



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO | JAARGANG 31 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2016

BUSINESS®



Coverstory

Economie Veenendaal maakt sprongen

Special Bedrijfshuisvesting

Minder leegstand door transformatie

Ondernemers Manifestatie 2016

Investeren in samenwerken



*Een
goed plan*

*financieren
wij binnen
één dag.*

Kom maar op met dat plan.

Ondernemers zitten vol energie, ambities en ideeën. Ze willen vooruit, hun plan uitvoeren. De Rabobank helpt ondernemers verder met tips en adviezen en voor klanten met een goed plan: financiering binnen één dag.

Ontdek hoe het werkt op [rabobank.nl/kommaarop](https://www.rabobank.nl/kommaarop)

Een aandeel in elkaar



Rabobank

VOORWOORD



Trumpocalypse

Terwijl ik dit voorwoord schrijf, ontvang ik een appje van mijn dochter. "Mam, ik ben echt bang dat er een Derde Wereldoorlog komt." Vanochtend is bekend geworden dat Donald Trump de nieuwe president van Amerika is en dit heeft de klas van mijn dochter in rep en roer gebracht. Hoewel ik meestal wel een antwoord klaar heb, sta ik deze keer heel even met mijn mond vol tanden. Want ja, hij heeft zich tot nu toe niet echt vredelievend uitgelaten. Zo verkondigde hij eerder in de media dat vrouwen en kinderen van terroristen moeten worden uitgeschakeld en pleitte hij voor een terugkeer van martelpraktijken. Een Derde Wereldoorlog; zo'n vaart zal het niet lopen, maar hoe leg ik mijn dochter uit dat Amerika voor een president gekozen heeft die homo's en moslims discrimineert en vrouwen aanduidt als 'vette varkens' en 'bimbo's'? Dat mijn dochter niet de enige is die de toekomst met angst en beven tegemoet ziet, blijkt wel wanneer ik mijn Twitter-app open. Ik word overspoeld door berichten met de hashtag Trumpocalypse. Vooral de onvoorspelbaarheid van Trump blijkt veel mensen angst in te boezemen. Wat voor invloed de uitslag van de verkiezingen op ons dagelijkse leven hier in Nederland zal hebben? Dat vraag ik mezelf net als zoveel anderen af. Ook hier wordt al een tijdlang hard geroepen dat we Nederland weer voor onszelf willen hebben. Ik weiger echter in doemscenario's te denken. Als tegenhanger hierop zie ik bijvoorbeeld steeds meer initiatieven ontstaan waarbij mensen juist wel gemeenschappelijk optrekken. De deeleconomie, waarbij het gebruiken van goederen centraal staat en niet langer het bezitten ervan, wint aan populariteit. Een mooie ontwikkeling, want ruilen, delen en samenwerken brengt mensen immers dichterbij elkaar. Naast maatschappelijke en ecologische voordelen biedt de deeleconomie ook marktkansen voor ondernemers. Ziet u de deeleconomie als een kans of een bedreiging? Laat het onze redactie weten door een mail te sturen naar jessica@vanmunstermedia.nl

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
Jessica@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
november 2016, editie 5

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

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft, Karen Bos,
Alice van Schuppen, Aart van der Haagen
Saskia van Muijwijk

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Sjef Prins,
Marcel Krijgsman, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

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 voor-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

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

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

© 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.

- 6 Coverstory: Economie Veenendaal maakt sprongen
- 10 FOV: Maak kennis met Bedrijvenkring Veenendaal
- 12 'Risico's spreiden en inspelen op de markt'
- 14 Ondernemers Manifestatie 2016: Investeren in samenwerken
- 15 Raadsleden uit FoodValley on tour in Rhenen
- 18 Recensie de Salentein
- 21 Business Ontmoet Business Midden Nederland
- 23 Column Mirjam Bink

Special Bedrijfshuisvesting

- 26 Acht belangrijke trends in facility management
- 28 Regiovoorstel: Investeren en saneren
- 29 Barneveld: Bedrijventerreinen en bereikbaarheid
- 32 Veenendaal: Vol in de kijker
- 36 Veenendaal: Kentering beeld leegstand
- 38 Nijkerk: "Alleen kunnen we weinig, samen kunnen we veel!"
- 43 Hutten Makelaardij: Alleen een bedrag op een stuk papier?
- 44 Column Diligence
- 45 Crown Slim Werken: Flexibele huisvesting in FoodValley regio
- 46 Businessflitsen
- 47 Pas op voor ongewenste gasten
- 50 Van Deuveren Plaagdierbeheersing & Advies houdt ongenode gasten buiten de deur
- 51 Box Inn: Ruimte om te ondernemen
- 53 Meer waarde met PakketPlus
- 54 De ideale indeling
- 55 De Kantoor specialist: Investeer in gezond werken
- 59 KOFFIE+: Service met een plus
- 62 Fortune Coffee: Genieten van (h)eerlijke koffie op het werk

Special Business Event

- 65 Hillstar Business Intelligence: Het onbereikbare bereikbaar maken
- 68 Business Events beproefd succes
- 70 Dymato: Met de klant mee innoveren

- 72 Diligence: Van startup fase naar een veelbelovende toekomst
- 74 Barneveld MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland
- 75 Rabobank financiert een goed plan binnen één dag
- 76 Beschut werk en praktijkroute voor mensen met arbeidsbeperking
- 78 Nijkerk: Naar vermogen participeren in de samenleving
- 79 Column Oxonia



12 'Het scheelt enorm dat ik een goede opleiding heb gevolgd'



2 'We verwachten op Columbiz Park een mooie mix van bedrijvigheid'



'We stellen ons op als een actieve gemeente'



47 Ongedierte kan grote schade toebrengen aan uw pand.



55 Het loont om te investeren in sport en bewegen op de werkvloer



Een mooie manier om waardering te laten blijken voor lokaal ondernemerschap



7 'Wij vinden het belangrijk dat iedereen naar vermogen kan participeren in de samenleving'

Gunstig vestigingsklimaat, actieve ondersteuning door gemeente

Economie Veenendaal maakt sprongen

De crisis ligt achter ons, maar niet overal klimt de economie zo snel uit het dal als gehoopt. Binnen Veenendaal klinken echter positieve geluiden en cijfers uit de markt onderschrijven die. De gemeente zelf maakt zich sterk om een actieve bijdrage te leveren aan een gunstig vestigingsklimaat en schuift binnen dat streven Team Economie naar voren.

