerenhof telt nu 12.000 leghennen en 6000 opfokhennen, die opgroeien tot leggen. Ze komen als jonge kuikens al op het bedrijf en worden dus niet, zoals gebruikelijk, ergens anders grootgebracht. Opgroeien op het bedrijf zelf vermindert stress bij de kippen, net als het daglicht dat ruim de stallen invalt. De kippen kunnen naar buiten om te scharrelen tussen hoogstam fruitbomen, afwisselende beplanting en langs houtwallen. Ze krijgen ruwvoer dat zo veel mogelijk uit de nabije omgeving wordt betrokken en zijn vrij van medicijnen en antibiotica. Per dag produceren de leghennen op de Lankerenhof tussen de 10.000 en 11.000 eieren.

Bijzonder is dat op de Lankerenhof ook vleeshaantjes worden grootgebracht. “Normaal gesproken worden haantjes geaborteerd, omdat ze langzamer groeien dan vleeskippen en dus geen bestemming hebben in de vleesproductie”, legt Marjanne uit. Het betekent dat de helft van alle kuikens, ook van de legrassen, meteen wordt gedood. “Je kunt je afvragen of dat ethisch verantwoord is. Hier kunnen ze samen met hun zusjes opgroeien”, zegt Marjanne. Als Haantje de Coq zijn ze hard op weg een culinaire topper te worden. Het is vooral de bekendheid van het product, dat lang van de menukaart is weggeweest, waar in geïnvesteerd moet worden. Met de herontdekking van het haantje als vleesproduct loopt de Lankerenhof zelfs voor op de regelgeving. Dat heeft ook nadelen. “Een biologisch certificaat voor de haantjes is er nog niet.”

Waarde

Om zich volledig op de productie te kunnen toelagen, werkt de Lankerenhof samen met logistieke partner Eicom uit Barneveld. Dit bedrijf zorgt voor het sorteren en verpakken van de eieren, de distributie en de administratie. Eicom en de Lankerenhof zijn samen eige-

naar van Veluws Ei bv, die de producten van de Lankerenhof onder de merknaam Bleieren op de markt brengt. “Het vermarkten doen we zelf”, zegt Marjanne. Een goede beslissing, vindt Henk van Hamersveld, directeur van Eicom: “Wij weten alles van eieren, maar Marjanne kan met hart en ziel over de kippen praten.” Dit enthousiasme en de beleving van de manier waarop de Lankerenhof met zorg en aandacht voor dier en omgeving produceert, is bepalend voor de waarde van de Bleieren. Van Hamersveld: “De trend is dat herkomst en betrouwbaarheid van voedsel steeds belangrijker wordt. Klanten betrekken hun producten het liefst van de boer zelf.”

Maar biologisch produceren volgens de daarvoor geldende normen is voor Chris en Marjanne niet genoeg. De Lankerenhof wil meer stappen maken op weg naar een gesloten kringloop. “We moeten weer toe naar een situatie waarin we mensen in hun eigen omgeving van voeding voorzien”, vinden de ondernemers. Het probleem is dat veel biologische producenten toch weer de neiging hebben om grootschaliger te produceren om rendabel te kunnen zijn. “Dat is funest, zo komen we weer in een negatieve prijsdynamiek terecht. Bovendien raakt het evenwicht tussen mens en dier verder verstoord.”

De filosofie van Chris en Marjanne is om maximaal waarde toe te voegen aan de producten. Niet alleen maakt het gezonde leven de kippen op de Lankerenhof productiever, ook wordt alles binnen het bedrijf optimaal benut. Eieren met een mindere schaalmaat eindigen in de biologische eierpasta en eierliker die ook onder de merknaam Bleieren op de markt worden gebracht. Met hulp van het netwerk en de logistieke stroom van Eicom. Marjanne: “Alleen op deze manier loont het om kleinere partijen op de markt te brengen.”

Bewustwording

Verder gaan dan biologisch boeren blijft pionieren, benadrukken de ondernemers. De kippen worden sinds kort na hun productieve leven onder de naam SouperHen als soepkip verkocht. Uiteindelijk draait alles om bewustwording, vatten Chris en Marjanne de toekomst samen. Het op de kaart zetten van de omgeving als FoodValley regio draagt daar ook aan bij. Marjanne: “We moeten het verantwoord produceren en consumeren meer voorleven en overbrengen aan de bevolking.” Om in termen van de Lankerenhof te spreken: “Als je een eitje eet, denk dan ook aan het hennetje en het haantje.”



De leghennen op de Lankerenhof produceren per dag tussen de 10.000 en 11.000 eieren.

BIJZONDERE BOEREN

Vallei Business brengt met ingang van deze editie een serie waarin de agrarische sector in de regio belicht wordt middels een aantal portretten van bijzondere boeren uit de branche. In deze editie wordt afgetrapt met Chris en Marjanne Borren van pluimveehouderij De Lankerenhof in Voorthuizen.

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

Verbeek
Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252

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

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



**BOX
inn**
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage

Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
info@box-inn.nl
www.box-inn.nl

REPRoMERCURIUS
www.repromercurius.nl



DeMaes
CateringService



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes GrandCafé DeMaes

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

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

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

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING



HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

HATO Computers B.V.
Kon. Wilhelminaweg 85
3958 CL Amerongen
0343-455655

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

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

INTERFACE

communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
www.ifcommunicatie.nl



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen 
Advocaten

Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

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



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelenweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
T: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 533 404
info@v-kessel.nl



ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van:
Bedrijven, kantoorruimten, winkels, industriegrond;
- Vestigingsadvies;
- Taxation;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vestigingsadvies.

FRANKENWEG 170 - EDE
POSTBUS 408 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOOENHVASTGOED.NL
WWW.ZOOENHVASTGOED.NL



VMB Automation is de naam

Daadkracht en ondernemerschap kan je hem niet ontzeggen. De Ridderkerkse ondernemer Arie Verhoeven bouwde met zijn team in relatief korte tijd een succesvol bedrijf op, dat wereldwijd opereert. Nu is het tijd om alle bedrijfsactiviteiten onder te brengen onder één paraplu.

Veel ondernemers kennen het fenomeen dat een dag eigenlijk te kort is om alles uit te voeren wat ze voor die dag in gedachten hebben. Arie Verhoeven maakt hierop geen uitzondering. Techniek is al van jongs af aan zijn passie en ooit wilde hij zijn aspiraties in een eigen bedrijf tot werkelijkheid brengen. Dat is hem gelukt, zo'n vijftien jaar geleden startte hij zijn eigen bedrijf onder de naam Verhoeven Machine Besturing (VMB). Deze naam dekt de lading volledig tot op de dag van vandaag, maar in de loop van de jaren is er ook een aantal nieuwe activiteiten aan toegevoegd. "Als ik terugkijk is het alsof ik nog maar net ben begonnen," zegt Verhoeven. "Het lijkt zo kort geleden dat ik de eerste schakelkast bouwde in de schuur bij mijn huis." Op zolder maakte hij de tekeningen en

ontwikkelde de benodigde software. De vaart zat er al snel in. In Hendrik-Ido-Ambacht kon hij zijn ambities waarmaken in een bedrijfspannd dat al snel te klein bleek. Eind 2012 nam hij zijn intrek in een gloednieuw en duurzaam bedrijfspannd te Hendrik-Ido-Ambacht, uiteraard voorzien van veel intelligente techniek. Tevens had VMB al een vestiging geopend in Barneveld, het hart van Regio Food Valley.

VMB Automation

Intussen heeft de wereld in en rondom het innovatieve bedrijf niet stilgestaan. Tijd voor een rebranding. Verhoeven hierover: "Dit jaar staat voor een groot deel in het teken van rebranding. Dat is een mooi woord voor

het voeren van een nieuwe naam, een nieuwe huisstijl, logo en zo meer. Nu voeren we verschillende merknamen die in de loop van de jaren zijn ontstaan door overnames of het voeren van nieuwe diensten. Met de nieuwe naam willen we de samenhang van onze business duidelijk voor het voetlicht brengen. De nieuwe bedrijfsnaam is VMB Automation. Het hele rebranding-proces is een ingrijpende gebeurtenis voor ons bedrijf. Het is een strategische beslissing die niet alleen gaat over het bestaansrecht en onderscheidend vermogen van ons bedrijf, maar evenzeer waarom VMB Automation een goede keuze is om je technische automatiseringsvraagstukken neer te leggen. Door voor ons te kiezen weten opdrachtgevers dat zij over optimale productieprocessen gaan beschikken.”

“ We zoeken het vooral in partnerschap, dat werkt volgens ons het beste”

Onveranderd

Eén ding is onveranderd gebleven, namelijk de basis van alle bedrijfsactiviteiten; het leveren van hoogwaardige besturingstechnische oplossingen en alles wat daarbij komt kijken. Dat betekent het ontwerpen, ontwikkelen en realiseren van hardware en software van complete besturingen. Besturingstechniek is en blijft mijn passie, als ik geen tijd meer heb om mij hiermee bezig te houden, stop ik er mee,” zegt Verhoeven met stelligheid. Voorlopig ziet het er echter niet naar uit dat het zover komt. VMB Automation opereert met veel succes in de sectoren maritiem, on- en offshore, olie en gas, agro en food en watermanagement. En VMB Automation werkt niet alleen voor grote spelers, ook kleine spelers zijn van harte welkom bij het Ambachtse hightechbedrijf.

Stramien

“Er is veel kennis in huis van de verschillende disciplines en wij werken volgens een vast stramien: eerst vertalen we de vraag van de opdrachtgever naar de oplossing, dan volgt de engineering, het bouwen en het schrijven van software. Een beproefd concept. Daarbij streven wij ernaar dat de lijn tussen de klanten en ons kort blijft. We zoeken het vooral in partnerschap, dat werkt volgens ons het beste. Prioriteit is nu de rebranding, maar tijdens de ‘verbouwing’ gaat de verkoop natuurlijk gewoon door,” zo besluit Verhoeven lachend.

Organisatie

VMB Automation bestaat uit vier businessunits:



Control Systems

Levert complete besturingstechniek. Dit houdt in dat wij voor u de engineering uitvoeren, de software ontwikkelen, de panelen bouwen, de installatie en de inbedrijfstelling verzorgen.



Information Technology

Met MES (Manufacturing Execution System) verloopt uw productieproces als een geoliede machine. MES is ons informatiesysteem voor het monitoren en aansturen van productieprocessen met een batchkarakter. Ook ontwikkelen wij specifieke maatwerkoplossingen.



Components

Hier worden besturingscomponenten al of niet custom-made aan de man gebracht. Onder andere van het fabricaat Syel, dat zich kenmerkt door opvallende prestaties, een lange levensduur en een goede prijs/prestatieverhouding.



Flextech

Op zoek naar flexibel inzetbare specialisten? Via Flextech haalt u de beste specialisten in industriële automatisering in huis. Specialist die het verschil kunnen maken.

Maatwerk

De businessunits van VMB Automation leveren maatwerk, geheel naar de wensen en eisen van de klant. Daarvoor beschikt het team van medewerkers zowel over branchekennis als kennis van innovatieve technologieën.



VMB Automation B.V.

Veersedijk 79
3341 LL HENDRIK-IDO-AMBACHT
T: +31 (0)88 681 00 00

Hanzeweg 35M
3771 NG BARNEVELD
T: +31 (0)88 681 00 50

E: info@vmbautomation.com
I: www.vmbautomation.com



Verbeek Reclame

Specialist in Gevelreclame & Belettering!

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252



STICHTING LIVA
WE CARE

 **Stichting LIVA**
www.stichtingliva.nl



W. ten Ham Constructie BV
Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd .
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl



REPROmercurius
www.repromercurius.nl




DE GROOTSTE REPROSPECIALIST IN DE REGIO

printen kopiëren stickers scannen vectoriseren groot formaat plotservice reclame borden lijsten presentatie afwerking lamineren



www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

OXONIA LEASE

ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



OPEL ASTRA 5 DRS EDITION BENZINE
NIEUWE AUTO, OPERATIONAL LEASE
6 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 525,-



TOYOTA AURIS TOURING SPORTS HYBRIDE LEASE PRO
NIEUWE AUTO MET 14% BIJTELLING, OPERATIONAL LEASE
60 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 495,-

*PRIJZEN ZIJN EXCL. BTW PER MAAND | TARIEVEN GELDIG TOT 30-04-2016 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT. VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN.

OXONIA LEASE  Shortlease | Operational lease | Financial lease
Private lease | Wagenparkbeheer

Electronenstraat 6 | 3903 KJ Veenendaal | 0318-763909
www.oxonia.nl | info@oxonia.nl



Passie voor Service



*officiële Saab en Subaru dealer voor de regio
verkoop nieuw & gebruikt, onderhoud, reparatie en APK*

Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGol.nl

AUTO VERSTEEG BUURMAN

Altijd dichtbij!







CITROËN PEUGEOT TOYOTA SUZUKI MITSUBISHI MOTORS

Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg



Eerste Gelderse Rabo Meet & Grow groot succes!

“Nog 3, 2, 1 en wisselen maar”. Geen minuut hadden ondernemers, financiers en deelnemende partijen om zich te vervelen. Gedurende 4 marktronden kregen zij de kans om in groepsessies kennis te maken, informatie op te halen en te netwerken. Het bruiste van innovatieve ideeën, businesskansen en ondernemerszin tijdens het 1ste Gelderse Rabobank Meet & Grow event op 18 februari jl. in de Basiliek in Veenendaal.

Vraag en aanbod start- en groeikapitaal

Ruim voor de start 16:00 uur stroomden de ca. 120 klanten samen voor de ingang van het gebouw. Allen met een investeringsvraag voor start- of groeikapitaal en de hoop in contact te komen met een divers aanbod van financiers om hun ondernemersdromen verder te verwezenlijken.

Na de officiële opening door gastheer Ben Smeenk, directeur Bedrijven Rabobank Vallei en Rijn, inspireerde Hans van Haaren (sectormanager Food&Agri Rabobank Nederland) de toehoorders met de laatste ontwikkelingen, trends en disruptieve modellen in de foodmarkten en benadrukte hij het belang dat investeerders hechten aan plannen met een heldere toegevoegde waarde voor klanten en een goed doordacht verdienmodel. Met deze informatie en gewapend met een

persoonlijk programma, dat is samengesteld op grond van de eigen financieringsbehoefte, zwermde de ondernemers uit over de beursvloer. Hier stonden 18 verschillende aanbieders van kapitaal en kennis. In een 4-tal rondes, van ieder 20 minuten, maakten de klanten telkens kennis met één of meerdere kapitaalverstrekkers en bestookten deze met hun vragen. Verzoeken voor vervol- en verdiepingsgesprekken, ‘matches’, werden na iedere ronde met een briefje verzameld in de ‘Match-box’, een grote glazen brievenbus.

Op de zeepkist

Tijdens de laatste ronde pitchten een 15-tal bedrijven hun ondernemersidee vanaf de zeepkist voor een grote, groeiende groep belangstellende collega-ondernemers en kapitaalverschaffers. De ondernemer met de beste pitch werd beloond met een mooi pakket streekproducten uit de FoodValley. De

netwerkborrel was dan al begonnen en ervaringen en visitekaartjes werden nu ook tussen de aanwezige ondernemers uitgewisseld. Uit terugkoppeling van de vele gesprekken met ondernemers en partners blijkt de grote waardering voor dit evenement. Conclusie: Rabobank laat zich hiermee van haar beste, coöperatieve kant zien en geeft hiermee invulling aan uitspraken als “ieder goed plan verdient een financiering” en “voor elk goed plan vinden wij de weg”; een stap op weg naar een aandeel in elkaar.

Met dank aan alle aanwezige collega’s en partners: NPEX, DLL, Athlon, Fundipal, Collin CF, Money Meets, Qredits, RVO, OP Oost, PPM Oost, Provincie Gld, Rabo International, Regio Food Valley, Port4Growth, MBO&Groefonds, Rapar, Rembrandt, Ondernemersklankbord. ■

OXONIA LEASE

ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



OPEL ASTRA 5 DRS EDITION BENZINE
NIEUWE AUTO, OPERATIONAL LEASE
6 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 525,-



TOYOTA AURIS TOURING SPORTS HYBRIDE LEASE PRO
NIEUWE AUTO MET 14% BIJTELLING, OPERATIONAL LEASE
60 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 495,-

*PRIJZEN ZIJN EXCL. BTW PER MAAND | TARIEVEN GELDIG TOT 30-04-2016 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT.
VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN.

OXONIA LEASE  Shortlease | Operational lease | Financial lease
Private lease | Wagenparkbeheer

Electronenstraat 6 | 3903 KJ Veenendaal | 0318-763909
www.oxonia.nl | info@oxonia.nl



MERATUS Hoveniers is een gevestigd, middelgroot hoveniersbedrijf dat zich al 18 jaar richt op aanleggen en onderhouden van tuinen en buitenruimtes voor zowel particuliere- als zakelijke opdrachtgevers.

MERATUS is Latijn en betekent zoveel als "samenwerking", hetgeen essentieel is voor een optimaal resultaat.

Vestiging Ede
T 0318 - 618 952
E info@meratus.nl

Postadres
postbus 8120 - 6710 AC Ede

Bezoekadres
Lunterseweg 68a Ede



Nu tot -70% korting op Dynamics NAV & Office 365

Microsoft Dynamics NAV
verbetert de slagkracht van uw organisatie

Neem contact op voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

bel: 06 42 73 73 28 of
mail: info@systemcare-ict.nl

Meer informatie vindt u op onze website www.systemcare-ict.nl

Microsoft Certified Trainer | Microsoft Silver Certified Partner | System Care ICT DYN



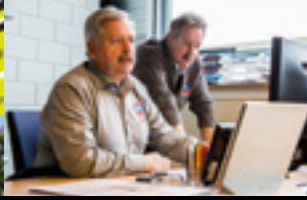
Burn-out of stress?

bureau streefkerk

voorkomt en vitaliseert mensen en organisaties.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | BAARN | DEVENTER | EIBERGEN | ELST | ERMELO | VEENENDAAL



BEDRIJFSHUISVESTING

SPECIAL

BUSINESS®



Gemeente Barneveld

**Bedrijvig en
bereikbaar**

Het groene kantoor
is een goed kantoor

Bedrijfshuisvesting in
Wageningen 'Duurzame
verstedelijking past bij
het karakter van de stad'

Groothandel in koffie,
koffiemachines, snoep &
frisdrank automaten.



Gelreweg 24 3843 AN Harderwijk T 0341 76 72 95

WWW.KOFFIE-PLUS.NL

Make



stronger



Tecra A40-C

De nieuwe professionele modellen hebben de Highly Accelerated Life Test van TÜV Rheinland doorstaan, zodat we weten dat ze gebouwd zijn om lang mee te gaan. Maar omdat we ons vertrouwen graag met u willen delen, geven we u de Reliability Guarantee*. In het zeldzame geval dat uw apparaat kapot gaat, krijgt u het aankoopbedrag terug en een gratis reparatie. Onze robuuste laptops zijn uitgerust met Intel® Core™ Processors en vormen een uitstekende investering, zodra u ze uitpakt.

Meer info:

www.toshiba.nl/stronger

Make **IT** work

 Windows 10 Pro

Gemeente Barneveld

Bedrijvig en Bereikbaar

De gemeente Barneveld is – met 5700 ondernemingen – een bedrijvige gemeente. De komende jaren ontwikkelt Barneveld, in tegenstelling tot andere gemeenten in de provincie Gelderland, zo’n 40 hectare nieuw bedrijventerrein en bouwt jaarlijks 300 à 350 nieuwe woningen. Naar verwachting groeit Barneveld in 2030 naar zo’n 65.000 à 70.000 inwoners.

Niet alleen de bevolking van Barneveld groeit, ook het aantal ondernemers blijft stijgen. Vorig jaar waren dat er ruim 300 meer dan in 2014.

Voor nieuwe ondernemingen is ook nieuwe bedrijfsgrond nodig. De afgelopen jaren heeft Barneveld geïnvesteerd in het realiseren of voorbereiden van nieuwe bedrijventerreinen. Opvallend is dat alle terreinen zich in een sterke belangstelling mogen verheugen. Een fors deel van de terreinen wordt binnen de uitgiftetermijn van 10 jaar uitgegeven. Dat bevestigt de vraag naar en belangstelling voor vestiging in Barneveld.

Harselaar-West-West

Het bedrijventerrein Harselaar-West-West (15 hectare) is zo goed als uitgegeven. De verkoop van het bedrijventerrein gebeurde in een periode dat er sprake was van economische tegenwind. Toch was er veel belangstelling voor dit bedrijventerrein in de ‘oksel’ van de A30 en de A1. Prominente bedrijven – zoals autoveiling BCA en staalconstructiebedrijf Van den Brink – zijn op Harselaar-West-West gevestigd.

Briellaerd-Noord

Ten noorden van het bestaande – kwalitatieve – bedrijventerrein De Briellaerd is

een uitbreiding gerealiseerd (Briellaerd-Noord, 6 hectare). Het bedrijventerrein is in principe bedoeld voor lokale bedrijven en is volledig onder optie.

Puurveen

Ten zuidwesten van het dorp Kootwijkerbroek is de afgelopen jaren het bedrijventerrein Puurveen gerealiseerd.

"De afgelopen jaren heeft Barneveld geïnvesteerd in het realiseren of voorbereiden van nieuwe bedrijventerreinen."

Het bedrijventerrein biedt ruimte aan bedrijven uit Kootwijkerbroek die vaak in het buitengebied zijn ontstaan en daar – vanwege de bestemmingsplanregels – niet langer kunnen blijven. Het bedrijventerrein kenmerkt zich onder andere door een combinatie van wonen en werken en de beeldkwaliteit waaraan door de

Kootwijkerbroekse ondernemers nadrukkelijk aandacht aan wordt besteed. De gemeente Barneveld onderzoekt de mogelijkheid om het bedrijventerrein Puurveen uit te breiden.

Columbiz Park

Centraal in Harselaar. Direct langs de A1. Openbaar vervoer om de hoek. Dat is de bedrijvenparkzone Columbiz Park. Het gebied zou aanvankelijk als kantorenpark worden ontwikkeld, maar dat verliep – met name vanwege de crisisjaren – niet volgens plan. Inmiddels is de visie op kantoorparken veranderd en dat heeft de gemeente ertoe doen besluiten om het bestemmingsplan te verruimen. Het is de bedoeling dat het vernieuwde bestemmingsplan in het tweede kwartaal van dit jaar wordt vastgesteld door de gemeenteraad, waarna de uitgifte start. Inmiddels is er – vanwege dit nieuwe ontwikkelperspectief – veel belangstelling voor Columbiz Park.

Een in het oog springend onderdeel van Columbiz Park wordt het hotel naast het Transferium Barneveld-Noord, in combinatie met andere leisurevoorzieningen. Met de realisering van Columbiz Park ontstaat een kloppend hart voor het bedrijventerrein Harselaar.

Harselaar-Zuid

Op 1 juli 2015 gaf de Raad van State groen licht voor de ontwikkeling van het nieuwe bedrijventerrein Harselaar-Zuid. De gemeente Barneveld was ‘ontzettend blij’ dat het bedrijventerrein na een jarenlange voorbereiding kon worden ontwikkeld. De afgelopen jaren moest té vaak ‘nee’ worden verkocht als bedrijven zich meldden om zich in Barneveld te vestigen. Dat was erg jammer, omdat bedrijven bijdragen aan de werkgelegenheid.



Op dit moment wordt het nieuwe bedrijventerrein Harselaar-Zuid bouwrijp gemaakt; medio zomer start de bouw van de eerste bedrijven.

Op 25 november 2015 organiseerde de gemeente Barneveld een drukbezochte verkoopmanifestatie in Partycentrum 't Hoefslag aan de Wencopperweg. Sindsdien is de belangstelling voor een kavel op Harselaar-Zuid erg groot en is er sprake van een groot aantal opties.

Voordat de eerste bedrijven kunnen worden gerealiseerd, wordt het bedrijventerrein voor bebouwing geschikt gemaakt. Op 28 januari jl. gaven wethouder G.J. van den Hengel en de heer J. Brouns, directeur van de firma Bruil Infra B.V., hiervoor het officiële startsein. Het is de verwachting dat deze werkzaamheden vóór de zomer van 2016 zijn afgerond, zodat na de bouwvak kan worden gestart met het bouwen van de eerste bedrijven. Harselaar-Zuid is 34 hectare groot.

Pionierskorting

De gemeente Barneveld hanteert tot en met 1 juli 2016 een pionierskorting voor bedrijven die belangstelling hebben om zich op Harselaar-Zuid te vestigen.

Neem voor meer informatie contact op met het Verkoopteam Harselaar-Zuid via 14 0342.

Harselaar-Oost

Het bedrijventerrein Harselaar-Oost is (sterk) verouderd en de beeldkwaliteit is matig. Enkele jaren geleden is de westelijke evenknie (Harselaar-West) gerevitaliseerd en de gemeente Barneveld wil dit eigenlijk ook voor Harselaar-Oost realiseren. We doen dat samen met de Barneveldse Industriële Kring (BIK Barneveld) en de bedrijven die op het bedrijventerrein Harselaar-Oost zijn gevestigd. Daarmee is inmiddels gestart. We hebben, samen met BIK Barneveld, een plan van aanpak opgesteld om het bedrijventerrein de komende periode te revitaliseren. Voordat we daarmee beginnen, willen we – aan de hand van het provinciale programma Opsporing Verzocht – eerst verkennen wat de huidige bedrijven aan knelpunten ervaren en welke wensen en ideeën ze hebben als het gaat om het bedrijventerrein Harselaar-Oost in het algemeen en hun eigen behoefte in het bijzonder.

We brengen deze knelpunten, wensen en ideeën vervolgens samen in een businessplan en overleggen daarna met de provincie op welke manier zij een financiële bijdrage kan doen.

Een belangrijk punt van aandacht is de verkeerscirculatie op en rond Harselaar-Oost, omdat de verlengde Mercuriusweg voor Harselaar-Zuid ook effect heeft voor Harselaar-Oost en extra (nieuwe) verkeersbewegingen tot gevolg kan hebben. Het is goed om daar nu al rekening mee te houden.

Barneveld. Beter. Bereikbaar.

Voor een bedrijvige en groeiende gemeente als Barneveld is bereikbaarheid een belangrijk gegeven. We werken daar hard aan. Een aantal ontwikkelingen:

Aanpak van de aansluiting A1/A30

De aansluiting van de snelwegen A1 en A30 zorgt steeds vaker voor langere files. Dat is niet verwonderlijk, want de aansluiting is nooit ontworpen als een knooppunt van snelwegen.

De gemeente Barneveld is ervan overtuigd dat met de groei van het aantal inwoners en het aantal bedrijven de bereikbaarheid de komende jaren een immens probleem gaat worden. Dat wordt versterkt door de wetenschap dat de A1 tot en met Hoewelaken en ná

Artist impression van hoe het knooppunt A1/A30 er idealiter uit zou moeten zien.



Apeldoorn wél wordt verbreed, maar niet ter hoogte van Barneveld en de Veluwe. Dat betekent dat automobilisten in een fuik komen en dat is desastreus voor de doorstroming en heeft gevolgen voor de bereikbaarheid en het milieu. Het is zaak om nú maatregelen te treffen, zodat de gemeente Barneveld en Regio FoodValley uitstekend bereikbaar blijven.

Voor een optimale aanpak van de aansluiting A1/A30 zijn de volgende maatregelen nodig:

- Een betere afbuigboog van de A1 (vanuit Amersfoort) naar de A30 (richting Ede). Op dit moment is er sprake van een haakse bocht en dat zorgt voor oponthoud en verkeersongevallen. Wat ook meespeelt, is dat vanaf Hoevelaken de spitsstrook overgaat in een uitvoegstrook naar de A30 en dat levert verwarrende en onveilige situaties op. Het is niet verwonderlijk dat juist op dit gedeelte relatief veel ongelukken gebeuren.
- Een betere afbuigboog van de A30 (vanuit Ede) naar de A1 (richting Apeldoorn). Wie nu vanaf de A30 naar Apeldoorn wil, moet óp de A30 links voorsorteren en via de verkeersregelininstallatie naar de A1. Het is veel logischer om op de A30 rechts voor te kunnen sorteren en naar de A1 af te buigen. De grond daarvoor is al beschikbaar; de gemeente Barneveld heeft deze grond om deze reden niet uitgegeven bij de ontwikkeling van het bedrijventerrein Harselaar-West-West.
- Voor een nóg betere doorstroming is het noodzakelijk om op termijn een zoge-

noemde fly-over van de A1 naar de A30 te realiseren, zodat de verkeersstromen worden gescheiden.

Minister Schultz van Haegen heeft medio 2015 aangegeven dat zij onderzoek laat doen naar de huidige knelpunten en de mogelijke oplossingen. Naar verwachting is dit onderzoek voor de zomer klaar en kunnen conclusies worden getrokken.

Railterminal Barneveld

Naast (noodzakelijke) ontwikkelingen voor het autoverkeer is het ook nodig om het goederenvervoer beter te faciliteren. Vanwege de groei van het goederenvervoer over de weg – met alle gevolgen van dien – heeft de Rijksoverheid bepaald dat de komende decennia meer goederenvervoer per spoor zal moeten plaatsvinden. Juist daarom is het plan voor de realisering van een Railterminal Barneveld ontstaan. De afgelopen periode zijn verschillende onderzoeken uitgevoerd. De belangrijkste conclusie is dat er voldoende capaciteit is om een Railterminal Barneveld exploitabel te laten opereren. Barneveld heeft al – samen met initiatiefnemer Van den Heuvel en de firma Vink Holding B.V. – een locatie geselecteerd en de komende periode wordt verder gewerkt aan een business plan.

Harselaartunnel

De gemeente Barneveld realiseert de komende jaren (2016-2018) de

Harselaartunnel onder het spoor Amersfoort-Apeldoorn. De tunnel vormt een belangrijke bijdrage in een blijvend goede bereikbaarheid van Barneveld, Voorthuizen en het bedrijventerrein Harselaar in het bijzonder. Voordat de schop in de grond kan, moet eerst de nieuwe verbindingsweg tussen Harselaar-Zuid en de Wesselsweg bij Kootwijkerbroek klaar zijn. Deze verbindingsweg is een belangrijke omleidingsroute tijdens de bouw van de tunnel.

Rondwegen Voorthuizen en Barneveld

De Raad van State oordeelde eind februari dat de bezwaren tegen de Rondweg West om Voorthuizen ongegrond zijn en dat de aanleg van deze rondweg van start kan gaan. De rondweg zorgt ervoor dat het doorgaande verkeer uit het centrum van Voorthuizen wordt geweerd.

De gemeente Barneveld denkt nu ook al na over een Rondweg Oost om Barneveld. Deze weg loopt van de Scherpenzeelseweg, langs Veller, richting de Wesselseweg en takt aan op de nieuwe verbindingsweg naar Harselaar-Zuid. Ook hiermee wordt het doorgaande verkeer om Barneveld – in plaats van dóór Barneveld – te leiden. ■

Kijk voor meer informatie op:

- www.barneveld.nl
- www.harselaar Zuid.nl
- www.kiesjekavel.nl

Scala Vastgoed

Transformatie leegstaand vastgoed levert toegevoegde waarde op

In Nederland staan al jaren veel gebouwen leeg en zijn er tegelijk bedrijven en particulieren die geen geschikte huisvesting kunnen vinden. Deze mismatch biedt kansen door leegstaand vastgoed te herontwikkelen naar nieuwe functies. Scala Vastgoed adviseert eigenaren en gebruikers daarbij en helpt hen om de leegstaande panden op een duurzame manier aan te laten sluiten op de wensen en eisen van deze tijd. "In plaats van wat moeten we nog meer, is ons uitgangspunt waar kunnen we waarde toevoegen aan dat wat we al hebben?"

Aan het woord is Andrea van de Beek, eigenaresse van Scala Vastgoed. Met een achtergrond in zowel de vastgoedwereld als in de retail, is zij gefascineerd door sociale veranderingen die een raakvlak met de vastgoedwereld hebben. "Wanneer je kijkt naar de economie zie je twee tendensen die soortgelijk zijn aan ontwikkelingen in de vastgoedmarkt. Een aantal sectoren is verstrikt geraakt in de crisis, maar er zijn ook branches die juist innoveren en booming zijn. Zij vragen premium prijzen en hebben heel veel loyale klanten. Denk bijvoorbeeld aan Apple, Nike, Audi en Nespresso. Hetzelfde zie je binnen de vastgoedmarkt. Enerzijds is er langdurige leegstand, anderzijds is er bestaand onroerend goed dat ineens hip en happening is." Binnen die laatste categorie ontstaan volgens haar nieuwe concepten. "Pop-up stores, restaurants gevestigd in industrieel erfgoed en kantoren op flexlocaties winnen aan terrein. Vroeger kocht je een huis om er vervolgens dertig jaar te blijven wonen of huurde je een winkelpand voor tien jaar, maar kenmerkend aan deze nieuwe vastgoedconcepten is dat zij juist inspelen op flexibiliteit. Tegelijkertijd zijn zij duurzaam, leveren on demand, integreren technologie en hebben hip en sharing als gemeengoed."

Nieuwe gebruiksmogelijkheden

Deze ontwikkelingen vragen nieuwe gebruiksmogelijkheden van vastgoed. Scala Vastgoed adviseert eigenaren en gebruikers bij deze transformatie. "Wij brengen alle relevante partijen samen, adviseren bij planologische procedures, zorgen voor de bouwbegeleiding en uiteindelijk de verhuur of verkoop van een project. Dat de communicatie tussen iedereen vlekkeloos verloopt is hierbij essentieel."

Een transformatie tot stand brengen is volgens haar een behoorlijk complex proces. "Je moet bijvoorbeeld een bestemmingsplan kunnen lezen en aan de slag gaan met vergunningen. Gelukkig zijn overheden vandaag de dag over het algemeen heel meewerkend wanneer het om transformatie gaat, omdat ze door de leegstandproblematiek het belang hiervan in zien."

Beleggingsobject

Wanneer de opdrachtgever eenmaal de mogelijkheden ziet, is 'the sky the limit'. "Zo wilde een van onze opdrachtgevers een hip kantoorinterieur maar niet financieel gebonden zijn om voor langere tijd te blijven vanwege hoge investeringen", blikt ze terug. "We hebben toen een concept ontwikkeld

waarbij een tijdelijk kantoor ingebouwd wordt in een bestaand gebouw. Oftewel een soort kas, die compleet met vloeren en al meegenomen kan worden naar andere locaties." Volgens Van de Beek is dit één van de vele voorbeelden waaruit blijkt dat het transformeren van leegstaande panden niet alleen maatschappelijke voordelen biedt zoals het tegengaan van verloedering en leegstand. "Door het toevoegen van waarde creëer je ook een interessant beleggingsobject. Een win-win situatie dus!"

Scala Vastgoed - Nieuwe Markt 3
3771 CB Barneveld - info@scalavastgoed.nl
www.scalavastgoed.nl - +31 (0)6-83678304



"Wij brengen alle relevante partijen samen", aldus Andrea van de Beek.



Zoonen Commercieel Vastgoed

Kwaliteit, daar draait het om

Zoonen Commercieel Vastgoed in Ede bestond afgelopen 1 januari 10 jaar, maar de makelaars van dat bureau kunnen bogen op een ervaring die in een veel langere periode is opgebouwd. Teunis Zoonen en Eldert Kauffeld hebben beiden zowel de goede als de slechte tijd meegemaakt – en overleefd. Reden: altijd kwaliteit leveren. Of zoals Teunis Zoonen het zegt: “Wij streven altijd naar minimaal een 8,5.”

Eldert Kauffeld zit al 30 jaar in het vak, en Teunis Zoonen inmiddels zo’n 18 jaar. Beiden begonnen in een moeilijke tijd met een eigen makelaardij, maar Kauffeld relateert: “Als je in zo’n tijd begint, kan het alleen maar beter worden.”

Zoonen Commercieel Vastgoed bleef groeien, tegen de economische stroom in. Teunis Zoonen: “Je kunt dan bij de pakken gaan neerzitten, maar ook aanpakken. Ik ben bewust gaan investeren in mensen, en dat heeft er in geresulteerd dat er op

korte termijn een makelaar bij komt. Dat is dan makelaar nummer 4, en werknemer nummer 6. Ik heb me weinig van de crisis aangetrokken, er is zoveel werk dat je linksom of rechtsom je omzet best ergens vandaan kunt halen.” Kauffeld vervolgt:

“Maar je moet dienstbaar zijn. Heel veel makelaardijen vielen om omdat ze niet goed in de vingers hadden wat makelen nu echt inhoudt. Wat het vak is, dat je er een bepaalde commitment voor moet hebben. De basis is dat je het vertrouwen hebt van de opdrachtgevers. En dat je altijd op de goede manier je diensten verleent, je opdrachtgevers altijd op de juiste manier informeert. Eerlijkheid duurt het langst.”

Register

Die goede en betrouwbare dienstverlening wordt mede gegarandeerd door enkele belangrijke certificeringen. Zoonen: “Iedereen mag zich makelaar noemen, het is geen beschermd beroep. Dat wil nog wel eens leiden tot problemen. Wij staan in de belangrijkste registers ingeschreven en hebben alle papieren, dit om kwaliteit te waarborgen. Zowel Hanneke Schoeman-van Bennekom als ikzelf zijn Register Makelaar-taxateur en Register Taxateur. Op 1 januari jongstleden is er weer een nieuw register in het leven geroepen, het taxatieregister NRVT, dan moet je ook weer aan allerlei eisen voldoen om daarin te komen, en daar staan we ook weer beiden in. Wij nemen geen genoegen met een zesje, streven naar die 8,5 minimaal. Maar dat betekent dat je meer mensen nodig hebt en meer tijd om die zorg te verlenen, om de dienstverlening optimaal te hebben.” Voordeel van meerdere makelaars in een kantoor betekent volgens Kauffeld dat je je kunt specialiseren, terwijl je toch alle objecten kunt aannemen. “De een doet heel veel op de taxaties, de ander houdt zich meer bezig met de verhuur van bedrijfsmatig onroerend goed of de verkoop ervan, en dan heb je ook een beetje de onderverdeling van de grote objecten en de kleinschalige projecten. Daar moet je toch wel specialist in zijn, en de vaardigheden bezitten om in die markten te kunnen opereren.”

Proactief

De opdrachten worden niet alleen verkregen via het uitgebreide netwerk, maar ook door een proactieve opstelling. Kauffeld: “Je kent de markt, en als je weet dat er naar een bepaald object vraag is, benader je een projectontwikkelaar of een aannemer. Je hebt daar nog een oud gebouw staan, of een stuk grond liggen, wat dacht je daarvan?