TEKST AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN / JOOST FRANKEN



“Veenendaal; mensen denken wel eens dat dat erg oostelijk in het land ligt. Kijk je op de kaart, dan zie je al gauw hoe centraal we hier zitten, met bovendien uitstekende verbindingen via de weg en via het spoor. Via de A12 rijd je bovendien snel van en naar Duitsland.” Gerda van de Pol, beleidsadviseur binnen Team Economie van de gemeente, spreekt van een strategische locatie met een gunstig vestigingsklimaat. Over het algemeen zal Veenendaal niet gauw in één adem worden genoemd met de grote steden in de Randstad, maar qua bedrijvigheid doet de bijna 64.000 inwoners tellende plaats aan de oostelijke zijde van de provincie Utrecht steeds meer van zich spreken. “Kenmerkend is vooral een enorme diversiteit aan ondernemingen,” stelt demissionair wethouder Marco Verloop, die onder meer de portefeuille economie beheert. “In de afgelopen decennia profileerde Veenendaal zich daarmee ook. Heden ten dage benaderen we dat iets anders: we dragen enkele specialisaties uit, als een etalage voor wat we allemaal te bieden hebben. Veel verschillende focuspunten, dat is geen focus, zeg ik wel eens. Nu leggen we nadruk op onze belangrijke positie binnen FoodValley, op onze groeiende rol als ICT-stad en op het uitgebreide winkelcentrum.” Gerda van de Pol: “Ook zoiets dat je niet direct bij Veenendaal verwacht: het vormt een winkelstad bij uitstek, die veel mensen positief verrast wanneer ze er voor het eerst rondlopen.”

Schoon, heel en veilig

Geografisch ligt Veenendaal gunstig en de infrastructuur - inclusief parkeermogelijkheden - cq bereikbaarheid laat weinig te wensen over, maar wat maakt de gemeente nog meer aantrekkelijk als vestigingsklimaat voor bedrijven? “Er heerst onder de mensen een goede arbeidsethos en een typische doe-mentaliteit, zonder opgeblazen verhalen,” zegt Verloop. “Verder besteden we veel aandacht aan de bedrijventerreinen en de winkelstad, onder het thema van ‘schoon, heel (geen aanblik van beschadigde en halfgesloopte objecten, red.) en veilig’. De daarvoor benodigde investeringen worden mede gedaan vanuit de Stichting Ondernemersfonds Veenendaal, waaraan alle ondernemers een financiële bijdrage via reclamebelasting leveren. Denk bijvoorbeeld aan collectieve beveiliging van bedrijventerreinen en het

Wim Werkman, voorzitter Bedrijvenkring Veenendaal “AAN DE VOORKANT BETROKKEN WORDEN”

Vanuit de Bedrijvenkring Veenendaal (strategisch belangenbehartiger van het georganiseerde bedrijfsleven) spreekt voorzitter Wim Werkman van een steeds betere samenwerking met Team Economie, na een verkenningsperiode van enkele jaren. “In de communicatie en de aanspreekbaarheid over en weer zien wij duidelijk een stijgende lijn, waarmee ook het vertrouwen groeit. Bovendien schromen we niet om elkaar indien nodig kritiek te geven, maar wel altijd constructief. Wij stellen het erg op prijs dat we steeds meer aan de voorkant in de beleidsbepaling en die visies betrokken worden, zoals momenteel bij het bepalen van nieuwe richtlijnen voor buitenreclame. Ook gaan we deelnemen aan het proces om te komen tot de strategische visie 2040. Dat maakt het makkelijker om te sturen en als businesspartners in goed overleg en een voor alle partijen bevredigend resultaat te bereiken. Soms gaan dingen voor onze achterban niet snel genoeg, want ondernemers hebben nu eenmaal altijd haast, waaraan de gemeente vanuit wettelijke regelgeving en algemeen belang niet altijd aan kan voldoen. In andere situaties komen we juist samen op voor hetzelfde belang, zoals ten aanzien van het provinciale concept-Inpassingsplan Kantoren, dat de afgifte van vergunningen voor de bouw van nieuwe kantoorpanden wil blokkeren. Zowel de gemeente Veenendaal als Bedrijvenkring Veenendaal vindt dat ontoelaatbaar. Op dat vlak vormen we samen een sterke partij richting de provincie. Dat vergroot het onderlinge vertrouwen.”

plaatsen van AED's. Het is belangrijk om dat allemaal goed en gestructureerd, dus centraal en voor iedereen te regelen.” Gerda van de Pol vult aan: “Veenendaal beschikt voor alle locaties - zeven bedrijventerreinen, plus het winkelgebied - over een KVO-certificaat, het Keurmerk Veilig Ondernemen. Het winkelcentrum kreeg drie sterren en de bedrijventerreinen ontvingen het certificaat ‘Continu Samenwerken’. Kiwa CP, dat dit verstrekt, gaf aan nog niet eerder een dergelijk goede samenwerking binnen een gemeente te hebben meegemaakt.”

Neutrale partij

Dat aspect vormt volgens Verloop inderdaad een belangrijke pijler onder het Veenendaalse bedrijfsleven, naast een sterke organisatiestructuur. “Alle locaties beschikken over een coöperatieve vereniging, met als overkoepelend orgaan een Platform Coöperatieve Verenigingen. Daarnaast is er De Bedrijvenkring Veenendaal, met ruim 300 leden. Stichting Winkelstad behartigt de belangen van de winkeliers in het centrum. Deze organisaties vertegenwoordigen op een representatieve manier hun achterban en maken centraal kenbaar wat er leeft onder de

ondernemers.” Gerda van de Pol: “Hier in de gemeente werken we bovendien met een Binnenstadsmanager en een Parkmanager, die allebei een heel waardevolle bijdrage leveren aan het reilen en zeilen in hun werkgebied. Ze brengen contacten tot stand tussen ondernemers en vastgoedeigenaren, helpen de openbare orde te bewaken, stellen onverhoopte overlast aan de kaak en vormen de schakel tussen het bedrijfsleven en de gemeente, opkomend voor beider belangen. Ze horen bovendien veel geluiden en maken die bij ons bespreekbaar.” Verloop: “Ondernemers kunnen tevens bij een Binnenstadsmanager of Parkmanager als neutrale partij hun opmerkingen kwijt en eventuele kritiek uiten.” Beide managers verzetten volgens Gerda van de Pol ook erg veel werk binnen grootschalige, centrale initiatieven. “Bijvoorbeeld herstructurering van bedrijventerreinen en het project ‘Vitale Winkelstad’, dat zich concentreert op een verdere ontwikkeling van het centrum.”