Als dat goed ontvangen wordt, dan gaan we over tot een stuk ontwikkeling en gaan dat op de markt zetten.” Zoonen: “Wij zijn dus veel meer dan alleen een tussenpersoon die iets verkoopt of verhuurt. Het is veel breder dan dat, we zijn echt proactief.” Daarnaast doet Zoonen ook in in- en verkoop van beleggingspanden en -portefeuilles, en het (technisch) beheer. “Het komt steeds vaker voor dat een vastgoedeigenaar zegt: doen jullie het beheer. Dus om heel veel zorgen uit handen te nemen bij een opdrachtgever. We hebben daar ook een derdenrekening voor.”

Nota

De uitstekende reputatie die het kantoor heeft opgebouwd, heeft het mede te danken aan de zorgvuldige handelwijze. Zoonen legt uit: “We willen maximaal, zo compleet mogelijk advies geven aan onze opdrachtgever: we hebben een potentiële huurder, hier heb je zijn jaarcijfers, hier heb je nog meer gegevens en informatie over die huurder. Zie het als een soort antecedentenonderzoek, maar wij zorgen wel dat maximaal geadviseerd is naar onze opdrachtgever.” Dat kan er ook wel eens toe leiden dat een transactie afketst, zegt Kauffeld. “Een van de belangrijkste dingen, en daar creëer je ook een band mee met die ondernemer, is dat je tegen je opdrachtgever durft te zeggen: niet doen! Achteraf zijn ze je altijd

dankbaar, en zo creëer je vertrouwen en bouw je een reputatie op.”

Tussenstap

Zoonen noemt nog een ander aspect van zijn activiteiten: “Sommige opdrachtgevers weten vaak niet hoe ze actie moeten ondernemen als een huurder niet op tijd betaalt. Dankzij onze opleidingen weten we wat we moeten en mogen doen als een huurder niet betaalt. Wanneer we actie kunnen ondernemen om die huurachterstand zo klein mogelijk te houden. De laatste stap is de inschakeling van een incassobureau, maar je moet daar tussenin juist een overlegfase kunnen inbouwen. Een minnelijk overleg met die huurder hebben: waarom betaal jij niet? Heb je even een slechte fase, dan schorten we het op, bijvoorbeeld. Maar niet gelijk de ondernemer de nek omdraaien. Wij proberen altijd die tussenstap te maken, want wij kennen ook de huurder, één gesprekje kan vaak al voldoende zijn om de boel vlot te trekken.” ■

www.zoonenvastgoed.nl

Het groene kantoor is een goed kantoor



Diverse onderzoeken hebben al aangetoond dat er een direct verband is tussen kantoorinrichting en productiviteit. De stelling dat een milieuvriendelijk kantoor ook automatisch een goede werkomgeving vormt, heeft meerdere facetten. Dat 'groene' kantoor biedt namelijk niet alleen de meest gewenste voordelen van een milieuvriendelijk ontwerp, zoals lagere energienota's, het legt ook de link met menselijke factoren zoals productiviteit, welbevinden en werk/leven balans.

Wat ook uit die onderzoeken naar voren komt, is de gecompliceerde en beredenerende manier waarop veel organisaties milieukwesties en maatschappelijk verantwoord ondernemen aanvliegen. De cynici onder ons roepen dan al gauw dat organisaties die kwesties aanpakken omdat hen dat helpt hun business doeleinden te realiseren. Dit is de koele, rationele aanpak volgens mensen zoals de vrijemarktgoeroe Milton Friedman, die beweert dat ondernemingen alleen actief altruïstische doelen moeten nastreven als

dat uiteindelijk in het belang is van hun aandeelhouders. Hij zegt het zo: "Hypocrisie is deugdzaam als het ten goede komt aan het bedrag onder de streep. Morele deugdzaamheid is immoreel als dat niet het geval is."

Ethische overwegingen

Hoewel deze bewering de motieven van sommige ondernemingen in een ander licht zet als ze hun MVO-claims communiceren, verklaart dit niet waarom zoveel van die bedrijven meer doen dan ze behoren te doen

en kwesties aanpakken zoals het welbevinden van de medewerkers. Menige onderneming doet veel meer dan ervan verwacht (geëist) wordt door de klanten en wordt opgelegd door milieuwetten en ethische overwegingen. Als het bijvoorbeeld gaat over kantoormeubilair en vloerafwerkingen, hebben veel producenten in die sectoren een moderne benadering ontwikkeld voor het ontwerp van hun producten. Deze benadering heeft niet alleen betrekking op het eindproduct, maar op alle aspecten van de activiteiten van

de firma, van de supply chain tot en met het recyclen, refurbishen, hergebruik en ethisch verantwoorde afvoer van het product. En dat gaat veel verder dan van hen geëist wordt door de wetgeving.

Voorbeeld

De bedrijven die vloerbedekking, kantoormeubilair, zitmeubelen en accessoires produceren, vertonen standaard een opmerkelijke bewustheid van hun supply chain, materiaalgebruik, productieprocessen, logistiek en recycling waar andere sectoren een voorbeeld aan kunnen nemen. Maar dit brengt ook zijn geheel eigen problemen met zich mee. Iedereen die ooit een eisenpakket heeft moeten opstellen, is bekend met dat probleem van de zogenoemde 'groene invloed', een achtergrondgeluid van algemene claims, vaak om te voldoen aan bepaalde wettelijke voorschriften. Als iedere producent dezelfde claims stelt met betrekking tot hun milieubeleid, accreditatie en materiaalgebruik, worden die 'geloofsbriefjes' een manier om de paar slecht presterende firma's uit te sluiten, in plaats van dat het positieve selectiecriteria worden. Sommige producten kunnen worden hergebruikt, gerecycled. Veel producten zijn nuttig ver na de levenscyclus die ervoor werd voorgeschreven toen ze voor de eerste keer werden aangeschaft, en er zijn diverse florerende hergebruik projecten, waarvan veel op basis van liefdadigheid, wat dus weer een nieuwe laag van ethisch acteren vormt.

Vervanging

Van andere producten kan de levenscyclus worden verlengd als het wordt geleverd met een vervangingsprogramma, of als met het ontwerp rekening is gehouden met de mogelijke vervanging van bepaalde onderdelen zoals zittingen en stoffen. Ook is het zo dat hoewel alle producten in de loop der tijd verouderen, veel van die producten op een manier 'slijten' die klanten niet erg vinden, of zelfs prefereren. Vooropgesteld dat die slijtage op de juiste manier gebeurt en in het juiste tijdsbestek, kan dat het product een volwassen, rijpe uitstraling geven. Dit is vaak het geval met leder, hout en soorten metaal die een aantrekkelijk patina ontwikkelen, en dat is zeker het geval met de beroemde design klassiekers.

Foute keuze

Het heeft ook zin om eens te kijken naar de complexe kwesties met betrekking tot het

gebruik van bepaalde materialen. Hoewel chroom, bijvoorbeeld, gewoonlijk vanuit milieuoogpunt (terecht) beschouwd wordt als foute keuze, kan het ook de levenscyclus van een product verlengen, waardoor het milieuvriendelijker wordt dan een product dat niet met chroom is afgewerkt. Met dergelijke complexe en onderling gerelateerde kwesties is het verstandig om geen veronderstellingen te doen, maar om juist te controleren en deskundig advies in te winnen.

Dus hoewel wetgevers en producenten hun eigen belangrijke rollen kunnen spelen in het vaststellen van een systeem van grondregels, hebben wij als gewone volk de verplichting om ons niet mee te laten slepen in het cynisme

rond greenwashing en de mogelijk tegenstrijdige prioriteiten van een kleine groep organisaties. In de praktijk heeft de overgrote meerderheid van leveranciers in de sector van de kantoorinrichting significante en echte stappen ondernomen om hun impact op het milieu aan te pakken, en heel veel van die ondernemingen doen veel meer dan wettelijk van hen wordt verwacht. Ze doen dit om hun eigen ethische redenen, en omdat ze beseffen dat ze moderne, geavanceerde producten en diensten moeten leveren die niet alleen voldoen aan de verwachtingen van hun klanten, maar die nog overtreffen. ■

Bron: FEMB





Werk en privé
topsport voor je?

bureau  **streefkerk**

coacht je naar
balans.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | BAARN | DEVENTER | EIBERGEN | ELST | ERMELO | VEENENDAAL

 **BEDRIJFSMAKELAARS**

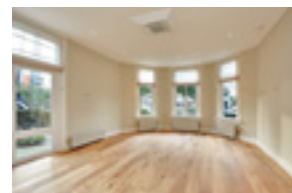
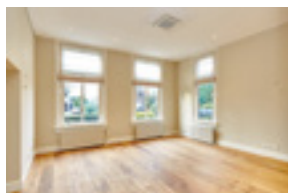
HUREN?

Kantoorruimte huren in deze fraai gerenoveerde kantoorvilla?



€ 20.000,00 per jaar
HUURPRIJS
EXCL. SERVICEKOSTEN EN BTW

**Edeseweg 52
BENNEKOM**



- 188m² b.v.o. representatieve kantoorruimte op de begane grond, met archiefruimte in de kelder
- Unieke en hoogwaardige werkomgeving met alle moderne voorzieningen
- Gunstige voorwaarden en flexibele huurtermijnen

Meer informatie of bezichtigen? Bel met CMC: 0318 - 501 000



BEDRIJFSRUIMTE | KANTOORRUIMTE | WINKELRUIMTE
(Ver)huur, (ver)koop, besparen, taxeren, beleggen en vastgoedadvies

Landjuweel 16-1
3905 PG Veenendaal

t 0318 - 501 000
info@cmcbedrijfsmakelaars.nl

Of kijk direct op cmcbedrijfsmakelaars.nl

Meer weten over de CMC Groep? Bijvoorbeeld over CMC Assurantie & Advies of CMC Collectief? Bezoek dan onze website welkombijcmc.nl

Crown Slim Huren

Ruimte om te ondernemen

U zoekt kantoorruimte en u wilt snel operationeel zijn? Maar u wilt niet lang vastzitten aan langjarige huurcontracten met allerlei bindende voorwaarden en grote investeringen? Crown Slim Huren biedt een uitstekend alternatief met representatieve 'ready to use' kantoorruimtes in Veenendaal. "Onze ambitie is om de komende jaren dit concept uit te breiden naar meer plaatsen ook in plaatsen binnen de FoodValley regio", aldus directeur eigenaar Mark Teerling.



"Wij nemen de klant veel werk uit handen, waardoor de ondernemer zich kan richten op zijn corebusiness", aldus Mark Teerling.

In een tijd waarin veel organisaties op de kleintjes letten en kritischer dan ooit naar hun huisvestingskosten kijken, heeft Crown Slim Huren het antwoord. "Onze huurders maken naar behoefte gebruik van onze faciliteiten", licht Teerling toe. "De huisvesting moet zich als het ware aanpassen aan de onderneming, waarbij je alleen datgene betaalt wat je ook daadwerkelijk gebruikt. Ook kan er snel geschakeld worden wanneer de onderneming plotseling groeit of juist krimpt. En er is ook altijd een vergaderruimte beschikbaar."

Corebusiness

Geen tijd verspillen aan het regelen van allerlei randzaken, maar snel aan de slag kunnen. Dat is volgens Teerling in het kort waar het op neerkomt. "Wij verhuren all-inclusive kantoorruimtes aan bedrijven vanaf 1 tot en met 25 medewerkers. Dat wil zeggen dat de ruimtes gestoffeerd en gemeubileerd zijn. Maar ook glasvezel internet, koffie en thee, parkeren voor de deur en de servicekosten zijn inbegrepen. Je hoeft geen grote investeringen te doen en wij nemen de klant veel werk uit handen, waardoor de ondernemer zich kan richten op zijn corebusiness."

Vergaderruimte

Crown Slim Huren geeft toegang tot vijftig flexibele kantoorlocaties in Nederland. Hier

vind je een representatieve werkplek, spreekkamer en vergader- of trainingsruimte en er wordt ingespeeld op de trend dat mensen steeds meer tijd- en plaatsonafhankelijk gaan werken. "Deze locaties zijn goed bereikbaar en bieden voldoende parkeergelegenheid. Naast de ruimte die er gehuurd wordt, zijn koffie, thee, internet en parkeren hier ook inbegrepen. Tevens kunnen er beamers, flipovers en laptops beschikbaar gesteld worden. Reserveren kan op onze website via ons eigen reserveringssysteem."

Reuring

Volgens Teerling biedt flexibele verhuur een oplossing voor veel leegstaande panden. "Een leegstaand pand verhuurt lastig. Wat wij vaak zien is dat er reuring ontstaat in een pand wanneer er weer mensen intrekken. Hierdoor worden ruimtes die nog over zijn in het pand

veel eerder verhuurd." Door als eigenaar van een pand Crown Slim Huren in te schakelen, wordt de afstand tussen de eigenaar en de huurders verkleind. "Wij zijn het directe aanspreekpunt voor de huurders. Wij zorgen ervoor dat we contact houden met de huurders, maken af en toe een praatje met ze en mochten er problemen zijn, dan zorgen wij ervoor dat deze snel opgelost worden. Bij ons is het absoluut niet zo dat je ons niet meer ziet, wanneer je eenmaal een contract hebt getekend. Wij blijven betrokken bij onze huurders en de eigenaren van de panden. Succesvolle exploitatie van (gedeeltelijk) leegstaande kantoorpanden is onze expertise." ■

Crown Slim Huren

Landjuweel 10 - 3905 PG Veenendaal
T. 085-4010270 - info@crownslimhuren.nl
www.crownslimhuren.nl

CROWN SLIM WERKEN GAAT VOORTAAN VERDER ALS CROWN SLIM HUREN

Crown Slim Huren was voorheen actief onder de naam Crown Slim Werken. Met de verhuizing in Veenendaal begin maart naar een nieuw pand aan de Landjuweel 10, gaat het bedrijf voortaan verder onder de naam Crown Slim Huren. Dat sluit beter aan bij onze manier van werken. Vanuit deze locatie wordt dezelfde service verleend die de klant altijd al gewend is.



De kracht van HNK - Het Nieuwe Kantoor

In juni 2015 opende vastgoedbedrijf NSI haar vestiging van HNK (Het Nieuwe Kantoor) in het Horapark in Ede. HNK is een unieke vorm van kantoorhuisvesting en biedt een multifunctionele werkomgeving die steeds aangepast kan worden aan de wisselende behoefte van flexwerkers, zzp'ers, het MKB en multinationals. De Edese vestiging is een succes gebleken en heeft grote aantrekkingskracht op het Horapark. Daarom wordt volop gewerkt aan uitbreiding van het dienstenaanbod op het gehele bedrijvenpark.

HNK Ede Horapark is te vinden in een mooie bosrijke omgeving aan de Bennekomseweg in Ede. Het is makkelijk te bereiken via de A12 en ligt op nog geen vijf minuten loopafstand van station Ede-Wageningen. Kernwaarden van deze onderneming zijn flexibiliteit, full service en maatwerk. Je vindt er eigentijdse, sfeervolle werkplekken en vergader- en kantoorruimtes die handig zijn gelegen rondom het 'Sociale Hart'. Deze centrale plek biedt ruime horecafaciliteiten en flexwerkplekken en leent zich uitstekend voor netwerken. De HNK vestiging is op alle fronten een succes en zit al bijna vol. "De huurders zijn erg enthousiast en breiden in een aantal gevallen zelfs uit binnen HNK, waardoor er nu nog slechts een paar kantoren beschikbaar zijn", vertelt verhuurmanager Joost Kokx.

Uitbreiding

Het succes van HNK in Ede heeft een aanzuigende werking op de rest van het Horapark, waar NSI de meeste gebouwen in eigendom heeft. Daarom bekijkt de vastgoedbelegger de uitbreidingsmogelijkheden binnen dit specifieke gebied. "Om aan de vraag van de markt te voldoen, gaan we het Horapark verder ontwikkelen. Zo krijgen een aantal naastgelegen panden zo snel mogelijk een upgrade", aldus Kokx. Daarnaast zijn er plannen om met het Horapark een zo volledig mogelijk dienstenpakket aan te bieden. Momenteel is er al een kinderdagverblijf gevestigd als faciliteit voor het hele bedrijvenpark, is er horeca en zijn er vergaderruimtes vanuit HNK, maar daar blijft het niet bij. "In de toekomst willen we ook nog zorgen voor

een fitnessfaciliteit. Hoe mooi is het dat je hier je kinderen kan brengen, kan eten, werken, vergaderen en sporten. Wat wil je nog meer?", vult asset manager Martijn Roorda aan. Bovendien kunnen de ondernemers op het gehele Horapark gebruikmaken van de faciliteiten van HNK.

Laagdrempelig

De aantrekkingskracht op het Horapark dankt HNK aan haar flexibele werkwijze en eigentijdse uitstraling. Kokx: "De kantoorruimte kan meegroeien met de bedrijfsvoering. Dat is economisch erg voordelig, omdat je alleen huurt wat je echt nodig hebt. Je betaalt niet per vierkante meter maar per werkplek en de flexibele schil eromheen. Dat flexibel opschalen is echt de kracht van HNK."

Roorda legt uit: “Binnen HNK heb je een aantal mogelijkheden. Een membership is de meest laagdrempelige optie. Dan kan je gebruik maken van de flexplekken wanneer het jou uitkomt, bij de HNK-vestiging van jouw voorkeur. Bij het membership zijn een receptieservice om je gasten te ontvangen en het gebruik van openbaar wifi inbegrepen. Je kan gewoon binnenlopen, je betaalt een vast bedrag per maand of voor de uren dat je de werkplekken gebruikt. Ook kun je gebruikmaken van de vergaderruimtes.

Een andere optie is het huren van een Managed Office. Dan krijg je een afsluitbaar en compleet ingericht full service kantoor met alle mogelijke voorzieningen. Roorda licht toe: “Een Managed Office is te huren per uur, per dag, per week of per jaar. Receptie, schoonmaak- en servicekosten zijn inbegrepen en je hebt 24/7 toegang. Plus dat je net als bij het membership bij alle HNK-vestigingen terecht kunt om te vergaderen of te flexwerken.”

Ten slotte is er Kantoor op Maat. “Dan heb je echt je eigen werkvloer waarvan je zelf de stijl en de indeling bepaalt. Je huurt alleen de meters die je echt nodig hebt, met een looptijd vanaf een jaar”, legt Roorda uit. “Het wordt turn-key opgeleverd, zoals de klant het wil en je betaalt een vaste prijs voor de servicekosten. Plus ook hier al het eerder genoemde. Hier betaal je een all-in prijs voor.”

Alle klanten kunnen boven op hun keuze voor het membership, Managed Office of Kantoor op Maat naar behoefte vergader-ruimtes bijboeken. “Dat maken we zo eenvoudig mogelijk. Onze klanten kunnen met een eigen account op onze online portal terecht, waar je zo kan zien welke vergader-ruimtes vrij zijn en je gelijk kan boeken. Ook is het mogelijk om bij HNK trainingen en evenementen te organiseren. Versnaperingen kunnen dan via onze cateraar geregeld worden. Voor een vaste parkeerplaats kan ook gezorgd worden. Parkeren voor bezoekers is gratis en kan voor en onder het gebouw”, vertelt Roorda. Vestigingsmanager Sanne te Ronde vult aan: “Bovendien is iedereen welkom bij HNK om zakelijke afspraken te ontvangen, te lunchen, koffie te drinken, de netwerkevents bij te wonen of gewoon om te werken. Het ‘Sociale Hart’ is echt een centraal afsprekpunt met een levendige buzz.” Met de uitbreiding op het Horapark kan NSI de flexibele diensten op grotere schaal aanbieden.



“De huurders zijn erg enthousiast. Om aan de vraag van de markt te voldoen, gaan we het Horapark verder ontwikkelen”, aldus Sanne te Ronde, Joost Kokx en Martijn Roorda over de Edese vestiging van HNK.



Tevreden

Dat de HNK-werkwijze aansluit bij de behoeftes van ondernemers wordt met een aantal voorbeelden onderbouwd: “Een van onze huurders heeft een aantal consultants in dienst die veel op pad zijn. Een paar keer per jaar komen die allemaal naar kantoor voor een training of een briefing. Dat past niet in het kantoor dat ze huren, dus boeken ze naar behoefte vergaderruimte bij”, verklaart Roorda. “In een standaard kantoorgebouw zou bijvoorbeeld een bedrijf met tien werkplekken ongeveer 240 vierkante meter huren. Die hebben dan een eigen ontvangst, receptie, keuken en vergaderzaal nodig, waar ze ook voor betalen wanneer het niet gebruikt wordt. En meestal zijn er ook nog een paar werkplekken die niet worden gebruikt. Zo’n bedrijf zou bij ons klaar zijn met twee Managed Offices. En we zien ook bedrijven die als basis twee werkplekken huren. Als er onverwacht een groot project zich aandient, hebben ze ineens zes werkplekken nodig. Die worden voor enkele maanden bijgeboekt en na afloop gaat het bedrijf weer terug naar twee werkplekken.”

Landelijk

Naast de upgrade van het Horapark, rolt NSI ook het HNK-concept verder uit. Eind 2016 wil NSI in heel Nederland twintig HNK-vestigingen hebben. Kokx: “Met meer HNK-vestigingen heeft NSI een uitgebreider landelijk netwerk, waarmee we onze klanten nog beter kunnen bedienen. Deze maand wordt in Dordrecht de elfde HNK-vestiging geopend.”

Kennismaken

Kennismaken met het HNK-concept kan door een dag te komen proefwerken. Op vertoon van deze editie van Vallei Business ontvang je gratis een tweede kop koffie bij HNK Ede Horapark. ■

HNK - Bennekomseweg 41
6717 LL Ede - 0318-210 300
receptie.ede@hnk.nl - www.hnk.nl



Schoonmaakbedrijf Nieuwenhuys Veenendaal B.V.

Al meer dan 25 jaar een heldere kijk op schoonmaken

Meer dan 25 jaar geleden startten de ouders van Robert Nieuwenhuys een schoonmaakbedrijf in Veenendaal. Dat een bedrijf in deze branche en deze regio zo lang kan bestaan, heeft eigenlijk maar één reden: kwaliteit.

Robert Nieuwenhuys begon al vroeg mee te werken in de onderneming, en heeft enkele jaren geleden het roer overgenomen van zijn vader. Daarmee werd het familiebedrijf voortgezet, en bleef de kennis en ervaring aanwezig. “Maar dat wil niet zeggen dat er geen ruimte is voor vernieuwing”, zegt Nieuwenhuys.

Osmosewater

Zo was het bedrijf in 2014 de eerste in Nederland dat de Unger nLite Hydro Power RO XXL in gebruik nam. Dat is een mobiel

telewash-systeem dat water omzet in gedemineraliseerd water, ofwel osmosewater. Nieuwenhuys vertelt: “Ramen wassen, ofwel glasbewassing, gebeurt al jaren met gedemineraliseerd water. De Unger aanhanger heeft niet alleen een watertank mee, maar er zit dus ook een zuiveringsinstallatie in. Die filters zijn zo goed, dat is het allerschoonste water dat je kunt hebben. Je kunt het verschil dan ook goed zien: geen druppeltjes en strepen.” Het systeem is daarnaast ook milieu- en arbotechnisch verantwoord.

Flexibel

Met glasbewassing heeft Nieuwenhuys één van de specialismen genoemd van zijn bedrijf. “Maar we zijn van alle markten thuis, of het nu gaat om kantoren, winkels, verzorgingshuizen, sportaccommodaties, industriële reiniging, gevelreiniging, alles wat schoongemaakt moet worden, doen wij. Ook vloeronderhoud, opleverschoonmaak, meubelreiniging, het is maar net wat de klant wil. We zijn daar heel flexibel in, we willen de klant ook ontzorgen. Tegenwoordig wordt steeds vaker gevraagd om dagschoonmaak, en dat doen we natuurlijk ook. Verder werken we niet met contracten maar met abonnementen om zo flexibel mogelijk invulling te kunnen geven aan de relatie. Het spreekt voor zich dat de werkzaamheden goed en volgens afspraak worden uitgevoerd. Daardoor hebben we een grote klantenkring opgebouwd waar we al jaren onze werkzaamheden verrichten.”

Ontzorgen

Nieuwenhuys geeft toe: “Soms wordt er wat simpel gedacht over schoonmaken, maar er komt tegenwoordig wel wat meer bij kijken. De tijden zijn wel veranderd, de klanten verwachten veel meer van een schoonmaakbedrijf dan alleen schoonmaken. En daar kun je je mee onderscheiden. Door randzaken aan te bieden, bijvoorbeeld door sanitair in te richten. Luchtverfrissing in kantoren die niet opvalt. Daar zijn tegenwoordig heel mooie technologieën voor. En aanvullende diensten, als een klant vraagt: er ligt een plafondplaat scheef, zou jij die even willen rechtleggen? Dan doe je dat toch? Of als er een lampje kapot is, dat vervangen we dan even. We zijn geen klusbedrijf, maar als een klant vraagt om een klein klusje te doen dat geen specialistische kennis vereist, dan doen we dat.”

Band met de klant

Bij schoonmaakbedrijf Nieuwenhuys werken momenteel zo'n 30 mensen, allemaal vaste krachten. De directeur vertelt: “We hebben heel weinig verloop, natuurlijk gaat er wel eens iemand weg en komt er iemand bij. Dat heb je altijd wel. Maar we hebben hier mensen die al meer dan 20 jaar bij ons werken. En ook klanten die al meer dan 20 jaar klant zijn.” Die langdurige relatie zorgt voor een

goede continuïteit, iets waar elke onderneming naar streeft. Nieuwenhuys vervolgt: “Zeker met dagschoonmaak bouw je als schoonmaker een bepaalde band op met de klant, en daarom wordt vaak om dezelfde persoon gevraagd, en dat kan dan ook. Ik denk dat wij met onze mensen heel goede ambassadeurs voor ons bedrijf hebben. Bij de objecten is er ook altijd één vast persoon die daar altijd schoonmaakt, wat dat betreft hebben we altijd een heel vaste indeling. Dat is voor ons duidelijk, en ook voor de klant – en de medewerker.”

Specialist

Nieuwenhuys noemt nog een voorbeeld van de vooruitstrevendheid van zijn onderneming: “We zorgen dat onze mensen op de hoogte zijn van de meest recente ontwikkelingen op schoonmaakgebied. We nodigen dan een specialist uit om die uitleg te geven, dat doen we dan hier intern. Er zijn tegenwoordig heel veel verschillende producten en materialen, en je moet wel weten hoe je die moet gebruiken. En sommige klanten willen natuurlijk wel weten wat we gebruiken, voor een bedrijf in de levensmiddelenindustrie gebruik je andere spullen dan voor een kantoor. Maar de klant kan altijd productinformatie krijgen. Dan krijgen ze

een product sheet waar de samenstelling op staat en hoe je ermee om moet gaan. We streven er ook naar om verantwoord te werken, met materialen en producten die niet schadelijk zijn voor het milieu – en voor de mensen.”

Het werkgebied van schoonmaakbedrijf Nieuwenhuys is voornamelijk Veenendaal en Ede, “maar in principe werken we in de hele regio. We hebben een grote naamsbekendheid in de regio, omdat we al zo lang bestaan. De meeste klanten, nieuwe klanten, krijgen we via mond-tot-mondreclame. Plannen voor de toekomst hebben we altijd wel, zo willen we nog iets groeien.” Belangrijker vindt de directeur het vasthouden van de kwaliteit van de dienstverlening, en het blijven voldoen aan de wensen en verwachtingen van de klanten. “Wij maken graag een afspraak met u om één en ander in een persoonlijk gesprek toe te lichten en een vrijblijvende offerte te maken.”

Schoonmaakbedrijf Nieuwenhuys Veenendaal B.V.
Einsteinstraat 19 - 3902 HN Veenendaal
T: 0318 - 514 037
info@schoonmaakbedrijf-nieuwenhuys.nl
www.schoonmaakbedrijf-nieuwenhuys.nl



Na zestien jaar als Jede Gelderland bedrijven in de regio van koffie, thee, fris, snoep en soep te hebben voorzien, vonden de broers Ernst en Stephan Eikelenboom dat het roer om moest. Ze leveren nog altijd goede koffie, maar weten dat er meer bij komt kijken. KOFFIE+ is daarvan het resultaat.

TEKST STÉFAN VAN DER STEEN
FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN



KOFFIE+

Service met een plus

In 1999 nam Ernst Eikelenboom het dealerschap over bij koffieleverancier Jede, onderdeel van Nestlé. Zes jaar later kwam zijn broer Stephan bij het bedrijf. In de loop der jaren merkten de broers dat ze binnen de werkwijze van Jede hun ei niet helemaal kwijt konden. Accountants van Nestlé bepaalden op basis van winstgevendheid welke producten in het assortiment zaten. Hoewel de kwaliteit van die producten goed was, waren ze niet tevreden over de manier van werken. Zodoende besloten ze wel dealer te blijven voor Jede, maar verder te gaan onder een eigen naam. Ernst vertelt: “Per 1 oktober 2014 hebben we de naam Jede Gelderland losgelaten en gekozen voor KOFFIE+. Met deze naam dragen we de boodschap uit dat we meer doen dan zomaar een doos koffie, fris of soep langsbrengen.”

Service

De plus van KOFFIE+ staat in de eerste plaats voor de service die de broers bieden. Ernst legt uit: “Ik durf te beweren dat wij daarin ver gaan. Als een klant bijvoorbeeld

een storing heeft, staan we in principe nog dezelfde dag op de stoep. We repareren de machine dan zelf en als dat niet lukt, zorgen we ervoor dat er een specialist komt die hem repareert. Maar ook als een klant een andere wens heeft, gaan we daar gelijk serieus mee aan de slag. Aan alle wensen die gerelateerd

“Wij geven onze diensten zodanig vorm, dat de klant er niet eens over hoeft na te denken.”

zijn aan de warme en koude drankvoorzieningen van onze klanten, proberen we een invulling te geven. ‘Uw pauze is onze passie’, staat er immers in ons logo.”

De klant bepaalt bij KOFFIE+ zelf wat er wordt afgenomen. De broers werken niet met contracten en leggen geen verplichte

afnamehoeveelheden op. Ernst vervolgt: “Wij vinden dat op het moment dat je naar een contract moet grijpen, er iets niet goed is. Daarom geven wij onze diensten zodanig vorm, dat de klant er niet eens over hoeft na te denken.” Stephan licht toe: “We komen elke vijf weken langs. Dan schrijven we op wat we geleverd hebben en kijken we wat er over is. Zo meten we het verbruik. Vervolgens geven we advies over wat er volgens ons bij zou moeten. De klant bepaalt uiteindelijk zelf wat er gebeurt, er zijn geen afnameverplichtingen.” Ernst valt bij: “En zelfs dat besteladvies hoeven we vaak al niet meer te geven, want onze klanten zijn zo met ons vertrouwd dat ze ons gewoon ons gang laten gaan. We zijn er dan ook uniek in dat we de factuur bij de klant ter plekke opstellen. De klant tekent voor ontvangst en we zijn klaar. De klant heeft er geen omkijken naar.”

Meedenken

De broers willen hun belofte aan hun klanten dat ze op het gebied van warme en koude dranken volledig worden ontzorgd, echt



waarmaken. Zodoende denken ze voortdurend met de klant mee. “Als de klant belt om te vertellen dat hij geen koffie meer heeft voordat de vijf weken om zijn, is daar altijd een reden voor. Dan zijn er meer mensen geweest”, vertelt Ernst. “Daarom

NOOIT VER UIT DE BUURT

Het werkgebied van KOFFIE+ is Gelderland, maar ook in aangrenzende delen van Overijssel, Flevoland, Limburg en Noord-Brabant komen de broers. Stephan: “Op maandag zijn we allebei op kantoor, maar de rest van de week zijn we los van elkaar op pad met onze VW Transporters. Onze vijf weekroutes hebben we ook weer verdeeld in verschillende gebieden. Zo kunnen we snel bij onze klanten zijn, want we zitten nooit zo heel ver uit de buurt.”

“Niet alleen met betrekking tot de koffie zelf, maar ook bij de aanschaf van de juiste machines geven de broers met plezier advies.”

maken wij wanneer wij langskomen, ook altijd even een praatje. Dan weten we wat er bij de klant op de werkvloer gaat gebeuren, en dat geeft ons de mogelijkheid om daarop in te spelen. Dan hoor je

bijvoorbeeld dat ze gaan verbouwen en zorgen wij ervoor dat ook in de weken dat er bouwvakkers zijn, iedereen gewoon een bak koffie zal hebben. Maar ook wanneer het drukker is omdat de jaarrekeningen doorgenomen moeten worden, anticiperen we op het grotere verbruik. Kortom, ook in afwijkende situaties heeft de klant geen omkijken naar zijn koffievoorziening. Die service is ook onze plus.”

Machines

Niet alleen met betrekking tot de koffie zelf, maar ook bij de aanschaf van de juiste machines geven de broers met plezier advies. Ook hierbij staat het streven dat hun klanten er geen omkijken

naar hebben centraal. Stephan geeft een voorbeeld: “Het ging heel goed met een van onze klanten, waardoor het bedrijf en het aantal personeelsleden groter werden. Ondertussen zagen wij dat de bedragen op de facturen steeds verder opliepen. Dat lag mede aan de koffiemachine die destijds geselecteerd was vanwege het kleinere personeelsbestand. We boden die klant toen een andere machine aan waarvoor hij moest betalen, terwijl hij voorheen gewend was de machines gewoon te krijgen. Maar de eenmalige investering in de nieuwe machine zou al snel terugverdiend worden door de besparing op jaarbasis. Dat advies is ook weer die plus van KOFFIE+.”



Trend

In de loop der jaren hebben Ernst en Stephan de koffiewensen van hun klanten zien veranderen. Ernst: "Toen ik zestien jaar geleden begon, was het al goed als het zwart en warm was. Toen kregen we de verschuiving naar de cappuccino's, en vervolgens de latte macchiato's en de wiener melanges. De laatste vijf jaar zien we dat mensen toch het liefst koffie van vers gemalen bonen drinken. En die trend zet zich dan weer door in de opkomende vraag naar bijvoorbeeld ook cappuccino's van vers gemalen bonen." Door de omvang van het bedrijf heeft KOFFIE+ de juiste slagkracht om aan de veranderende wensen van de koffiedrinker te voldoen. "Wij hebben een breder assortiment met twintig verschillende soorten koffie, de grote leveranciers komen nog niet eens aan tien", aldus Ernst.

Private label

Sinds de naamswijziging naar KOFFIE+ zijn de broers zelf bonen gaan inkopen die worden gebrand bij een branderij in Soest.

Daar kregen ze de gelegenheid hun eigen smaakaccenten in hun product te leggen. Dit resulteerde in vier smaken koffiebonen onder het private label: Crème, Mild, Premium en Espresso. Ernst legt enthousiast uit: "Bij de brander werden we geholpen door een

"De laatste vijf jaar zien we dat mensen toch het liefst koffie van vers gemalen bonen drinken."

barista. We vertelden wat wij lekkere koffie vinden en hij hielp ons de juiste bonen erbij te zoeken. Daar maakte hij vervolgens een melange van. En toen zijn we gaan proeven. Door steeds verschillende samenstellingen te proberen en ook te variëren in hoeveel water je erdoor laat lopen en hoeveel druk je erop

zet, selecteerden we de vier beste smaken." Elk van de broers heeft een eigen favoriete smaak. Stephan vindt mild het lekkerst vanwege de lichte mokka-smaak. Ernst zweert bij de espresso, door hem bewust zo samengesteld dat het een zeer pittige smaak heeft. De smaak kan altijd nog verder aangepast worden naar de voorkeur van de klant. Stephan: "We kunnen ook in het afstellen van de machine nog wat variëren met betrekking tot meer of minder water, meer of minder druk. Met die subtiele aanpassingen kun je de smaak beïnvloeden van het kopje koffie dat je uiteindelijk gaat drinken. En dat past ook weer in onze filosofie: onze klant maximaal tevreden willen stellen." ■

www.koffie-plus.nl

KANTOORRUIMTE EDE



Horaplantsoen 18

Algemeen

Het betreft hier een representatief en modern kantoorpand gelegen in een rustieke, groene omgeving met royale parkeerfaciliteiten op eigen terrein en in de parkeerkelder. Het geheel maakt een verzorgde indruk en de omliggende bebouwing bestaat eveneens uit hoogwaardige kantoorpanden. NS – intercitystation op loopafstand bereikbaar. Nieuw aan te leggen op- en afrit A12 op ca. 1 km afstand.

Bereikbaarheid

De bereikbaarheid is uitstekend mede dankzij de ligging nabij het NS-intercitystation Ede-Wageningen en de nieuw aan leggen op- en afrit aan de A12.

Oppervlakte

± 3.736 m² v.v.o. Meetrapport NEN 2580 : 2007 op aanvraag verkrijgbaar. Afwijkende metrages te huur in overleg.

Voorzieningen

- twee, representatieve entree's met bellentableau en intercom;
- liftinstallatie en trapopgang;
- alarminstallatie;
- topkoeling;
- systeemplafonds v.v. inbouwverlichtings-armaturen;
- scheidingswanden;
- kabelgoten v.v. databekabeling;
- dames- en herentoilet;
- te openen ramen;
- pantry;
- verwarming, CV-installatie en radiatoren.

Parkeren

Royale parkeerfaciliteiten op eigen terrein en in de parkeerkelder (totaal 120 parkeerplaatsen).

Huursom

Vanaf € 85,- per m² per jaar exclusief BTW.

Bedrijfshuisvesting in Wageningen: de visie van wethouder Dennis Gudden

'Duurzame verstedelijking past bij het karakter van de stad'



Sinds de recessie de kantorenmarkt in Nederland een gevoelige klap toediende, kampen veel steden met toenemende leegstand, zowel in het centrum als op businessparken. Lege kantoortorens zonder huurders vragen om een hernieuwde blik op bedrijfshuisvesting. Om als toonaangevende universiteitsstad zowel landelijk als internationaal een speler van betekenis te blijven, investeert Wageningen, City of Life Sciences volop in een optimaal en professioneel aanbod van bedrijfsruimte. Als wethouder economische zaken pleit Dennis Gudden voor gefaseerde en gerichte ontwikkeling met oog voor de identiteit en uitstraling van de stad. **TEKST: PIEN KOOME**



"In Wageningen gaan we zeer voortvarend te werk, waarbij maatschappelijk verantwoord ondernemen altijd uitgangspunt is", aldus Dennis Gudden.



PlusUltra is een incubatorgebouw dat beschikt over ruim 7500 vierkante meter laboratoria, technohallen, cleanrooms en kantoren.