Toegankelijk maken

Om het vestigingsklimaat voor bedrijven verder te optimaliseren zijn voldoende handjes nodig, wat onlangs resulteerde in een uitbreiding van Team Economie. Naast de beleidsadviseurs Herman van

Rijnbach en Gerda van de Pol kwam versterking in de personen Danny Liemburg (teamcoördinator, beleidsadviseur) en Peter Visser (junior-beleidsadviseur). Sinds 1 november functioneert Erwin Harsevoort als nieuwe centrumcoördinator. Gerda van de Pol: “We hebben allen een soort dubbelrol, want we kunnen het bestuur alleen goed adviseren als we weten wat het bedrijfsleven bezighoudt, daarom gaan we regelmatig op pad. Heel fijn dat we nu op volle sterkte zijn, waarbij we onze ondersteunende kracht Gea Weersma niet mogen vergeten. Zij zorgt voor het maken én nakomen van afspraken binnen ons team.” Wethouder Verloop legt uit: “Feitelijk komt het erop neer dat wij ondernemers zo veel

Peter Baten, Binnenstadsmanager:
“WE ZIJN ERG BLIJ MET TEAM ECONOMIE”

Bemoedigende ontwikkelingen in het centrum van Veenendaal. “Het werd in 2015 uitgeroepen tot mooiste binnenstad van Nederland en zit nu weer in de top drie,” vertelt Peter Baten, sinds tien jaar Binnenstadsmanager, met gepaste trots. “Daarnaast vordert het nieuwbouwproject Brouwerspoort uitstekend. Na afronding daarvan, binnen anderhalf à twee jaar, hebben we alles echt perfect op orde. We werken bovendien volop aan de beleving, onder andere door de aankleding te verbeteren en steeds meer evenementen hier naartoe te halen.” Baten, die zelf als ondernemer in deze functie rolde, zorgt voor verbinding tussen alle betrokken en relevante partijen: ondernemers, organisaties van zowel binnen als buiten Veenendaal en de gemeente. “Wekelijks zit ik in overleg met Team Economie om alle lopende zaken te bespreken. De ene keer zet de gemeente een verzoek of een opdracht bij mij uit, de andere keer gaat zij juist aan de slag met het oplossen van een probleem dat in de binnenstad leeft. Tien jaar geleden telde dit team twee mensen, nu zes, van wie er één tevens centrumcoördinator is en voor mij een fijne sparringpartner vormt. Dat werkt ronduit fantastisch.” Peter Baten geeft enkele voorbeelden van wat zoal tot stand komt. “Samen met de gemeente hebben we een cadeaubon ontwikkeld, de Twinkeling, die afgelopen jaar in totaal voor een ton omzet zorgde. We sturen mailings aan 750 hoofdkantoren van grote retailketens om ze op de kansen in Veenendaal te attenderen, drukken folders en plaatsen advertenties, allemaal in nauw overleg tussen de gemeente en de verenigde ondernemers in de binnenstad. Daarnaast hebben wij gezamenlijk het project Startpunt opgericht, een verkiezing om iemand met een goed idee als ondernemer in het zadel te helpen binnen het centrum. De winnaar krijgt begeleiding van een coach, maar het levert vaak ook nog andere nieuwe winkel- of horecabedrijven op.” Baten uit zich vol lof over Team Economie. “We zijn er erg blij mee. Het maakt zaken zoveel makkelijker als we een kwestie bij één afdeling kunnen neerleggen, die het bijbehorende traject daarna intern uitzet.”

mogelijk in de gelegenheid willen brengen om zich op hun core business toe te leggen, zonder zich te vaak te moeten bezighouden met tijdrovende issues daaromheen. Wat wij doen is een uitgebreid netwerk in het bedrijfsleven opbouwen, verbindingen tussen ondernemers leggen, gemeentezaken - zoals vergunningen - toegankelijk maken en bedrijven bezoeken om te horen wat er speelt en welke behoeften er leven. Zelf ga ik tussen de twee en vier keer per week op pad. Het verlaagt de drempel, vergroot het vertrouwen en het levert ons als gemeente heel veel informatie op.” Gerda van de Pol knikt instemmend. “Regelmatig komen we met een hele lijst van actiepunten thuis.”

Out of the box

Team Economie werpt zich op als aanspreekpunt voor ondernemingen, bijvoorbeeld als een bedrijf zich wil vestigen op een bedrijventerrein. “Soms begint het al met het beter formuleren

van een aanvraag, wat de kans op succes vergroot,” vertelt Gerda van de Pol. “Met het Omgevingsloket hebben wij de afspraak dat wanneer de aanvraag niet in het bestemmingsplan past, de ondernemer wordt doorverwezen naar ons. Wij laten hem zijn verhaal doen en bekijken samen met onze collega’s van ruimtelijke ordening de mogelijkheden. Onlangs lieten we een ondernemster haar plan presenteren en daarna spraken we intern met andere afdelingen af om out of the box te denken en zo te bekijken waar we zouden uitkomen. Dit leverde verrassende oplossingen en leidde tot volle tevredenheid.” Verloop: “Soms horen wij geluiden in de wandelgangen dat wij ontwikkelingen tegenhouden. Jammer, want we zijn juist erg begaan met het bedrijfsleven, alleen moet een gemeente rekening houden met heel veel belangen binnen de samenleving.” Gerda van de Pol vult aan: “Ondernemers moeten weten dat ze kunnen aankloppen bij Team Economie.



“Het is hier gewoon goed zakendoen!”, aldus demissionair wethouder Marco Verloop.