Bij het ontwikkelen van een passend beleid ten aanzien van bedrijfshuisvesting, spelen uiteenlopende factoren een rol, weet wethouder Dennis Gudden (D66). "Zeker in grillige economische tijden vragen grote investeringen in kantoorpanden, onderzoekscentra en bedrijfsruimten om een doordachte visie. Op veel plaatsen in ons land schoten de afgelopen decennia prestigieuze businessparken en beeldbepalende kantorenpannden als paddenstoelen uit de grond. Op zich prima als er geïnvesteerd wordt in het bedrijfsleven, maar het risico dat er gebouwd wordt voor leegstand is hierbij wel groot. Wageningen wil de zakelijke markt graag faciliteren, maar domweg elke vrije kavel volbouwen vinden we niet verantwoord. Zoiets moet gefaseerd gebeuren binnen een haalbaar budget. Door bewust te kiezen voor duurzame verstedelijking en voor herwaardering van leegstaande gebouwen, proberen we als gemeente voortdurend te streven naar

"Zeker in grillige economische tijden vragen grote investeringen in kantoorpanden, onderzoekscentra en bedrijfsruimten om een doordachte visie.

een evenwicht tussen vraag en aanbod. Door deze aanpak creëren we zinvolle bedrijfshuisvesting, ook voor de lange termijn. Met succes, want Wageningen kent relatief weinig leegstand. Daarnaast worden momenteel op verschillende locaties toonaangevende projecten gerealiseerd waarbij hergebruik en hoogwaardige onderzoeksfaciliteiten een belangrijke rol spelen."

Synergie door samenwerking
Veel kantoorruimte in Wageningen concentreert zich op de Wageningen

Campus die bestaat uit de universiteitscampus en het Business & Sciencepark. Gudden licht toe: "Gespecialiseerde bedrijfsruimte die gebruikt wordt in samenhang met onderwijsruimte en onderzoek- en testlaboratoria wordt volgens andere wensen en eisen gebouwd dan een standaard kantoorruimte. De Wageningen Campus is een locatie die met de aanwezige kantoren, labs en bedrijfsverzamelgebouwen kan worden beschouwd als een soort ecosysteem met zowel jonge als gevestigde bedrijven in de AgroFood, Life Sciences en aanver-

wante dienstverlening.” “Zo werken we op de KennisAs Ede-Wageningen met zowel de gemeente Ede als met de aanwezige bedrijven en instellingen intensief samen. Niet alleen om de gebiedsontwikkeling gezamenlijk vorm te geven, maar ook om een echte businesscommunity te laten ontstaan.” Mooi trouwens om te zien hoe samenwerking op dit vlak leidt tot synergie

"Als goed voorbeeld van duurzaam ruimtegebruik in Wageningen noemt wethouder Gudden de herontwikkeling van het Ten Houtengebouw."

tussen de betrokken partijen. De KennisAs wordt inmiddels beschouwd als hét kennishart van Nederland op het gebied van (Agro)Food en Life Sciences.” Ook bij het opstellen van de Visie Werklocaties waar de gemeente zich momenteel over buigt, is gekozen voor een gezamenlijk aanpak met een integrale samenwerking. “Met de zeven partnergemeenten in de regio FoodValley werken we aan een inventarisatie van de

huidige bedrijfsruimte, zodat de ontwikkeling van bedrijventerreinen gestructureerd en verantwoord kan plaatsvinden.”

Bijzondere herontwikkeling

Als goed voorbeeld van duurzaam ruimtegebruik in Wageningen noemt wethouder Gudden de herontwikkeling van het Ten Houtengebouw. “Een project waarbij het voormalige onderkomen van het IPO (Instituut voor Plantenziektenkundig Onderzoek) maar liefst elfduizend vierkante meter succesvol is getransformeerd door Kadans Vastgoed.” Ook de ontwikkeling van het gebouw PlusUltra op de Campus is recent door Kadans en Wageningen UR gerealiseerd. “PlusUltra is een incubatorgebouw dat beschikt over ruim 7500 vierkante meter laboratoria, technohallen, cleanrooms en kantoren. Deze herontwikkeling is na het R&D centrum van FrieslandCampina de tweede grote ontwikkeling op de business strip van

"In Wageningen gaan we zeer voortvarend te werk, waarbij maatschappelijk verantwoord ondernemen altijd uitgangspunt is."

Wageningen Campus. Het eerste deel is recent opgeleverd, in de zomer van 2016 volgt de afronding van dit ambitieuze project.

Internationale positionering

Als wethouder vindt Gudden het belangrijk om alle betrokken partijen bij dergelijke

"Mooi trouwens om te zien hoe samenwerking op dit vlak leidt tot synergie tussen de betrokken partijen."

duurzame (her)ontwikkeling bij elkaar te brengen. “In Wageningen gaan we zeer voortvarend te werk, waarbij maatschappelijk verantwoord ondernemen altijd uitgangspunt is. Er is behoefte aan onderscheidende huisvesting, passend bij de vraag. Dat vraagt om ontwikkelende partijen die durven te investeren in niches en bijzondere producten. Duurzaamheid, kwaliteit en doordacht beleid staan bij bedrijfshuisvesting altijd centraal. Niet alleen nu, ook in de toekomst.” ■

www.wageningen.nl



Alle constructies beginnen met een goed idee.

Elke bouwkundige constructie begint met een goed idee. Een manier om het ontwerp van de architect zo goed mogelijk uit te voeren. Efficiënt en solide, esthetisch verantwoord en met minimaal materiaalgebruik. Daar zijn wij goed in. Ook voor de constructie van uw woning of bedrijfspand hebben we een goed idee. De nieuwbouw of verbouw van uw project zien wij als een uitdaging. Wat een constructie sterk maakt, is naderhand niet meer zichtbaar. Het is de verborgen kracht van een goed idee.

roekel.nl



BOUWPLANNEN?
WIJ ONTWERPEN GRAAG
DE CONSTRUCTIE.

verborgen kracht

CMC Bedrijfsmakelaars weet hoe de hazen lopen

“No-nonsense is ons credo”

Op zoek naar een bedrijfsmakelaar met een proactieve houding en up-to-date kennis? Dan hoeft u niet langer te zoeken. CMC Bedrijfsmakelaars uit Veenendaal staat bekend om zijn uitstekende kennis van de markt in de FoodValley regio. Geen gladde praatjes en loze beloften, maar een vakkundige full-service begeleiding door ervaren professionals. “No-nonsense is ons credo”, aldus eigenaar Rien Bouman.



“Wij benaderen de huidige vastgoedmarkt op creatieve wijze”, aldus Rien Bouman.

Ben Koelewijn en Rien Bouman zijn beiden eigenaar van de CMC Groep, waar CMC Bedrijfsmakelaars onder valt. Door de sterke lokale roots van het team van CMC Bedrijfsmakelaars staan zij dichtbij de klant. “Wij wonen, sporten, winkelen en werken in Veenendaal, bezoeken businessclubs, doen vrijwilligerswerk en gaan hier naar de kerk”, benadrukt Bouman. “Hierdoor zijn wij als het ware verweven met de regio en kunnen we snel anticiperen op wat er speelt binnen dit gebied. Doordat wij hier zijn opgegroeid kennen wij bovendien de taal die hier gesproken wordt en weten we hoe de hazen lopen.”

Creatief

Volgens Bouman neemt het aantal regionale vastgoedtransacties toe. “De bomen groeien nog steeds niet tot in de hemel, maar wij bekijken graag altijd alles van de positieve kant. Het aantal leegstaande panden neemt af en er worden panden herontwikkeld. Door middel van een creatieve blik op de markt en het ontdekken van nieuwe kansen op bestaande plaatsen realiseren we samen met onze klanten bijzondere projecten. Zo worden kantoren omgebouwd tot appartementen, maar draaien we ook niet onze handen om voor het vestigen van een kerk in een voormalig kantoorgebouw.”

Loyaal en betrokken

Om klanten zo goed mogelijk van dienst te kunnen zijn, biedt CMC Bedrijfsmakelaars een uitgebreid dienstenpakket. “Wij zijn met name gespecialiseerd in advisering en bemiddeling op het gebied van commercieel vastgoed zoals kantoren, bedrijfsruimten en winkels. Maar we geven ook besparingsadvies bij bestaande huurcontracten of bij de zoektocht naar een nieuwe bedrijfslocatie. We helpen dan concreet gezegd bij het bepalen van de juiste ruimtebehoefte qua vierkante meters, een realistisch huurniveau en adviseren bij de onderhandelingen met de verhuurder en de contractuele vastlegging van de nieuwe afspraken.”

Doordat CMC Bedrijfsmakelaars onder de paraplu van de CMC Groep valt, is alles onder een dak te vinden. “Zo kan het MKB bij ons ook terecht voor pensioenen, verzekeringen en overige advieswerkzaamheden”, belicht Bouman. “Hierbij zijn de lijnen kort, is de informatievoorziening snel en altijd up-to-date en heeft de klant een vast aanspreekpunt.”

Doordat de markt aan verandering onderhevig is, is de toegevoegde waarde van een bedrijfsmakelaar belangrijker dan ooit, meent Bouman. “Wij zetten ons tot het

uiterste in om tot het gewenste resultaat te komen. Wij zijn geen snelle jongens met een duur horloge of een grote auto. Wij houden van een no-nonsense aanpak en zijn loyaal en betrokken bij onze opdrachtgevers.”

CMC Bedrijfsmakelaars

Landjuweel 16-1, 3905 PG Veenendaal

T. 0318 50 10 00, F 0318 50 11 44

info@welkombijcmc.nl, www.welkombijcmc.nl



CMC GROEP

De CMC Groep is sinds 1991 actief in de zakelijke dienstverlening en adviseert binnen CMC Assurantie & Advies en CMC Collectief onder meer op het gebied van verzekeringen, pensioenen, en andere financiële vraagstukken. CMC Bedrijfsmakelaars maakt sinds 2013 deel uit van de CMC Groep. Meer informatie: www.welkombijcmc.nl



Color Business Center Ede

Kleinschalige bedrijven flexibel gehuisvest in Ede

De functie van kantoor- en vergaderruimten is sinds de opkomt van Het Nieuwe Werken ingrijpend veranderd. Steeds meer bedrijven richten hun organisatie flexibel in. Ook gaat de zakelijke markt sinds de recessie efficiënter met bedrijfshuisvesting om; exclusieve en peperdure kantoorpanden maken plaats voor hoogwaardige flexplekken die naar behoefte worden gehuurd. Om bedrijven hierin optimaal te faciliteren, biedt Color Business Center Ede professionele kantoorruimte op maat. Ook ZZP'ers kunnen gebruik maken van deze hoogwaardige werkplekken die per unit of als afzonderlijke vergaderzaal verhuurd worden.

TEKST: PIEN KOOME

Maatwerk in bedrijfshuisvesting is de toekomst, weet directeur Arnoud Hoogendoorn van Color Business Center Ede. “Zowel bij grote als kleine ondernemingen is er grote behoefte aan flexibele kantoorruimte die permanent of incidenteel gehuurd kan worden. In ons modern geoutilleerde pand aan de Galvanistraat kan het bedrijfsleven zowel kortstondig als voor langere tijd

hoogwaardige kantoorruimten huren.” Een fullservice pakket voor langere tijd met een contract voor minimaal drie maanden biedt veel voordelen door het all inclusive concept, waarbij de gebruiker beschikt over een compleet ingerichte werkplek met internet, keuken en schoonmaak. Daarnaast zijn spreekkamers, vergaderzalen en werkplekken voor ZZP'ers beschikbaar. De

kantoren zijn met een unieke code 24/7 toegankelijk.

Hoogwaardige locatie

Het multifunctionele bedrijfspand bevindt zich op een aantrekkelijke locatie, vlakbij de uitvalswegen naar de A12 en A30. Ook het station is goed bereikbaar. Color Business Center Ede ligt centraal in Nederland en grenst

vanuit Ede centrum aan het Bedrijventerrein Frankeneng. Er is ruime parkeergelegenheid voor de deur. Huurders kunnen kiezen voor gemeubileerde kamers of voor inrichting naar eigen inzicht. Directeur Hoogendoorn licht toe: "Internet en eventueel telefoon wordt voor de huurder geregeld. Een receptioniste ontvangt je gasten en verzorgt alle in- en uitgaande post. Er is beveiliging en het pand is rolstoeltoegankelijk." Behalve kantoorunits biedt Color Business Center vergaderzalen met een capaciteit van 10 tot 30 personen, spreekkamers/coachruimten en virtuele kantoren. Extra faciliteiten zijn een restaurant met terras met gratis Wifi en een fitnessruimte.

Synergie tussen professionals

De businesslounge in het hart van het pand biedt ondernemers de mogelijkheid om elkaar te ontmoeten. "Hierdoor ontstaan inspirerende ontmoetingen, waarbij de synergie tussen professionals geregeld tot interactie en samenwerking leidt. In de toekomst worden werkplekken speciaal op thema gegroepeerd, zodat bijvoorbeeld betrokkenen bij FoodValley in een speciale Food & Health afdeling worden gehuisvest. "Gebruikers kunnen zeer flexibel gebruik maken van het pand en zowel een hele vleugel huren als kiezen voor een individuele werkplek. Als ontwikkelingen in de markt vragen om meer of minder ruimte, zijn aanpassingen snel gemaakt. Color Business Center biedt maatwerk waarbij de specifieke wensen van de klant uitgangspunt zijn."

Virtueel kantoor huren

Wie richting klant een professionele uitstraling wil, maar geen eigen kantoor nodig heeft, kan bij Color Business Center Ede kiezen voor het virtuele kantoor. "Een kantooradres zonder kantoor kan om uiteenlopende redenen een passende oplossing bieden voor ondernemers die werk en privé graag gescheiden houden", legt Hoogendoorn uit. "Aantrekkelijk voor bijvoorbeeld ZZP'ers die vanuit huis werken, maar hun klanten elders willen ontvangen of zo nu en dan met collega's willen brainstormen. De simpelste versie is een Mailbox Plus: gebruik van ons adres voor de bedrijfs correspondentie, postontvangst op locatie en de mogelijkheid om tegen een voordelig tarief gebruik te maken van een werkplek of vergaderzaal op een zelf gekozen moment. Een volledig Virtueel Kantoor



heeft ook een eigen telefoonnummer en -beantwoording. Ook bij dit concept bieden we maatwerk, afgestemd op de individuele wensen van de klant."

Het Coachhuis

Color Business Center Ede biedt professionele en flexibele huisvesting aan uiteenlopende branches. "Zakelijke dienstverleners, administratiekantoren, maar ook fysiotherapeuten en coaches vinden bij ons onderdak. Zo werken we bijvoorbeeld samen met Het Coachhuis (www.hetcoachhuis.nl), dat speciaal is opgezet voor mensen die werken als coach, trainer, therapeut en mediator. Voor

deze doelgroep bieden we in Ede representatieve spreekkamers en groepsruimten die flexibel gehuurd kunnen worden. Mensen kunnen tegen betaalbare tarieven werken op locatie en vergaderen met branchegenoten. Een service die door deze beroepsgroep zeer wordt gewaardeerd." ■

Color Business Center Ede
Galvanistraat 1 - 6716 AE Ede - 0318-754111
info.ede@colorbc.nl - www.colorbc.nl



Smit Bedrijfshuisvesting B.V.

Dé proactieve bedrijfsmakelaar in de regio Ede - Wageningen

Smit Bedrijfshuisvesting is dé lokale bedrijfsmakelaar in de regio Ede – Wageningen. Deze onderneming beschikt over jarenlange ervaring in de vastgoedbranche en kenmerkt zich door vakkundigheid, een proactieve benadering van marktpartijen, professionele onderhandeling over de prijs en bijbehorende voorwaarden en de zorgvuldige afwikkeling van gerealiseerde transacties. “Dankzij het grote relatienetwerk en de regionale markt- en objectkennis is Smit hét juiste kantoor dat succesvolle transacties voor zijn opdrachtgevers weet te realiseren”, aldus eigenaar Erik Smit.



“Dagelijks proberen wij vraag en aanbod met elkaar te matchen”, aldus Erik Smit.



Wat doet Smit Bedrijfshuisvesting?

“Smit is gespecialiseerd in de bemiddeling bij de aan- en verhuur of de aan- en verkoop van kantoor-, bedrijfs- en/of winkelruimte. Daarnaast adviseren wij opdrachtgevers bij herontwikkelings- en nieuwbouwprojecten. Ook bemiddeling bij de aan- of verkoop van beleggingspanden behoort tot de mogelijkheden. Tevens begeleidt Smit partijen bij de transformatie en alternatieve invullingen van leegstaand vastgoed om zo de kans op verhuur of verkoop te vergroten én adviseren wij partijen bij het verlagen van de huisvestingskosten.”

Wie kunnen er bij Smit terecht?

“Vastgoedeigenaren en eindgebruikers die op een professionele en proactieve manier begeleid willen worden bij de aan- en verhuur of de aan- en verkoop van kantoor-, bedrijfs- en/of winkelruimte. Van mijn opdrachtgevers verwacht ik dat ze open staan voor een eerlijk en goed onderbouwd advies met de beste kans van slagen. Wij gaan voor 100% tevredenheid.”

Transformatie

“Bij langdurige leegstand is het altijd van groot belang om samen met de opdrachtgever te kijken naar alternatieve invullingen van het betreffende object die zijn vruchten zouden kunnen afwerpen. Zo hebben wij recentelijk een gedateerd kantoorpand verkocht dat getransformeerd wordt tot appartementen. Het

kerkgebouw waar wij zelf gevestigd zijn, is getransformeerd tot een bedrijfsverzamelgebouw met diverse kantoorgebruikers en een hoogwaardige concertzaal. Daarnaast hebben wij kort geleden een groot winkelpand (1.500 m²) dat langdurig leeg stond in Wageningen verhuurd aan de grootste sportschoolketen van Nederland.”

Waar spelen jullie op in?

“Wij spelen in op de vraag vanuit de markt. Dagelijks proberen wij vraag en aanbod met elkaar te matchen en laten zoekende partijen ons weten wat hun huisvestingswensen zijn. Hierdoor weten wij als geen ander in te schatten waar in de huidige tijd wel of geen vraag naar is. Van deze informatie kunnen onze opdrachtgevers profiteren en daarop anticiperen met toekomstige plannen.”

Wat kunnen jullie voor huurders betekenen?

“Het komt regelmatig voor dat huurders het prima hebben op hun huidige locatie, maar dat de huisvestingskosten niet meer in verhouding staan met de concurrerende objecten. Wanneer de huurovereenkomst het toelaat worden wij ingeschakeld om namens de huurder in heronderhandeling te treden met de verhuurder. Wij zijn als specialist uitstekend op de hoogte van recente transacties in de regio, marktconforme huurprijzen en incentives die worden ver-

strekt. Dit versterkt onze onderhandelingspositie waardoor wij in staat zijn geweest forse kostenbesparingen voor onze opdrachtgevers te realiseren.”

Welke positieve vastgoedtrends zien jullie in de regio?

In een notendop: “Wij zien een sterke stijging van de opname van bedrijfsruimte. Dit geldt dan met name voor de grootschalige bedrijfspanden met een gezonde verhouding tussen bedrijfs- en kantoorruimte. De moderne, full-service kantoorconcepten zoals bijvoorbeeld HNK (Het Nieuwe Kantoor) slaan ook goed aan en spreken steeds meer kleinschalige kantoorgebruikers aan. Daarnaast constateren wij dat de huurprijzen voor moderne kantoorpanden op goede locaties met een modern voorzieningsniveau stabiliseren.” ■

Smit Bedrijfshuisvesting B.V.
Amsterdamseweg 13 - 6711 BE Ede
0318-614559 - 06 12 77 61 37
info@smitbedrijfshuisvesting.nl
www.smitbedrijfshuisvesting.nl



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

→ Check meteen de beschikbare
bedrijfskavels op kiesjekavel.nl

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

Kijk op
de site!