Zoek ons op en kom je plannen of ideeën bespreken, dat vergroot de kans dat we gezamenlijk iets moois realiseren.” Volgens Verloop weten gelukkig veel ondernemers inmiddels de weg naar het gemeentehuis te vinden en klinken zeer regelmatig geluiden vanuit bedrijven dat zij zich welkom en serieus genomen voelen. “Hebben ze zich net gevestigd in de gemeente, dan reageren ze prettig verrast als wij al heel snel op de stoep staan voor een kennismaking.”

Uit jasje groeien

Gerda van de Pol meldt dat Team Economie uit de contacten met het bedrijfsleven opmaakt dat de business in Veenendaal volop bloeit en groeit. “Menig ondernemer zegt uit zijn jasje te groeien. Er worden weer investeringen gedaan en we krijgen uitbreidingsplannen te zien.”

“We stellen ons op als een actieve gemeente en onderhouden een zeer goede samenwerking met het georganiseerde bedrijfsleven.”

Verloop: “Twee jaar geleden stond het er wel even heel anders voor... Toen konden sommige bedrijven amper het hoofd boven water houden en hielden in een enkel geval zelfs een bezoek van ons tegen, simpelweg omdat ze alle zeilen moesten bijzetten. De positieve ontwikkelingen halen we ook wel uit de jaarlijkse economische monitor, maar zulke cijfers lopen altijd een stukje achter de actualiteit aan. Vanuit de dagelijkse praktijk zien we direct hoe de economie in Veenendaal zich ontwikkelt en kunnen we daarop inspelen, om dat proces nog een extra impuls te geven.” Gerda van de Pol: “Als antwoord op de vraag wat Veenendaal nou echt onderscheidend maakt zou ik zeggen: ‘We stellen ons op als een actieve gemeente en onderhouden een zeer goede samenwerking met het georganiseerde bedrijfsleven. Dat merken de gevestigde ondernemers.’ Verloop glimlacht: “Het is hier gewoon goed zakendoen!” ■

Geurt Valkenburg, Parkmanager “TEAM MAAKT ECHT VERSCHIL”

Sinds medio 2009 beschikken de zeven bedrijvenparken in Veenendaal over een gezamenlijke Parkmanager: Geurt Valkenburg, zelf ook ondernemer. “Toen ik op verzoek van Stichting Ondernemersfonds in deze functie trad, besloot ik mij in eerste instantie hard te gaan maken voor drie doelstellingen: ervoor zorgen dat de bijdragen reclamebelasting optimaal gebruikt wordt binnen het fonds en dus in het belang van de bedrijven, een goede samenwerking met de gemeente Veenendaal aangaan - we hebben elkaar gewoon keihard nodig - en de coöperaties van de bedrijventerreinen echt als zodanig te laten functioneren. Daarmee ontstaat bij de ondernemers een ‘wij-gevoel’ in plaats van ‘ieder voor zich’. Inmiddels zitten we qua deelnemende bedrijven op 77,4 procent, wat ik een heel mooi aantal vind. Mijn contact bij de gemeente loopt doorgaans via Gerda van de Pol, die Team Economie vertegenwoordigt. Alle lof voor haar: ze pakt dingen vlot en pro-actief op, zoals issues die bij ondernemers leven. Dit team maakt echt wel verschil met de situatie vroeger. Zo bezoekt wethouder Verloop in het bijzijn van een collega op grote schaal het lokale bedrijfsleven en brengt bij nieuwe ondernemers de coöperatie en het bestaan van de Parkmanager onder de aandacht. Team Economie geeft mij daarover een signaal; per slot van rekening kan ik niet de hele dag door over alle terreinen rijden om te zien of er nieuwe bedrijven zitten. Ook een goede ontwikkeling: bij het uitstippelen van relevant beleid word ik direct betrokken en krijg ik de gelegenheid dit aan mijn achterban voor te leggen, zonder dat de gemeente ons zomaar met beslissingen confronteert. Wat ons betreft mag Team Economie gerust nog een beetje groeien!”



FOV: MAAK KENNIS MET BED

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

Maak kennis met de acht bedrijvenkringen van de FoodValley regio! Iedere editie spreken we één van de voorzitters van de bedrijvenkringen. In deze editie vertelt Wim Werkman, voorzitter van de Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), over het belang van de vereniging.

Blijf op de hoogte via onze nieuwsbrief

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



De BKV is de belangenbehartiger voor ondernemers in Veenendaal en de directe omgeving. Een bedrijvenkring met inmiddels meer dan 300 leden en daarmee een van de grootste in Midden Nederland. Veenendaal is een ondernemende gemeente in de Foodvalley. Wim Werkman: “Daar zijn we trots op en dat imago versterken we graag. Voor alle duidelijkheid: we zijn geen businessclub, maar we bieden wel gelegenheid om te netwerken. Samenwerken, leren van elkaar, vooruitkijken, verbinden en inspireren zijn de sleutelwoorden in het beleid van de BKV. Door de krachten te bundelen, krijgen we meer voor elkaar. Wij komen op voor de belangen van ondernemers en voor een goed ondernemersklimaat. Soms zijn we bruggenbouwer of klankbord en op

andere momenten stormram. Maar altijd constructief. En onze stip op de horizon is de groei van het aantal arbeidsplaatsen.’

De BKV is via de FOV zeer actief in het Foodvalleygebied en is zeer positief over de resultaten en de mogelijkheden van de samenwerking met de regionale gemeenten, onderwijs, kennisinstellingen en met MKB Nederland en VNONCW. Niet voor niets is de economische groei in dit gebied groter dan in de rest van Nederland. Tegelijk is de werkloosheid relatief laag en het aantal ww-uitkeringen daalt gestaag.

Wim Werkman: “Maar er zijn voor de BKV in Veenendaal genoeg uitdagingen. Zo is het aantal arbeidsplaatsen in Veenendaal in de periode 2011-2015 gedaald en we moeten de weg omhoog weer

RIJVENKRING VEENENDAAL

Terugblik bijeenkomst Bedrijvenkring Veenendaal

Op 17 oktober ontving Bedrijvenkring Veenendaal de organisatie Individuele Plaatsing en Steun (IPS). Wat houdt IPS in? IPS werkt vanuit GGz Centraal voor mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt die op zoek zijn naar een baan. Een groot deel van deze mensen kampt met psychiatrische problemen en vindt zonder een baan moeilijk een plek in de samenleving. IPS-trajectbegeleiders ondersteunen hen bij het vinden en behouden van passend werk. Zo krijgen ze niet alleen een vast inkomen, maar ook meer sociaal contact. Een praktijkvoorbeeld van de werkzaamheden van IPS is Toon, hij is na bijna tien jaar weer aan het werk! U leest het hele verslag van de dag op: www.bkveenendaal.nl/nieuws/individuele-plaatsing-en-steun

vinden. Gelukkig zien we dat inmiddels ook gebeuren. Een paar zaken waar wij ons als BKV op dit moment actief mee bezighouden:

- Er blijkt substantieel minder leegstand van kantoorpanden te zijn dan gedacht en de leegstand neemt nog verder af. Wij vragen samen met o.a. gemeente Veenendaal dan ook nadrukkelijk aan de provincie Utrecht om af te zien van hun plannen om te stoppen met nieuwbouw van kantoren in Veenendaal.
- Het fileprobleem op de Rondweg-Oost blijft groeien en moet opgelost worden. Wij maken ons sterk voor verbreding van die weg.
- De samenwerking met de Coöperatieve Verenigingen op de bedrijventerreinen gaan we intensiveren.
- We brengen de Participatiewet regelmatig onder de aandacht bij ondernemers en stimuleren het in dienst nemen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.



Gast spreker Michaël van Straalen van MKB Nederland



Wim Werkman

- De BKV Businessschool voor kennisoverdracht gaan we nieuw leven inblazen.

Verder zijn we blij met het traject om te komen tot de ICT Campus en ook de komst van het Food- en Businesspark de Klomp-Oost (nabij het NS Station Veenendaal-de Klomp en 22 ha. groot) is ontzettend goed nieuws.”

De BKV is businesspartner bij veel jaarlijkse evenementen zoals het Business Event Veenendaal, de Beursvloer Veenendaal, Stichting Samen voor Veenendaal en het Duurzaam Ondernemen Event (DOE). Daarnaast zijn er elk jaar een aantal lunchbijeenkomsten met interessante sprekers, de Haringparty met de uitreiking van de Zilveren Haring, een bedrijfsbezoek en de Nieuwjaarsbijeenkomst met de uitreiking van de MVO-prijs Veenendaal.

Meer weten over het BKV-lidmaatschap? Ga naar www.bkveenendaal.nl.



FOV
federatie
ondernemerskringen
valleiregio

Contact FOV
www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl



Theo Folmer blijft eeuwenoud agrarisch familiebedrijf in Lunteren verder ontwikkelen 'Risico's spreiden en inspelen op de markt'

Theo Folmer heeft een gemengd bedrijf, met melkkoeien, een loonbedrijf en biologische kippen.

Ooit een pleisterplaats voor de verversing van postpaarden, is boerderij Oud Schothorst in Lunteren nu een gemengd agrarisch bedrijf met melkvee en biologische kippen. Een monumentale boerderij met een rijke historie, maar tegelijkertijd een moderne onderneming, gericht op de toekomst. Met Theo Folmer staat inmiddels de negende generatie van de familie aan het roer van deze agrarische onderneming in de FoodValley regio.

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST FOTOGRAFIE RUBEN MEIJERINK | APA FOTO

De geschiedenis van de boerderij voert ver terug, zeker tot in de vijftiende eeuw. Vanaf 1700 is Oud Schothorst in bezit van de familie. Theo Folmer groeide hier op, volgde zijn opleiding aan de Agrarische Hogeschool in Dronten en werkt sinds 2002 op het boerenbedrijf. Nu nog in een maatschap met zijn ouders, maar volgend jaar zal hij het bedrijf van hen overnemen.

“Ja, dat voelt wel als een extra verantwoordelijkheid”, beaamt Folmer. “Continuïteit en de lange termijn zijn voor een familiebedrijf misschien wel belangrijker dan voor andere

ondernemers.” Nu regelingen en wetgeving in de agrarische sector steeds veranderen, is het niet gemakkelijk om te anticiperen op de toekomst. Folmer heeft met het gemengde bedrijf risico's gespreid en wil inspelen op wat er in de markt gebeurt. “Het is heel waardevol dat mijn vader mij steeds alle ruimte heeft gegeven om te ontwikkelen”, benadrukt de ondernemer.

Groeimarkt

Toen Theo Folmer in het bedrijf kwam, waren er naast melkkoeien 300 varkens op de boerderij. “Maar de markt voor varkens was niet zo best en de schuur was verouderd. Biologische

kippen bleek een groeimarkt”, motiveert Folmer de veranderingen die hij in gang zette. Oud Schothorst telt nu 6000 biologische kippen en 60 melkkoeien. Daarnaast omvat de onderneming een loonbedrijf voor maaien, oogsten en graslandverzorging, waarmee Theo Folmer andere agrariërs zijn diensten verleent. “Je ziet de laatste tien, twintig jaar dat veel agrarische bedrijven zich specialiseren”, signaleert Folmer. “Wij zijn altijd al een gemengd bedrijf geweest en dat heeft met name voor de continuïteit een groot voordeel. Als het in de ene tak wat minder gaat, is er altijd nog de andere tak.”



Boerderij Oud Schothorst in Lunteren heeft een rijke historie.



Theo Folmer: "Continuïteit en de lange termijn zijn voor ons als familiebedrijf erg belangrijk."

Dat voordeel ondervindt Folmer nu begin dit jaar het melkquotum is afgeschaft. Een ontwikkeling die een negatieve invloed heeft op de melkprijs. "Het is nu dus heel mooi dat we ook de biologische kippen en het loonbedrijf hebben", ervaart Folmer. De melkkoeien vormen in bedrijfsomvang de helft van de onderneming, de kippen en het loonbedrijf samen de andere helft. "Bij elkaar zeker geen klein bedrijf", zegt de veehouder, die voor twee dagen per week een extra medewerker op de boerderij heeft. Folmer merkt dat de aandacht voor lokaal geproduceerd voedsel groeit. "Dat is een trend die doorzet", voorziet de ondernemer. Wellicht dat hij in de toekomst met een boerderijwinkel en het verbouwen van groenten op deze trend kan inspelen.