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

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

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

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



Ervaar HNK
zelf en kom gratis
proefwerken

De leukste werkplek van de Veluwe

HNK - Het Nieuwe Kantoor is de ultieme (net)werklocatie voor ondernemend Nederland met kantoorruimtes en services voor flexwerkers, ZZP'ers, het MKB en multinationals.

HNK Ede Horapark is een ware parel gelegen in het zuidelijke puntje van de Veluwe. Uitstekend bereikbaar via de A12 en A30 en toch loop je zo het Hoekelumsche bos of Maanderbos in.

HNK Ede Horapark

Bennekomseweg 41

6717 LL Ede

☎ 0318 - 210 300

✉ receptie.ede@hnk.nl



Club HNK



Horeca



Flexwerken



Managed office



Vergaderen



Kantoor op maat

www.hnk.nl

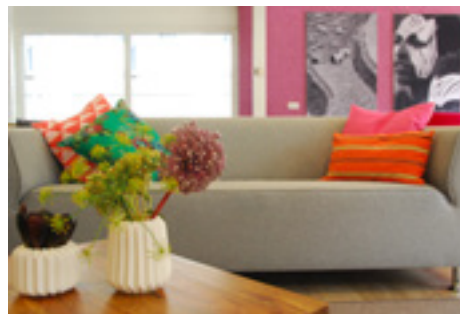
powered by

nsi



COLOR BUSINESS CENTERS

Start goedkoop!
Je huurt al een
(virtuele) kantoor-
ruimte in Ede vanaf
€75,- per maand.



- GRATIS PARKEREN VOOR KLANTEN EN BEZOEKERS • BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI • VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN • GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN • 24/7 TOEGANG • BEVEILIGING • ROLSTOELTOEGANKELIJK • VIRTUELE KANTOREN EN TELEFOONBEANTWOORDSERVICE • FITNESS

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • EDE@COLORBC.NL • COLORBC.NL

De overheid stelt diverse lucratieve subsidies ter beschikking om de transitie naar duurzame energie te stimuleren. Wopereis Solar & Installatietechniek BV in Doetinchem ziet hierin veel kansen voor bedrijven en instellingen.

TEKST STÈFAN VAN DER STEEN



Fred Reulink en Paul Stortelder

“Wij leveren niet zomaar zonnepanelen, wij leveren duurzaam rendement”

Wopereis Solar & Installatietechniek BV maakt onderdeel uit van de Wopereis Groep. Wopereis startte in 1931 als staalconstructiebedrijf en werd in 1996 overgenomen door de huidige eigenaar, Paul Stortelder. Onder zijn leiding werd het bedrijf met meerdere werkmaatschappijen uitgebreid. Stortelder vertelt: “De staalbouw is nog steeds onze grootste afdeling. Maar tegenwoordig zijn we ook gespecialiseerd in onder andere agrarische systemen, stalinrichtingen, asbestsanering en dakrenovatie, melksystemen, RVS metaaltechniek, machinebouw, kunststof kozijnen en duurzame energiesystemen. Inmiddels werken binnen de gehele Wopereis Groep ongeveer 130 mensen en leveren wij onze producten niet alleen in Nederland, maar ook in Duitsland en zelfs Rusland. Daar ben ik best trots op als je bedenkt dat ik dit bedrijf ooit als vakantiekracht binnen ben gekomen.”

Solar

Twee jaar geleden werd de werkmaatschappij Wopereis Solar & Installatietechniek aan het bedrijf

toegevoegd. Deze divisie is gespecialiseerd in de ontwikkeling en realisatie van complete zonnestroomsystemen voor opwekking van duurzame energie. Wopereis Solar & Installatietechniek heeft een brede doelgroep: niet alleen industrie, MKB, agrarische sector, land- en tuinbouw, maar ook (semi)overheid, scholen, sport- en woningbouwverenigingen, VvE's, projectontwikkelaars, en energiecollectieven worden bediend. Bedrijfsleider Fred Reulink legt uit: “Vanwege het hoge en goed voorspelbare rendement, gecombineerd met een laag risicoprofiel, komen zonnepanelen ook steeds meer in de belangstelling van investeerders en fondsen. Zonnepanelen zijn dus niet alleen vanuit milieuoogpunt maar ook in financieel opzicht een duurzame belegging.”

Rendement

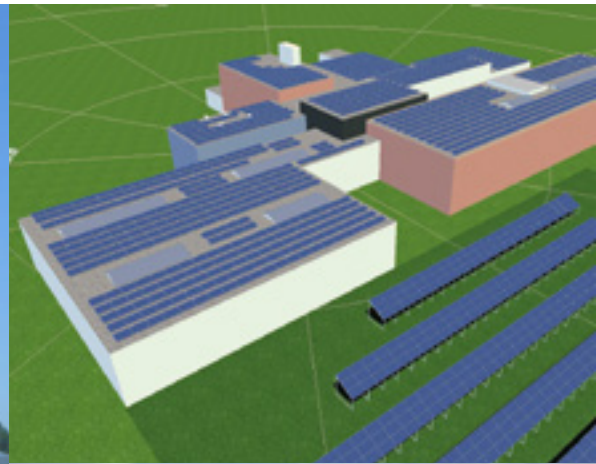
Wopereis Solar opereert in de eerste plaats op de zakelijke markt, met systemen in de omvang van enkele kilowatts tot grotere energiecentrales in megawattbereik. “We verzorgen alles”, vertelt Reulink. “Vanaf de eerste advisering

en analyse tot en met de inbedrijfstelling, waarbij projecten turn-key worden opgeleverd. Het begint met het berekenen van het functionele rendement en het aanvragen van subsidies. Daarna worden alle zonnestroomsystemen ontworpen met behulp van professionele 3D-software, vervolgens door eigen montaget teams geïnstalleerd en aangesloten op het energienet. Dit geschiedt geheel volgens strikte normen en richtlijnen.”

Tijdens de ontwerpfase wordt de optimale paneelbelegging bepaald en de jaarlijkse stroomopbrengst nauwkeurig berekend. Daardoor kan naast het functionele ook het financiële rendement van de investering nauwkeurig worden vastgesteld. Een uitgebreide rendementsberekening wordt bij de offerte meegeleverd zodat de klant vooraf weet hoeveel zijn duurzame investering gaat opleveren, zowel in euro's als in kilowattuur. Reulink: “Wij leveren niet zomaar zonnepanelen, wij leveren duurzaam rendement.”

Synergie

De verschillende werkmaatschappijen van Wopereis vullen elkaar goed aan.



“We benutten echt de synergie van onze specialisaties, bijvoorbeeld als asbesthoudende daken gesaneerd moeten worden in combinatie met het plaatsen van zonnepanelen”, licht Reulink toe.

“Door zonnepanelen op een dak te plaatsen, komt er bovendien behoorlijk wat meer gewicht op het dak en het is niet vanzelfsprekend dat het dak dit kan dragen. Dan is het heel belangrijk om ook meteen een statische berekening van het dak te maken en die expertise hebben we met onze constructeurs van Wopereis Staalbouw in huis.”

Reulink benadrukt het belang van een dergelijke berekening. “Deze wordt door installateurs van zonnepanelen vaak gewoonweg achterwege gelaten, omdat ze zelf niet in staat zijn zulke berekeningen uit te voeren. Met name bij platte daken kan dit resulteren in ongewenste doorbuiging van het dak, waardoor er een flinke laag regenwater op kan blijven staan. Dit betekent dan nog meer massa, met alle nadelige gevolgen van dien. In

de meeste gevallen kunnen wij dergelijke problemen door aanpassing of versterking van het dak op voorhand voorkomen. Het maken van een statische berekening zou dus eigenlijk verplicht moeten zijn.”

Subsidies

Wopereis Solar heeft uitgebreide kennis in huis met betrekking tot alle relevante subsidieregelingen. Zo kunnen eigenaren van een agrarisch of voormalig agrarisch bouwblok bij asbestsanering gecombineerd met het installeren van circa 20 zonnepanelen, ook in 2016 weer gebruik maken van de provinciale subsidieregeling ‘asbest eraf, zonnepanelen erop’. Deze subsidie bedraagt € 4,50 per m² gesaneerd asbestdak. Reulink: “Daarnaast geldt er vanaf 1 januari 2016 een nieuwe landelijke regeling die inhoudt dat als er een asbestdak wordt gesaneerd van ten minste 36 m², en dat hoeft niet eens in combinatie met zonnepanelen, er nóg een subsidie kan worden verkregen van € 4,50 per m² asbest dat wordt verwij-

derd. En deze subsidie geldt niet alleen voor de agrarische sector of het buitengebied. Beide asbestsubsidies mogen worden gestapeld, dus dat betekent dat er in totaal een subsidie van € 9,- per m² mogelijk is als aan beide voorwaarden wordt voldaan. Dat is heel interessant als je bedenkt dat er vanaf 2024 een asbestverbod van kracht wordt op alle daken in het buitengebied.”

Kansen

Reulink gaat verder: “In 2016 zijn er sowieso erg veel kansen voor bedrijven. Dat komt omdat duurzame energie nu hoger dan ooit op de agenda staat. Denk bijvoorbeeld aan de subsidieregeling SDE+ (Stimulering Duurzame Energie), die vanaf 1 maart 2016 door minister Kamp van Economische Zaken weer wordt opengesteld. De SDE+ vergoedt het verschil tussen de kostprijs van grijze energie en die van duurzame energie over een periode van 15 jaar. De regeling is alleen beschikbaar voor bedrijven met



een zogenoemde grootverbruikers-aansluiting, dat wil zeggen groter dan 3x80 ampère. In 2015 was het SDE-subsidiebudget nog 3,5 miljard, maar in 2016 wordt het budget meer dan verdubbeld, namelijk 8 miljard. Hierbij geldt ‘op is op’, dus tijdig voorbereiden en aanvragen is essentieel.”

Korting

Ook voor andere instellingen en organisaties gaan er komend jaar tal van subsidiemogelijkheden van start. Sportverenigingen kunnen vanaf 1 januari 2016 bij de aanschaf van zonnepanelen maar liefst 30% van de investering in materialen en componenten, exclusief montage, vergoed krijgen. Voor sportstichtingen geldt een vergelijkbare subsidie, die 15% van de investering bedraagt.

Energiecollectieven en VvE's kunnen vanaf 1 januari 2016 een korting van 9 cent per kWh op de energiebelasting krijgen. Voorheen was dit nog 7,5 cent

per kWh. Deze regeling geldt ook voor zogenoemde ‘postcoderoos’-projecten, waarbij particulieren die in hetzelfde of aangrenzende postcodegebied wonen, hun eigen energieverbruik op andermans dak kunnen opwekken. Deze gezamenlijk geproduceerde duurzame energie mogen ze dan salderen met het eigen stroomverbruik, waardoor er wordt bespaard op de energiebelasting.

Toekomst

Wopereis denkt vooruit en is bezig met de ontwikkeling van verscheidene nieuwe producten. “Zo zijn we nu druk bezig met ‘e-carports’, waarvan we denken dat die in de toekomst deel gaan uitmaken van het straatbeeld”, aldus Reulink. “De opkomst van de elektrische auto is onstuitbaar en vergt een hele andere gedragsgewoonte van autobestuurders. Nu zijn we gewend om de benzinetank even vol te gooien, maar het opladen van een accu duurt een stuk langer. Daarom zal de tijd dat

een elektrische auto stilstaat, zo veel mogelijk benut moeten worden om de acculading op peil te brengen en te houden. Dit is mogelijk door de auto tijdens het parkeren steeds op een elektriciteitsvoorziening aan te sluiten, ook bijvoorbeeld tijdens het boodschappen doen of tijdens een zakelijke afspraak. En als dit door middel van duurzaam opgewekte stroom kan, is dat helemaal mooi meegenomen. Dus ontwikkelen we voor deze toepassing overkappingen en carports met geïntegreerde zonnepanelen. Bewust van de synergie binnen de Wopereis Groep, steken we graag onze energie in een duurzame toekomst.” ■

De genoemde subsidies zijn gedurende een beperkte periode beschikbaar. Kijk voor meer informatie op www.wopereis-solar.nl.

Restaurant Het Oude Gemeentehuis

Puur genieten

In 2013 verruilden chefkok Niels Minkman en zijn partner Janneke Eerbeek hun hotel-restaurant Panorama in Zwitserland voor restaurant Het Oude Gemeentehuis in Rhenen. Een opmerkelijke stap, aangezien het restaurant in Zwitserland bekroond was met een Michelin-ster. In Nederland kiest het stel juist voor een laagdrempelige formule. Vallei Business schoof aan tafel bij Het Oude Gemeentehuis en ontdekte dat ook zonder ster Minkman en zijn brigade nog altijd sterwaardig koken.



Wie Rhenen binnenrijdt, kan Het Oude Gemeentehuis niet ontgaan. Een prachtig gerestaureerd statig pand biedt onderkomen aan het restaurant. Gastvrouw Janneke Eerbeek ontvangt ons allerhartelijkst en vertelt ons bevolgen over hun keuze voor Rhenen. Toen hun dochter geboren werd, was terugkeren naar Rhenen een logische keuze, aangezien hun roots daar liggen.

Toen zij het pand van het oude gemeentehuis van Rhenen zagen, waren ze direct verkocht. Na een flinke renovatie, waarbij de open keuken een absolute eyecatcher is, opende het restaurant in august 2013 haar deuren. De Michelinster van Minkman reisde niet mee. “Wij willen ons restaurant graag laagdrempelig houden. Wel de superverse producten, maar ook goede porties en mooie prijzen”, aldus Eerbeek. De inspanningen werden al snel bekroond met een Bib Gourmand.

Internationale invloeden

Een blik op de menukaart leert dat de witte brigade zich heeft laten inspireren door de Franse keuken, maar ook door allerlei andere internationale invloeden. Wij krijgen deze avond een driegangenmenu voorgeschoteld dat begint met een amuse van tonijn, krab en oester. Een veelbelovend begin. Het voorgerecht bestaat uit een kreeftenbisque. Deze vissoep is hoog op smaak, maar beslist niet te overheersend en heerlijk romig.

De attente service en oplettendheid van de zwarte brigade zorgt ervoor dat wij ons op ons gemak voelen in het restaurant. De tafels hebben een ruime opstelling en het restaurant is geschikt voor zowel de formele als wat meer informele gast. Het heeft een chique uitstraling, maar door het ontbreken van het tafellinnen is het niet te opgeprikt. De wijnkaart bestaat uit een aantal fijne wijnen die uitstekend passen bij de gerechten.

Schouwspel

Het hoofdgerecht, de entrecote van de barbecue, is een waar schouwspel. Voordat de entrecote gebakken wordt, krijgen we een prachtig gemarmerd stuk vlees aan tafel te zien. Vervolgens wordt de entrecote op een soort minibarbecue aan tafel gepresenteerd. Een prachtig gerecht in zijn puurheid en eenvoud. We sluiten af met een dessert van wentelteeftjes met karamelroom en vanille-ijs. Ouderwets lekker en een smaakvolle finale wat ons betreft. Hier gaan ze ons vaker terug zien, al is het alleen maar om de lunchkaart te proberen, die er eveneens veelbelovend uitziet. ■

www.restauranthetoudegemeentehuis.nl



RECEPT

Mossel-kerrie kokos soep

Ingrediënten voor 2 personen

- * Mossels 1 kilo
- * Kokosmelk 250 ml
- * Citroensap een scheutje
- * Ui 1 stuk
- * Tabasco
- * Peper & zout
- * Kerrie poeder 1 eetlepel
- * Gembersiroop 2 eetlepels
- * Witte wijn 4 dl
- * Knoflook 1 teentje
- * Room 250 ml

BEREIDING

Kerriepoeder in grote pan doen, een scheutje zonnebloemolie toevoegen en licht verhitten. Uitjes en knoflook in de pan toevoegen, licht verhitten, mossels erbij en even licht meebakken. Aflussen met witte wijn, deksel op de pan. 1 minuut koken. Daarna het vocht zeven in een pan, kokosmelk en de room toevoegen en aan de kook brengen. Voeg daarna de gembersiroop & citroen toe. Op smaak brengen met peper en citroen. Als garnituur voor in de soep gebruik je de mossels (eerst uit de schelp halen) en een gesneden bosuitje. Et voila: de mossel-kerrie-kokos soep is klaar!



Een bijeenkomst
in een even mooie
als inspirerende
omgeving?

Welkom

Hotel De Bosrand ligt op de grens van de Veluwe en biedt ongekeende mogelijkheden.

Vergaderingen

Trainingen

Evenementen

Workshops

Lezingen

Presentaties

Congressen

Beurzen

LEZERSAANBIEDING

Tot 30 april 2016 krijgt u 10% korting op elke reservering die u in Hotel De Bosrand maakt!

(Niet geldig icm andere acties en/of aanbiedingen)

www.debosrand.com

Hotel De Bosrand Bosrand 28 6718 ZN Ede
Tel: 0318-650150 Mail: info@debosrand.com



debosrand
training & vergaderhotel

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



OPROEP AAN ONZE LEZERS

Meerdere keren per jaar treft u in Vallei Business de Autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 19 april is het weer zover. Dan zullen de nieuwste zakenauto's door onze lezers worden getest. We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en

gevestigd in de Vallei Regio? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 19 april. Surf naar www.valleibusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Zakenautotestdag!



www.valleibusiness.nl




KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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




Welkom bij Partycentrum Schimmel

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




Restaurant Planken Wambuis

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

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl





Hotel en 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



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*



**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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



Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
T 0342-47 42 44
E info@docsrestaurant.nl



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



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



De Vendel biedt u een
onvergetelijke, culinaire ervaring.

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



Restaurant L'Orage / Party Centrum Flora

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

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

Amrâth Hotel Maarsbergen

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

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



Effe wachten...

Gek eigenlijk, die run op auto's met lage bijtelling eind vorig jaar. Het leek nog wel harder te gaan dan eind 2013, toen er nota bene meer op het spel stond: het einde van de 0%-categorie. Vanwaar die haast?

Oké, wie echt toe was aan een nieuwe zakenauto kon zijn slag slaan, maar de indruk bestaat dat ook anderen zich lieten meesleuren in de gekte. Leuk voor de autobranche maar die heeft het afgelopen januari direct moeten bekopen met een 16,4% lagere afzet dan in dezelfde periode een jaar eerder. Benieuwd wat de rest van dit jaar brengt; vanaf 1 januari 2017 verandert de huidige categorie van 25% bijtelling naar 22% waardoor wachten loont.

Er zijn meer redenen om de knoop nog even niet door te hakken want 22% is natuurlijk nog steeds fors. Een internationaal actieve leasemaatschappij gaf eerder al te kennen dat een gemiddeld bijtellingspercentage van 11% "eerlijk" zou zijn ten opzichte van al die



ongelukkigen die zelf hun auto moeten betalen. Bijtelling naar werkelijk privégebruik zou nog eerlijker zijn maar lijkt nog ver weg.