Bodemkwaliteit

Een gemengd bedrijf vergt de nodige expertise van verschillende bedrijfstakken, erkent Folmer. "Het scheelt enorm dat ik een goede opleiding heb gevolgd", stelt hij. De kennis die hij heeft, onder meer op het gebied van bodembeheer, komt van pas op zijn eigen bedrijf, maar wil hij ook delen. Dat doet hij bijvoorbeeld via de studiegroep van de agrarische natuurvereniging Vallei Horstee. "Door slordig beheer van de grond gaat de bodemkwaliteit achteruit", legt Folmer uit. "Dat zie je terug in de opbrengst. Met bemesting alleen los je dat niet op." Zo gebruikt hij op het land heel bewust lichter materieel. "Zware machines drukken de bodem dicht, waardoor deze niet meer goed toegankelijk is voor lucht en water."

BIJZONDERE BOEREN

Vallei Business brengt dit jaar een serie uit waarin de agrarische sector in de regio wordt belicht. Portretten van bijzondere boeren, met karakter en oog voor de omgeving. Ze vertellen over hun bedrijf en laten zien hoe ze samenwerken. Deze keer Theo Folmer van boerderij Oud Schothorst in Lunteren.

Met 30 hectare heeft Folmer in verhouding tot het aantal koeien op zijn bedrijf, niet heel veel grond. Toch lukt het hem om de mest te gebruiken op zijn eigen grond en in combinatie met vloeibare kunstmest al het ruwvoer voor zijn melkvee te verbouwen. "Dat vind ik ook een mooie kringloopgedachte", zegt Folmer. Om dit te optimaliseren werkt hij samen met Wolswinkel Mengvoerders uit Leusden. Dit bedrijf levert krachtvoer voor de melkkoeien en is ook leverancier van de vloeibare kunstmest. "Zij leveren echt maatwerk en lopen voorop in kennis", vindt de veehouder. "Ze sluiten aan op ons ruwvoer, kijken mee met het voerverbruik en de melkproductie en geven advies. Dat zorgt voor informatie waar we ons bedrijf op kunnen sturen."

Samenwerking

Aart-Jan van der Wind, rundveespecialist van Wolswinkel Mengvoerders, benadrukt het belang van goed ruwvoer: "Een koe kan op een gezonde manier veel melk produceren met kwalitatief goed ruwvoer. Krachtvoer moet eigenlijk alleen een aanvulling zijn", zegt hij. "Krachtvoerrijke rantsoenen hebben een lagere voerefficiëntie en zijn maatschap-

pelijk niet verantwoord." Van der Wind ziet veel heil in samenwerking tussen boeren in de regio. "We kunnen vraagstukken samen oplossen en leren van elkaar. En boeren met elkaar verbinden, zodat ze bijvoorbeeld ruwvoer kunnen uitwisselen."

Dat de regio als FoodValley Regio op de kaart wordt gezet, vindt Folmer een goede zaak. Toch mist hij de nodige trots op de agrarische sector. "Wereldwijd wordt er naar onze landbouw gekeken, maar in Nederland mag men daar wel wat zuiniger op zijn", stelt hij. "Onzekerheid over toekomstige regelgeving kan bedrijven de kop kosten. Dat is heel zorgelijk." Regio FoodValley zou zich meer hard kunnen maken voor een eerlijke verdeling van de marges in de keten, bepleit hij. Maar hij ziet ook hoe samenwerking veel voordelen oplevert. "Andere gemeenten kijken met bewondering naar wat hier gebeurt", weet Folmer, die ook lid is van de Edese gemeenteraad. "Of het nu gaat om de aanpak van fijnstofproblematiek of de ontwikkeling van een visie op het buitengebied, wat we hier samen in de regio FoodValley teweeg brengen, levert ons écht een voorsprong op." ■



Ondernemers Manifestatie 2016

Investeren in samenwerken

Donderdag 27 oktober werd de Ondernemers Manifestatie 2016 (kortweg #OMF16) gehouden in de Midden Nederland Hallen. Ongeveer 150 ondernemers waren hier bij elkaar om te luisteren naar en te praten over 'het concept' FoodValley. De rode draad? FoodValley betekent businesskansen.

FOTOGRAFIE [SJEFF PRINS](#) | [APA FOTO](#)

De prachtige foyer van de nieuwe evenementenhal in Barneveld, een initiatief van lokale ondernemer Timo Kruft, was direct al een uitstekende plek van ontmoeting met oude en nieuwe contacten. Net wat de organisatie beoogt, want 'verbinden' is ook voor de FoodValley een belangrijke sleutel. Onder leiding van dagvoorzitter Arnoud Leerling kwamen diverse sprekers aan bod.

Verbinden, voedsel voor de economie

Of je als ondernemer nou helemaal 'into food' bent of niet, FoodValley betekent business kansen. Jacco Vonhof (voorzitter VNO-NCW Midden) benadrukte als eerste spreker vooral de kracht en potentie van verbindingen maken. "Niet food-gerelateerde bedrijven moeten gaan snappen dat als het

met 'food' goed gaat, het met iedereen beter gaat. Investeer dus in relaties die misschien niet direct logisch lijken." Vonhof riep betrokkenen ook op om vooral 'licht samen te werken' en resultaat centraal te stellen, en niet te trappen in de valkuil van te veel organisatie en structuren.

Met visie zie je meer kansen

Ondernemer Henrie van Beusekom sprak vanuit zijn ervaring (zijn bedrijf Orlaco groeide tegen de economische malaise in) over het zien van kansen, of zoals hij ze liever noemde, opportuniteiten. Net als een Google streetcar zouden ondernemers overal ogen moeten hebben om groeikansen te zien. Als u Googelt op zijn naam en DWDD dan ziet u een filmpje waarin hij het nog eens kort en krachtig verwoordt.

Aansluiting onderwijs - arbeidsmarkt
Mark Dees (directeur Groenhorst College) deed een dringend appèl op de toekomstige werkgevers van zijn leerlingen. De verschillende opleidingen hebben grote veranderingen ondergaan om steeds beter aan te kunnen sluiten bij de behoeften van bedrijven. "Geef onze leerlingen dan ook alsjeblieft een kans om binnen te komen. Of kom af en toe eens langs, praat met leerlingen en docenten en ontdek dat een proactieve houding, ook rijkdom scholen, voor uw bedrijf opportuun is."