Een PHEV (Plugin Hybride) is met 15% bijtelling nauwelijks nog interessant dus wanneer het u vooral daarom gaat wordt het tijd de aandacht naar de 4%-categorie (volledig elektrisch) te gaan verleggen. Die stelt nu nog weinig voor maar brengt binnen afzienbare termijn betaalbare auto's met een rede-

lijke actieradius zoals de Tesla Model 3 en, meer down-to-earth, de Opel Ampera-E. Ook de "grote" merken laten in dit kader niet lang meer op zich wachten.

Duurt dat toch te lang? Overbrug de wachttijd dan met een bestaande lage bijteller via shortlease.

Martin Schuurman

Partner bij Oxonia Fleet Solutions
www.oxonia.nl

**DE NIEUWE
SUBARU OUTBACK**

Vanaf € 38.995,-*

Met zijn Symmetrical All-Wheel Drive systeem heeft u geen enkel probleem met steile hellingen en ruig terrein. En met de revolutionaire EyeSight™ technologie beschikt u over het beste op het gebied van veiligheid.

LAAT U OVERTUIGEN EN TEST DE OUTBACK ZELF.

Gem. verbr.: 6,1 – 7,0 l/100 km (16,4 – 14,3 km/l) CO₂ emissie: 159 – 161 g/km.

*Genoemde vanaf prijs is inclusief btw en bpm, exclusief recyclingsbijdrage, kosten rijksaankopen en metallic/pearl/silica lak. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag ons naar de kosten en voorwaarden.

Subaru Centre Gol

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

TECHNICA



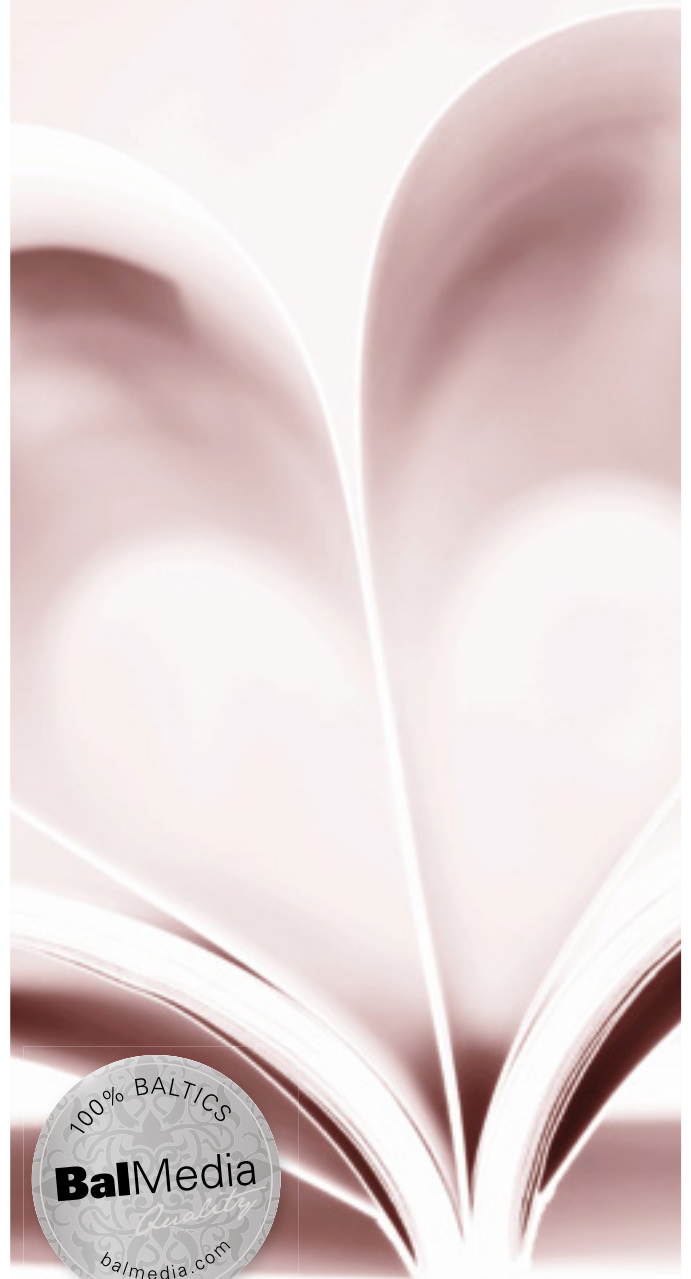
Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam
T 010 247 6666 W www.balmedia.com

 **BalMedia**



Opdrachtgevers in the lead bij stedelijke distributie

Samenwerking als sleutel tot succes



Door de enorme vlucht van e-commerce domineren vrachtauto's van bedrijven als PostNL, DHL en Albert Heijn het straatbeeld. De zendinggrootte neemt af, de leveringsfrequentie toe. Bezorging op dezelfde dag is binnenkort heel gewoon en de komende jaren neemt het aantal vervoerbewegingen verder toe. Met alle gevolgen van dien voor het leefklimaat in de steden. Meer efficiency en minder uitstoot zijn dringend gewenst. Wie heeft de sleutel daartoe in handen?

TEKST HANS HAJÉE

Rico Luman is senior sector- en regio-econoom bij ING Economisch Bureau. Hij houdt zich bezig met transport en logistiek. Daarnaast volgt hij de economische ontwikkelingen in West-Nederland. Beide elementen komen

samen in een ING-rapport uit 2015: 'Stedelijke distributie in het winkellandschap van de toekomst'. Hierin is sprake van dagelijks 200.000 kleine en 50.000 grotere vrachtwagens die de Nederlandse binnensteden bevoorraden. "Volgens

Thuiswinkel.org was internet in 2014 goed voor 7,6% van de totale detailhandelsbestedingen,' aldus Luman. "Wij verwachten dat dit in 2025 20% tot 25% zal zijn. Het aantal vervoerbewegingen zal hierdoor substantieel stijgen."

Straat vol busjes

Goed nieuws voor distributeurs en de werkgelegenheid in de sector, al is bij grote speler PostNL veel te doen over de beloning en contracten van hun pakjesbezorgers. Maar wat als straks elke straat vol busjes met draaiende motor staat? 'Filedruk en uitstoot nemen fors toe. Helemaal als levering op dezelfde dag gemeengoed wordt. Wehkamp is er al mee gestart, andere aanbieders zullen ongetwijfeld volgen. Dit staat haaks op de milieu-ambities van de overheid. Om stedelijke distributie beheersbaar te houden, zijn meer efficiency en snelle verduurzaming hard nodig. Dit vereist een trendbreuk.'

Focus op expansie

Wie heeft de sleutel daartoe in handen? "Individuele distributeurs hebben weinig invloed, zo bleek uit een rondetafelsessie voor ons eerdergenoemde onderzoek. Zij volgen de wensen van hun klanten, de retail- en e-commercebedrijven. Die zijn bepalend als het gaat om efficiency en vergroening van het wagenpark.' Welke rol spelen consumenten? 'Dat bezorging meestal gratis wordt aangeboden, helpt niet bij hun bewustwording. Er is amper een prikkel om bestellingen te combineren."

Zolang er nauwelijks sturing is van de consument, verwacht Luman weinig verandering. "Wat ook meespeelt, is dat in e-commerce veelal jonge bedrijven actief zijn. De traditionele retailers hebben gezien de jarenlange samenwerking meer oog voor de specifieke problematiek van distributeurs dan deze nieuwe spelers, waar de focus vooral ligt op verdere expansie."

Kostengedreven

De transportsector is sterk kostengedreven. "Investeringen zijn hoog, de marges minimaal. Dit belemmert een snelle verduurzaming. Elektrische voertuigen zijn kostbaar, vergeleken met de traditionele (diesel)versies. Ook hierbij zijn opdrachtgevers *in the lead*. Pas als zij eisen stellen ten aanzien van de beperking van CO₂-uitstoot en ook bereid zijn daarvoor te betalen, kan vergroening vaart krijgen. Ook subsidies van de overheid kunnen helpen. Steeds meer steden

spreken de ambitie uit om op termijn emissieneutraal te worden. Beperking van de uitstoot door vrachtverkeer is dan een belangrijk item."

Last mile

Nieuwe stadsdistributiecentra kunnen bijdragen aan snellere én groenere levering. "In dergelijke centra wordt vracht gebundeld en verder vervoerd met kleinere, schone voertuigen,' zegt Luman. Tot nu toe zijn dergelijke voorzieningen relatief schaars. In Enschede, Utrecht en Amsterdam rijden Cargohoppers; zij zorgen voor emissievrije levering tijdens de zogenaamde *last mile*. 'Het is onvermijdelijk dat er meer van dergelijke voorzieningen komen, al kan dit tijd vergen. In de praktijk blijken partijen zich heel moeilijk op te lijnen. In Breda heeft men bijvoorbeeld moeten constateren dat de huidige proef met stadsdistributie is mislukt en wordt opnieuw begonnen.' Bundeling van kleinere volumes kan aanzienlijke schaalvoordelen opleveren. 'En als de afstanden korter zijn, worden duurzame alternatieven aantrekkelijker.' Ook de groei van levering op dezelfde dag kan de komst van meer distributiecentra vlakbij de binnensteden bespoedigen. 'Als dit gemeengoed wordt, moet de afstand tot de eindklant zo kort mogelijk zijn."

Geen open deur

In tal van sectoren gaan de ontwikkelingen razendsnel. Stedelijke distributie is daarop zeker geen uitzondering. 'Vanuit verschillende kanten staat veel druk op bedrijven in de sector; opdrachtgevers, consumenten, de overheidsambities op het gebied van duurzaamheid. En dat in een branche waar investeringen hoog en marges laag zijn. Ga er maar aanstaan.' Welke aanbevelingen heeft Luman voor distributeurs? "Het lijkt een open deur maar is daarom niet minder waar; alleen door krachten te bundelen, kunnen bedrijven de talrijke uitdagingen met succes het hoofd bieden. Niet voor niets zijn overnames aan de orde van de dag. Samenwerking zorgt voor een betere uitgangspositie. Dat kan horizontaal zijn, door goederenstromen te combineren met collega-transporteurs. Of verticaal door de dienstverlening aan opdrachtgevers uit te breiden en bijvoorbeeld samen te investeren in nieuwe concepten. Gelukkig merk ik dat de bereidheid om elkaar op te zoeken, toeneemt. Zeker voor kleine distributeurs is dat noodzakelijk om te kunnen overleven." ■

VERRASSENDE MOVE



Coolblue bezorgt een deel van haar witgoedleveringen zelf. Na een testfase startte het e-commercebedrijf in februari met vijftien busjes in Brabant en Limburg. Eind dit jaar moeten er zo'n vijftig door heel Nederland

rijden. 'Een verrassende move,' vindt Luman. 'Je zou zeggen; gebruik maken van vervoerders met een grote distributiestroom is goedkoper dan zelf een kanaal opzetten. Al gaat het hier natuurlijk wel om specifieke, vaak grote en zware producten.' Coolblue blijkt meer invloed te willen op de aflevering en installatie van deze aankopen. 'Bij de levering van grote producten komen mensen echt bij je in huis,' zegt topman Pieter Zwart hierover. Door deze laatste schakel in eigen hand te nemen, weet Coolblue nu precies wie er bij hun klanten thuis komt.

PakketPlus biedt innovatie en duurzaamheid in logistiek

De logistieke sector is altijd in beweging. Voorraadbeheer, opslag, verwerking en transport zijn dynamische processen waarbij efficiency en nauwkeurigheid cruciaal zijn om kwaliteit te kunnen leveren. Voor een transparante planning en optimale dienstverlening richting opdrachtgever is bovendien specifieke automatisering vereist. Pakketplus in Veenendaal is in korte tijd uitgegroeid tot specialist in logistieke afwikkeling van uiteenlopende zendingen.

TEKST: PIEN KOOME



“Door onze jarenlange ervaring kan PakketPlus webshops volledig ontzorgen op logistiek gebied”, aldus Jeroen van Mourik.

PakketPlus is een logistieke specialist met een no nonsense mentaliteit. Het moderne bedrijf uit Veenendaal kiest bij iedere opdracht voor kwaliteit, maar gelooft tevens in de waarde van eenvoud. Logistieke processen van a tot z stroomlijnen voor een gedifferentieerde klantenkring, vereist volgens directeur Jeroen van Mourik diepgaand inzicht in alle facetten van transport. “Het beheren van voorraad en alle handling die hoort bij snelle verzending en optimale service, is een complex traject. Door onze jarenlange ervaring kan PakketPlus webshops volledig ontzorgen op logistiek gebied. Verwerking, transport en verzending zijn bij ons volledig geautomatiseerd dankzij branchespecifieke software die door onze IT professionals is ontwikkeld. Hierdoor kunnen we bij elke opdracht maatwerk bieden. Met deze persoonlijke aanpak onderscheiden we ons van grote aanbieders. Klanten zijn bij ons geen dossiers, maar mensen die we graag werk uit handen nemen zodat zij zich kunnen concentreren op hun core business.”

Van beheer tot levering

Jeroen van Mourik kent de logistieke wereld van binnenuit. “Ik werk vanaf 1995 in de sector, met name op het gebied van pakketvervoer. Nadat ik begon als koerier, heb ik de afgelopen twintig jaar inzicht gekregen in alle facetten van logistieke dienstverlening. Dankzij onze expertise zijn wij in staat om elke opdracht op logistiek gebied efficiënt en transparant uit te voeren. Kwaliteit en optimale service zijn hierbij altijd uitgangspunt, van beheer tot levering.”

Duurzaam maatwerk

PakketPlus biedt naast logistieke expertise ook duurzaam maatwerk. “We kiezen bewust voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. Onze missie is om met onze dienstverlening ook iets blijvends positief bij te dragen aan de wereld om ons heen. Niet alleen nu, ook in de toekomst. Dat doen we onder andere door een energiezuinige bedrijfsvoering en door mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt een plek te bieden waar ze kunnen ontwikkelen en groeien. Medewerkers zijn veel meer dan ‘het kapitaal van je onderneming’. Door voortdurend te investeren in mensen vergroot je de betrokkenheid van je team.” PakketPlus onderscheidt zich in de markt door de consequente aanpak op het gebied van duurzaamheid. “Zowel bij alle transporten als op onze locatie aan de Wiltonstraat in Veenendaal werken we met oog voor het milieu. Duurzaamheid is in het bedrijfsleven vaak nog een hype waar in



de praktijk onvoldoende aandacht aan wordt geschonken. Bij PakketPlus geven we niet alleen iets terug aan de samenleving, ook intern levert duurzaam ondernemen wel degelijk winst op omdat we aanzienlijk minder energie verbruiken en bijvoorbeeld brandstofzuinig rijden.”

Explosieve groei online verkoop

Voorraadbeheer, orders verzamelen, verzenden en service bieden bij retourzendingen zijn cruciaal voor het slagen van een webshop. Maar voor veel ondernemers zijn dit tijdrovende processen waarbij specifieke kennis van logistieke stromen al gauw een obstakel vormt. PakketPlus biedt dan uitkomst door het gehele internet traject operationeel af te handelen. Deze e-fulfilment geeft internetondernemers (webshops) de gelegenheid zich volledig op hun marketing, sales en dienstverlening te focussen.” Sinds de online verkoop de afgelopen jaren explosief is gegroeid, heeft PakketPlus voortdurend geïnvesteerd in verregaande professionalisering van software en technische know how. We zijn geen grote speler, wel een betrouwbare partner die kwaliteit en maatwerk bieden vanzelfsprekend vindt.”

Synergie met Interface

Een goed voorbeeld van synergie tussen professionals is de intensieve samenwerking met Interface uit Scherpenzeel, 's werelds grootste fabrikant van tapijttegels. “We delen

dezelfde duurzame visie”, licht Jeroen toe. “Interface heeft als missie om in 2020 een volledig duurzame onderneming te zijn zonder negatieve impact op het milieu. Mede hierom heeft deze toonaangevende organisatie voor samenwerking met PakketPlus gekozen.” De logistieke specialist wordt ingeschakeld voor het Re Use proces van Interface. “Gebruikte tapijttegels worden naar PakketPlus in Veenendaal getransporteerd, waarna ze worden gereinigd, gesorteerd en opgeslagen. Hierna wordt een deel opnieuw verkocht en een deel in Scherpenzeel verwerkt in de Re Entry 2.0, een recycling installatie speciaal voor tapijttegels. Dankzij deze werkwijze wordt het afval beperkt tot een minimum. Optimaal hergebruik levert maatschappelijke meerwaarde op. Door dit proces uit te voeren met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, levert het ook sociale meerwaarde op. Zo voegen we waarde toe aan hun én onze business. Mooi om dit gezamenlijk te realiseren.” ■

PakketPlus
Wiltonstraat 35 - 3905 KW Veenendaal
Tel: 085-0441834 - Mail: info@pakketplus.nl
Internet: www.pakketplus.nl



Jet Verzendt

'Simpelweg de beste deal'

Logistiek specialist Jet Verzendt biedt vanuit Veenendaal voor elke zending een passende oplossing. Voor zowel kleine webshops als grote online aanbieders in heel Nederland regelt Jet Verzendt verzending van poststukken, pakketten en pallets met de meest uiteenlopende goederen. Efficiency, betrouwbaarheid en scherpe tarieven zijn bij elke zending het uitgangspunt. Inmiddels is de pakketspecialist uit De Vallei ook steeds vaker over de grenzen actief. Jet Verzendt gaat simpelweg voor de beste deal.

TEKST PIEN KOOME

Hoe krijg je een groot pakket met uitzonderlijke afmetingen zo snel mogelijk ongeschonden bij je klant? Heb je een spoedlevering in het buitenland of wil een klant zijn pakket 's avonds op locatie afhalen? Bij al deze logistieke hoofdbreken biedt Jet Verzendt uitkomst. Het jonge bedrijf heeft sinds de start in september 2013 in rap tempo de markt

veroverd. Hoe? "Jet levert maatwerk in logistiek", stelt sales manager Jaap van Hoeflaken. "Door een uitgekiend totaalconcept in combinatie met klantenservice, kunnen we snel en efficiënt de juiste oplossing zoeken voor elke levering. Dankzij branchespecifieke ICT oplossingen, een uitgebreid netwerk van vervoerders, flexibiliteit onderweg en

de mogelijkheid om alle klantenservice af te handelen, kunnen wij excelleren bij vervoer en verzending van alle soorten pakketten. Met de wensen en behoeften van de klant regelen wij het hele traject zo optimaal mogelijk. Onze professionals zijn bevoegen specialisten die houden van dynamiek en snel schakelen. Zoeken naar de beste deal is voor ons geen

opgave, maar een dagelijkse uitdaging waarvoor we graag al onze logistieke kennis en ervaring inzetten. Voor ons is een opdracht pas geslaagd als elk detail klopt.”

Online shoppen

Het koopgedrag van de consument is de afgelopen jaren drastisch veranderd, met name door de opkomst van internet. Online shoppen wordt steeds populairder, het aantal webshops is explosief gegroeid terwijl steeds meer fysieke winkel(ketens) hun deuren sluiten. Van Hoeflaken licht toe: "In ons land waren in 2015 al 100.000 webshops actief. Dit aantal zal de komende jaren nog aanzienlijk stijgen. Gevolg: de hoeveelheid pakketpost neemt gigantisch toe. Vorig jaar werden er 245 miljoen pakketten verstuurd; de verwachting is dat dit toeneemt tot 540 miljoen in 2020. Zulke aantallen vragen om uitgekende logistieke concepten, waarbij niet alleen snelheid en betrouwbaarheid tellen bij een levering, maar ook milieuaspecten een rol van betekenis spelen. Jet Verzendt is dankzij diepgaande kennis van de branche in staat om ook op het gebied van duurzaamheid verantwoord te werken. Een nauwkeurige planning zorgt ervoor dat het aantal transporten zonder lading tot een minimum blijft beperkt.”