World Food Center

Als laatste spreker gaf Harry Veldhuis (projectleider WFC) een presentatie over dit nieuw te realiseren Experience Center dat past bij de mondiaal toonaangevende plek die Nederland inneemt op het gebied van food, kennis en innovatie. Op het kazerneterrein, dichtbij het station Ede-Wageningen, verrijst een center waar 'het verhaal over food' verteld wordt, van grond tot mond. Met ca. 1.500 arbeidsplaatsen en een verwacht bezoekersaantal van 200.000 mensen per jaar gaat het WFC zorgen voor een economische boost van de hele regio.

Na een gezellige borrel ter afsluiting is de conclusie: #OMF16 smaakt naar meer... ■

Raadsleden uit FoodValley on tour in Rhenen

Op vrijdag 28 oktober organiseerde Regio FoodValley alweer de zesde regiotour op rij. Elk jaar organiseert de regio een middag speciaal voor leden van gemeenteraden en Provinciale Staten. Dit jaar waren ook Kamerleden uitgenodigd. Het Veense Kamerlid Bisschop (SGP) maakte een deel van de tour mee. Dit jaar was Rhenen gastheer. Bedrijvenkring Rhenen maakte duidelijk dat ze enthousiast is over samenwerking binnen de regio en over het thema Food. Voor de tour had ze drie bedrijven geselecteerd die elk een bijzondere band hebben met Food. FOTOGRAFIE [SJEFF PRINS](#) | [APA FOTO](#)

De bijeenkomst begon en eindigde bij Ouwehands dierenpark. Natuurlijk werd bijzondere aandacht gegeven aan de komst van de reuzenpanda's Wu Wen en Xing Ya. In het voorjaar van 2017 zullen de panda's daadwerkelijk in Rhenen aankomen. Een gebeurtenis die niet alleen voor Ouwehand heel bijzonder is maar ook voor de regio en de rest van Nederland. Tijdens de regiotour vertelde manager Dirk-Jan van der Kolk van het dierenpark hoe straks horeca een plek zal krijgen in het nieuwe onderkomen van de panda's, Pandasia.

Pull, toonaangevend in tuinbouw en de industriële sector

Pull Rhenen B.V. is in de afgelopen 60 jaar uitgegroeid tot een toonaangevende onderneming in half- en eindproducten voor onder andere de tuinbouwmarkt. Raadsleden werden rondgeleid door René van der Mark en Sander Smits en zagen hoe de jarenlange ervaring en uitgebreide kennis krachtige producten oplevert. Pull richt zich specifiek op het ontwikkelen van producten die geheel zijn



afgestemd op het gebruik in de tuinbouwteelt in Nederland en omringende Europese landen. Het bedrijf staat daarmee aan de basis van de groei van planten.

Meester Affineurs en hun ambachtelijke kazen

Meester Affineurs is een jong bedrijf dat zich heeft toegelegd op het, op eigen receptuur, ambachtelijk maken van kaas. Bijzonder aan dit bedrijf is dat de kaas wordt bereid uit raszuivere rauwe melk van voornamelijk 'vergeten rassen vee' die uit het Nederlandse

landschap zijn verdwenen. Naast het behoud van deze rassen speelt ook biodiversiteit een belangrijke rol. Hierbij werkt Meester Affineurs nauw samen met veehouders binnen de Gelderse Vallei, hoorden de raadsleden van de betrokken initiatiefnemer Hans Boot. Er worden kazen gemaakt die uniek zijn op de Nederlandse markt. Het bedrijf heeft hiervoor het certificaat Erkende Streekproducten ontvangen.

De Werkbij, imkerij met passie

Imkerij De Werkbij is al tientallen jaren een vraagbaak voor andere imkers, onderzoekers en de agrarische sector. Zonder bijen hebben we geen of slecht voedsel en dus geen toekomst. Een bevlogen Leo Gensen vertelde de raadsleden dat de honingbij door de imkerij behouden blijft. De filosofie van de imkerij is dat mensen en bijen bij elkaar horen. De raadsleden kregen een zakje bloemzaden mee om bloemen te laten groeien waar de bijen op afkomen. Zo werken mens en dier samen aan een mooie toekomst. ■





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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





Partycentrum Schimmel
RESTAURANT / VERGADERING

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 parkeerplaats en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

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

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*

Buitenzorg
1855

**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



Restaurant de Salentein

Beleving die je moet proeven

Wie over de drempel stapt bij Restaurant de Salentein in Nijkerk krijgt het gevoel thuis te komen in een andere wereld. Zo worden hier diverse gerechten op authentieke wijze aan tafel bereid en bevat de wijnkaart onder andere wijnen van eigen bodega's in Argentinië.

In het verleden werd het landgoed waar Restaurant de Salentein zich bevindt aangekocht als hoofdkantoor van de Pon Holding. Na de verhuizing naar Almere van het hoofdkantoor opende zakenman Mijndert Pon in 2010 het restaurant. Tussen Pon en het restaurant bleef echter altijd een nauwe band bestaan. Niet alleen vanwege de wijnen, maar ook vanwege de runderen. Vandaag de dag lopen nog steeds Black Angus runderen op het tachtig hectare tellende landgoed, maar ook op de pampa's in Argentinië.

Koning Willem Alexander

Wie de wijnkaart bestudeert zou bijna vergeten dat hij hier komt om te eten. De wijnen van het eigen wijnhuis Bodegas Salentein genieten internationale bekendheid om hun karakteristieke smaak. Zo'n vijftien miljoen flessen per jaar worden er van de verschillende wijnplantages in Argentinië verkocht en de wijnen wonen diverse internationale awards. De Salentein Primus Pinot Noir werd zelfs

geschonken tijdens het huwelijksfeest van koning Willem Alexander en koningin Maxima. Inmiddels is het wijnhuis zo populair dat de oogst al verkocht is, voordat de druiven geoogst worden.