Webshop koppelingen

De branchespecifieke software ontwikkelt Jet Verzendt in eigen huis. "Innovatieve toepassingen in logistieke automatisering worden door onze IT professionals voortdurend uitgebreid en verfijnd. Zij zijn exact op de hoogte van alle actuele ontwikkelingen en mogelijkheden op IT gebied. In de logistiek is een scherpe en transparante planning cruciaal. Onze software levert webshops een aanzienlijke tijdsbesparing op, gemiddeld zo'n twintig procent." Jet biedt koppelingen aan met onder andere Magento, Woocommerce en Picqer. "Integreren met ons boekingsplatform SnelWeg is eenvoudig. Innovatieve tools bieden klanten de mogelijkheid om rechtstreeks in het systeem aanvragen te doen. Jet beschikt zelf over een database waar alle vervoerders in één portal staan opgeslagen, zodat een overzicht van alle zendingen meteen in beeld is. De markt van webshops groeit hard. Onze dienstverlening anticipeert daar voortdurend op. Dat maakt het logistieke proces ook dynamisch. Eventuele uitbreidingen of aanpassingen zijn ook simpel te realiseren. Voor een klant die wil gaan uitbreiden met aanbiedingen via Amazon of naar andere landen, kunnen we snel tarieven vergelijken. Een webshop die eerst alleen



pakketten verstuurd en wil uitbreiden met palletvervoer, kan dit heel simpel melden. Ons advies is altijd: hou het simpel. Dat geldt ook voor onze IT oplossingen." Momenteel wordt gewerkt aan het aanbieden van parcelshops, zodat de consument zelf kan kiezen waar hij zijn pakket wil afhalen. "Thuisblijven om iets in ontvangst te nemen is dan niet meer nodig. De klant kiest gewoon zelf de logistieke oplossing die het beste bij hem past.”

Customer in control

Binnen vijf jaar verwacht Jaap van Hoeflaken een overname door Jet Verzendt van alle

klantenservice van webshops. "Zowel voor grote als kleinere ondernemingen nemen we graag het hele traject uit handen. Dat levert niet alleen een tijdsbesparing op, maar geeft met name het MKB en kleinere webwinkels de gelegenheid hun servicelevel te verhogen en scherper te concurreren met grote aanbieders." De pakketspecialist uit Veenendaal is gedreven en ambitieus. "We gaan voor landelijke bekendheid en kijken uiteraard ook over de grenzen. Ons totaalconcept heeft zich in korte tijd bewezen, dus kunnen we in volle vaart vooruit." ■



Duurzaam ondernemen met Van der Kooij Clean Technologies

Sinds kort kent de Vallei-regio een nieuw bedrijf: Van der Kooij Clean Technologies in Veenendaal, een advies- en ingenieursbureau, gespecialiseerd in schone technologie. Niet alleen praten over duurzaam ondernemen, maar het ook doen. Vallei Business wilde graag meer over weten over deze bijzondere werkwijze en zocht contact met de oprichter, Aldert van der Kooij.



Volgens Aldert van der Kooij heeft de regio FoodValley de grootste mestdichtheid van Nederland.

Al sinds zijn jeugd is Van der Kooij gefascineerd door chemie. “Van jongs af aan heb ik belangstelling voor de chemie”, vertelt Van der Kooij enthousiast. “Een opleiding in die richting lag dus voor de hand. Gaandeweg begon ik steeds meer geïnteresseerd te raken in milieuvraagstukken, die in de jaren '70 en '80 groot waren. Dáár zag ik met mijn chemisch-technische opleiding mijn toekomst liggen.”

Veel en brede ervaring

Direct na zijn militaire dienstplicht begon Van der Kooij als afgestudeerd HTS'er Chemische Technologie daarom 35 jaar geleden bij het toenmalige Rijksinstituut voor Zuivering van Afvalwater, onderdeel van Rijkswaterstaat. Hierdoor raakte hij betrokken bij diverse bijzondere projecten. Zo werkte hij mee aan projecten als beperking van de milieueffecten vanwege de Deltawerken en de Rijn-Scheldeverbinding, verdieping van de Westerschelde, afvalwaterzuivering van grote chemische industrieën, en het vinden van oplossingen voor vervuilde oppervlaktewateren en waterbodems.

Dit bracht hem op het idee kennis van de chemie, milieu en toxicologie te gebruiken in een computermodel. Het resultaat waren de normen voor water en bodem. Met enige wijziging zijn die momenteel nog steeds in gebruik.

Na 10 jaar RIZA ging Van der Kooij bij DHV, nu Royal HaskoningDHV, in Amersfoort werken. Hij ontwikkelde, in teamverband met bedrijven, universiteiten en steun van de overheid, veel nieuwe milieutechnologie en werd geleidelijk aan het gezicht van het bedrijf voor milieu-innovatie. Vanwege zijn vakkennis leidde hij een onderzoek naar de toedracht en de gevolgen van de vliegcrash Bijlmermeer en werd getuige-deskundige in de gelijknamige parlementaire enquête. Verder verkreeg hij verschillende patenten en in 2003 de publieksprijs ‘Ingenieur van het jaar’ van de Nederlandse Ingenieursvereniging NIRIA vanwege al zijn bijdragen op het gebied van schone technologie en energie. Voorbeelden hiervan zijn bakstenen uit verontreinigd havenslib – de zogenaamde Kennemer Mop -, de ontwikkeling van nieuwe

droogtechnologie en de ontwikkeling van schimmeltechnologie om onder andere PCB's en dioxines af te breken en de ontwikkeling van technologie om afvalstoffen industrieel te scheiden en te verwerken tot nieuwe grondstoffen. Vanwege de toenemende belangstelling voor duurzaamheid, richtte Van der Kooij zich steeds meer op de biobased economy, bio-energie en groene chemie. Hij ontwikkelde het systeem BioGis, wat de basis werd voor computermodellen om techniek en financiën van bio-energie en bioraffinage door te rekenen. Vele projecten zijn daarmee uitgevoerd, waaronder analyses in de provincies Utrecht en Gelderland. Voor het Kenniscentrum Plantenstoffen in Leiden en BioBase Westland leidde hij een groot project naar de haalbaarheid van bioraffinage van gewasresten uit de (glas)tuinbouw.

Schone technologie

In 2015 besloot Van der Kooij zelfstandig verder te gaan en richtte Van der Kooij Clean Technologies op. Van der Kooij heeft al veel opdrachten lopen, ook in het buitenland. De rechtbank

Gelderland heeft hem benoemd tot technisch expert in een zaak op het gebied van mest vergisting.

Van der Kooij ziet grote mogelijkheden voor vergisting van mest tot biogas. Uit inmiddels verricht onderzoek heeft hij geconstateerd dat de regio FoodValley de grootste mestdichtheid heeft van Nederland. “Het moet dan ook goed mogelijk zijn om daar rendabel biogas uit te winnen en te gebruiken voor de opwekking van warmte, elektriciteit of groengas/aardgas”, belicht Van der Kooij.

Biogas

Van der Kooij is ook betrokken bij de voorbereiding van de realisatie van een installatie in de kop van Noord-Holland om resten uit de akker- en tuinbouw te vergisten tot biogas.

Verder bereidt hij met acht waterschappen, waaronder Vallei & Veluwe, de Stichting Toegestemd Onderzoek Waterbeheer, Wageningen Universiteit en Research, de CUMELA in Nijkerk en diverse bedrijven een methode voor om eiwitten en vezels te produceren uit maaisels van oevers en uit watergangen. Het doel hiervan is de kosten van het waterbeheer te reduceren door waardevolle grondstoffen te winnen. Van der Kooij heeft inmiddels in samenwerking met de WUR fysische chemische eigenschappen van water- en oeverplanten in een database verwerkt. “Met de database wordt bepaald welke combinaties van planten verwerkt kunnen worden, welke technologie nodig is en wat de businesscase is. Bij gebleken haalbaarheid wordt deze zomer een aantal praktijktesten uitgevoerd. Zo’n praktijktest bestaat uit het gebruik van mobiele installaties, die bijvoorbeeld op een boeren erf of bij een rioolwaterzuivering geplaatst worden en enkele tonnen planten verwerken. De vezels worden dan gebruikt om speciaal papier te maken, en de eiwitten in de veevoederindustrie. Als de proef slaagt, volgt opschaling”, aldus Van der Kooij.

Keramische industrie

Naast de biotechnologie is Van der Kooij betrokken bij innovatie in de keramische industrie. “Met de Kennemer Mop begon een langdurige samenwerking met de steenfabriek Zilver Schoon Randwijk in Heteren. In feite was dit een samenwerking om bakstenen te gaan maken die voldoen

Bakstenen uit restmaterialen



Bioraffinage van plantenresten

aan het predicaat ‘duurzaam’. Sinds 2001 zijn veel proefproducties gemaakt. Uiteindelijk is het gelukt de ‘SilverStone’ te ontwikkelen.”

“Voordelen zijn onder meer dat tot nu toe niet bruikbare restmaterialen een toepassing met toegevoegde waarde krijgen en het resultaat er nog mooi uit ziet ook”, vervolgt hij. “Verder wegen de stenen minder. Dit scheelt in het transportgewicht (minder CO2) en is minder belastend is voor de mensen die er mee moeten werken. Marktpartijen, zowel in de afval- als in de bouw wereld, zijn enthousiast. Momenteel worden contractbesprekingen met hen gevoerd. De SilverStone wordt vanaf de

zomer van 2016 geleverd. Verder wordt de steen gecertificeerd en geleverd onder NLBSB certificaat en CE certificaat.”

Van der Kooij ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. Hij ziet dat er steeds meer aandacht komt voor duurzame energie en duurzame materialen. En daar ligt nu precies zijn expertise. ■

Meer weten over dit bijzondere bedrijf?

Van der Kooij Clean Technologies
Brederodelaan 68 - 3906 EJ Veenendaal
M +31 6 2909 8245 - aldert@vanderkooijct.nl
www.vanderkooijct.nl

UniPartners combineert academische kennis met een praktische aanpak

Vernieuwend concept in de wereld van adviesbureaus

UniPartners Wageningen is een non-profit academisch adviesbureau dat is opgericht in 2014. Het adviesbureau is gevestigd op de campus van de Wageningen Universiteit, in de StartHub, en wordt al sinds de oprichting volledig gerund door studenten.



“UniPartners wil de brug slaan tussen het bedrijfsleven en universitaire studenten, daarnaast bieden wij studenten de mogelijkheid om naast hun studie praktijkervaring op te doen”, aldus Winnie van Besouw, General manager van UniPartners. “We studeren zelf allemaal ook nog en tijdens onze opleiding hebben we wel echt de aansluiting met het bedrijfsleven gemist. Studenten leren graag, maar nog liever doen ze ook wat met deze kennis!”

UniPartners Wageningen maakt deel uit van een landelijk netwerk. Het UniPartners concept is in 1987 ontstaan in Eindhoven en heeft zich in de jaren die daarop volgden steeds verder uitgebreid naar andere universiteitssteden. “Doordat we onderdeel uitmaken van een netwerk en zo kennis kunnen halen uit alle universiteitssteden kunnen we bijna elk vraagstuk oplossen”, vertelt Van Besouw. “De specialiteit van onze vestiging in Wageningen zijn voornamelijk Life Science gerelateerde vraagstukken, maar we hebben ook veel ervaring op het gebied van marktonderzoeken.”

Uiteenlopende vraagstukken
UniPartners zet masterstudenten in als consultants. Deze studenten worden op projectmatige basis ingezet bij bedrijven en organisaties om uiteenlopende vraagstukken aan te pakken. “Doordat deze studenten in de laatste fase van hun studie zitten, beschikken zij over de meest recente academische kennis. Ook zijn studenten erg flexibel, wat heel vaak goed van pas komt”, zegt Catijn Schierbeek, Human Resource manager bij UniPartners. “We hebben toegang tot studenten van alle richtingen van de Wageningen Universiteit, waardoor vraagstukken vanuit verschillende invalshoeken benaderd kunnen worden en we op

elk vraagstuk een passend antwoord kunnen geven.”

Werkwijze

Elke samenwerking begint met een kennismakingsgesprek en een kop koffie. Naar aanleiding van het kennismakingsgesprek wordt er gekeken naar mogelijkheden voor beide partijen om de naar voren gekomen vraagstukken op te lossen. “Hiervoor zal vervolgens een voorstel geschreven worden”, licht Menno van der Heide, Account manager van UniPartners, toe. “Na goedkeuring van het voorstel door beide partijen zullen de juiste studenten gezocht worden en kan het project van start gaan.”

LANDELIJK NETWERK

UniPartners heeft vestigingen in elf steden door heel Nederland. Elke vestiging is verbonden met de nabij gelegen universiteit en heeft dan ook specialisaties gebaseerd op de desbetreffende studierichtingen. Zo zijn bepaalde vestigingen gericht op bedrijfskundige vraagstukken en focussen andere vestigingen zich meer op technische oplossingen. Door het landelijke netwerk kan UniPartners uw organisatie bij elk soort vraagstuk van dienst zijn.



Het bestuur van UniPartners Wageningen



EVENEMENTEN UNIPARTNERS EXPERIENCE

Ook op het gebied van recruitment kan UniPartners een uitkomst bieden. Elk jaar worden een aantal evenementen georganiseerd waaronder inhousedagen, trainingsdagen, speeddates en de Experience. De laatste vond op 11 maart 2016 voor de zevende keer plaats in Kasteel Woerden. De dag werd afgetrapt door de inspirerende Henk-Jan Beltman, de Chief Chocolate Officer van Tony's Chocolonely! Daarna konden de deelnemers één op één in contact komen met grote bedrijven, waar ze normaal niet zomaar mee in aanraking komen. Zij kregen hiermee de kans om indruk op hen te maken tijdens de speeddates en bedrijfspresentaties. Om hen niet zonder ervaring naar de speeddates te sturen, verzorgden professionele trainingbureaus vooraf zeer nuttige trainingen over hoe zij zichzelf beter kunnen presenteren aan bedrijven, hoe zij succesvol hun eerste indruk achterlaten én hoe zij een eerste gesprek voeren bij een potentiële werkgever. De UniPartners Experience is uniek door het intensieve contact tussen student en bedrijf en de korte communicatielijnen tussen hen.

Ervaring

“Doordat we een zeer divers studenten-aanbod hebben, zijn er veel verschillende projecten mogelijk”, vult Laura van Dongen, Public Relations manager aan. “Deze kunnen verschillen in grootte. Zo is er onder andere een frequentie-analyse uitgevoerd voor een internationaal chemisch distributiebedrijf, een marktonderzoek voor een stichting in de voedingssector, maar ook een evaluatieonderzoek voor een vereniging in de maatschappelijke sector. Naast kleine en grote projecten bieden we ook brainstormsessies aan. Deze zijn ideaal voor een frisse blik op bepaalde producten, ideeën of werkwijzen binnen organisaties.” Eva Schoeman, Financial manager, voegt

toe: “Behalve voor bedrijven en stichtingen voeren we ook projecten uit voor basisscholen, MKB's of gemeenten. Van beginnende ondernemingen tot ervaren ondernemingen en van klein tot groot formaat, voor elke vraag kunnen ondernemers en instanties bij ons terecht!” Heeft u behoefte aan een frisse blik van enthousiaste studenten? UniPartners doet onderzoek op projectbasis. ■

Neem vrijblijvend contact met ons op
 UniPartners Wageningen
 Vijfde Polder 1, Gebouw 119
 6708 WC, Wageningen
 T. 0317 486 186 - wageningen@unipartners.nl
www.unipartners.nl

OVER UNIPARTNERS WAGENINGEN

- Academisch adviesbureau
- Gerund door gemotiveerde topstudenten
- Gelieerd aan de Wageningen Universiteit
- Non-profit organisatie
- Werkt op projectbasis van het fixed-price fixed-service principe
- Studentconsultants op veel verschillende wetenschapsgebieden

WE HELPE KINDEREN GROEIEN

Kinderen kunnen pas groeien en zich ontwikkelen als ze zich veilig voelen en naar school kunnen. Save the Children geeft kinderen de kans om te groeien en we stoppen pas als de situatie voor kinderen structureel is verbeterd.

Kinderen hebben uw steun hard nodig.

 **Doneer nu!**

Ga naar savethechildren.nl of bel 0800-1747.

Red hun leven.
Red hun dromen.
Red hun toekomst.
savethechildren.nl



Save the Children



Werk en privé
topsport voor je?

bureau  **streefkerk**

coacht je naar
balans.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | BAARN | DEVENTER | EIBERGEN | ELST | ERMELO | VEENENDAAL

20
JAAR
B&M



transport koeriers distributie

BIJ B&M ALTIJD AAN HET JUISTE ADRES

Ede- Heeft het spoed of minder haast, B&M vervoert uw zendingen, groot of klein, met uiterste precisie en zorg. Op elke logistieke vraag heeft B&M een passend antwoord.

Deze maand bestaat het bedrijf 20 jaar. Wat ooit begon als koeriersbedrijf is nu uitgegroeid tot allround logistieke dienstverlener. Alle soorten transport zijn mogelijk, of dit nu een spoedzending is of een pallet die wat minder haast heeft, gekoeld of ongekoeld, groot of klein. Voor elk transport heeft B&M de juiste vervoersoplossing.

Oprichters Wim en Diana Beukhof:
"voor onze klanten is het van belang dat wij een full-service en flexibele

logistieke onderneming zijn en dat onze klanten voor al hun zendingen één aanspreekpunt hebben. Onze professionele medewerkers vervoeren alle mogelijke producten, van een krop sla tot een oplegger met 30 pallets medicijnen. Spoedzendingen halen wij op en brengen wij direct naar de ontvanger. Zendingen met wat minder haast vervoeren wij in onze eigen lijndienst en worden binnen één of een aantal dagen bezorgd. De klant heeft hierbij als voordeel hoogwaardige service en ook nog een aantrekkelijke prijs."

B&M denkt ook aan het milieu door het gebruik van wagens op groengas en houdt nauwlettend de ontwikkelingen in de gaten op het gebied van milieu-

vriendelijke brandstoffen. Ook is men gesprekspartner van gemeente, provincie en branche gerelateerde organisaties om mede te zorgen voor een gezonde en concurrerende sector.

Naast het vervoer installeert B&M ook ICT- of audioapparatuur op beurzen en evenementen in binnen- en buitenland. Verder is er een 24-uurs storingsdienst voor het vervangen van kassa- en pinsystemen bij diverse retailers.

In het goed beveiligde ware house kunnen tot 2.500 pallets voor korte of langere tijd worden opgeslagen.

Kortom, bij B&M brede service onder één dak!



KRYPTONSTRAAT 6 - 6718 WR EDE - T 0318-641334 - INFO@BMKOERIERS.NL

WWW.BMKOERIERS.NL



*Voor elk goed
plan vinden
wij de weg.*

*Om uw groei
mogelijk te
maken.*

rabobank.nl/hetnieuwefinancieren

Onze adviseurs combineren bancaire financieringen met overheidsregelingen, lease, investeringsfondsen en meer. En weten de weg in de regio. Dat helpt wanneer zij samen met u opzoek gaan naar een goede financieringsoplossing.

Want voor elk goed plan vinden wij de weg.

Een aandeel in elkaar



Rabobank