Tafelbereiding

Na eerst champagne bij het knapperende haardvuur gedronken te hebben, worden we naar onze tafel begeleid. Ons voorgerecht bestaat uit verfijnde gerookte zalm, met eiwit, eigeel, crème fraîche, bieslook en sjalot. Bijzonder is dat de vis aan tafel gesneden wordt. Terwijl de maître de tijd neemt om het gerecht te voltooien, raken we in een geanimeerd gesprek met hem. Prachtig om te zien dat hier zoveel aandacht wordt besteed aan het bedieningsvak en dat op deze manier interactie met de gast ontstaat. De gegrilde kreeft met gepofte paprikacrème en rozemarijnolie die volgt laat perfect zien hoe een klassiek gerecht op een succesvolle manier in een nieuw jasje gestoken kan worden. Bij de pasta die we daarna geserveerd



RECEPT

Tartaar van gemarineerde ananas met chocolade fudge en vanille hangop:

Recept voor 8 personen

Ananas

Ingrediënten:

- 1 rijpe ananas
- 500 ml witte wijn
- 300 gram suiker
- 1 vanillestokje
- 1 kaneelstokje
- 1 steranijs
- 1 citroenschil
- 1 sinaasappelschil

Bereidingswijze

- Maak de ananas schoon en snijdt hem in kwarten (verwijder de kern)
- Doe alle andere ingrediënten in een ruime kookpan
- Voeg de ananas kwarten toe en breng het geheel aan de kook
- Laat het geheel 1 minuut doorkoken vervolgens laat je het afkoelen in het kookvocht
- Snijdt de ananas in gelijkmatige kleine blokjes

Chocolade fudge

Ingrediënten

- 400 gram pure chocolade
- 3 dl slagroom
- 1 dl pastis
- 1 dl ahornsiroop

Bereidingswijze

- Breng de room, pastis en ahornsiroop aan de kook en voeg de chocolade vervolgens toe
- Haal de pan van het vuur en roer de chocolade erdoor tot er een gladde massa ontstaat
- Laat dit mengsel een nacht doorkoelen in de koelkast

Hangop van vanille

Ingrediënten

- 1 liter volle yoghurt
- 300 gram poedersuiker
- 1 vanillestokje
- Rasp van 1 citroen

Werkwijze

- Laat de yoghurt 2 uur in een schone theedoek uitlekken
- Roer vervolgens de suiker, vanille en citroenrasp erdoor

Als garnering

Chocolade raster

- Smelt wat pure chocolade en doe deze in een plastic spuitzak
- Knip een klein puntje
- Spuit rastertjes op een bakpapier en laat deze afkoelen in de koelkast



Op Landgoed de Salentein bevindt zich naast Restaurant de Salentein tevens de Portillo Bar Bodega waar het Argentijnse landleven ervaren kan worden. De veelzijdige menukaart biedt hier naast salades, pasta en vis een prominente plaats aan het Salentein rundvlees. Landgoed de Salentein heeft tevens een keur aan faciliteiten voor zakelijke en feestelijke gelegenheden voor zowel kleine als grote gezelschappen.

krijgen is opnieuw gekozen voor een tafelbereiding. In een reusachtige Parmezaanse kaas wordt de pasta met truffel en rucola bereid. Wat een genot om naar te kijken. Als dit nog geen beleving is...

Dan is het tijd voor het befaamde rundvlees, de Salentein Premium Beef. Met dit vlees, dat volgens de hoogste kwaliteitsnormen en met respect voor natuur en milieu geproduceerd wordt, heeft Restaurant de Salentein voor ogen de gasten de smaak van de pampa's te kunnen laten ervaren. En of dat is gelukt! Dat de malse steak met zijn rijke

smaak bij veel gasten favoriet is, verbaast ons niets. Over de wijnen is eveneens niets teveel gezegd. De combinatie van de ligging van de wijngaarden en traditionele Europese wijntechnieken geeft de Salentein wijnen een karakteristieke eigen smaak. Het dessert, een taartje van ananas met chocolade en karamels, is een waardige afsluiter. Terugkijkend op onze avond bij Restaurant de Salentein overheerst dan ook het gevoel om snel weer terug te gaan. ■

www.landgoeddesalentein.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**



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijks tijdschrift 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)

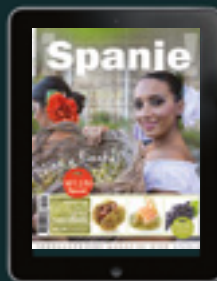
Beschikbaar als: iOS en Android

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





Business Ontmoet Business

Presentatie scheidsrechter Ed Janssen tijdens BOB Midden Nederland



Graag nodigen we u uit voor de volgende Business Ontmoet Business (BOB) bijeenkomst. Op woensdag 21 december zijn leden en geïnteresseerden van harte welkom bij Landgoed Zonheuvel in Doorn (in het Maarten Maartenshuis), waar zij zich kunnen laten inspireren door de presentatie van Ed Janssen. Hij is scheidsrechter voor de KNVB in de Eredivisie, maar werkte ook bij een bank en als taxichauffeur. Inspiratie genoeg dus voor de ondernemers die aansluiten bij deze netwerkvond.

Wat mag u van deze bijeenkomst verwachten? Uiteraard een welkomstdrankje, een diner en natuurlijk de uitgebreide gelegenheid om te netwerken.

Programma

- 17.30 - Ontvangst met welkomstdrankje en hapje
- 18.00 - Welkomstwoord
- 18.10 - Presentatie Ed Janssen
- 18.45 - Aanvang diner en gelegenheid tot netwerken
- 21.00 - Einde bijeenkomst

Tip

Heeft u nog leuke goodies om de deelnemers cadeau te doen? Stuur deze dan vóór woensdag 16 december a.s. naar Marie-Louise van Heeckeren, Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen.

Tot ziens op 21 december bij Landgoed Zonheuvel!

AANMELDEN

Business Ontmoet Business-leden van Midden Nederland Business mogen zichzelf kosteloos inschrijven via bobmiddennederland.nl. Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Meld uzelf dan aan voor deze bijeenkomst om de sfeer te komen proeven.

Dit kan door een mail met uw NAW-gegevens te sturen naar bob-borrel@vanmunstermedia.nl. Eenmalige deelname kost u € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag. Aanmelden voor een lidmaatschap kan via bob-borrel@vanmunstermedia.nl en kost € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje).



Alle foto's en filmpjes van de BOB-borrels zijn te bekijken op www.bobmiddennederland.nl. Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

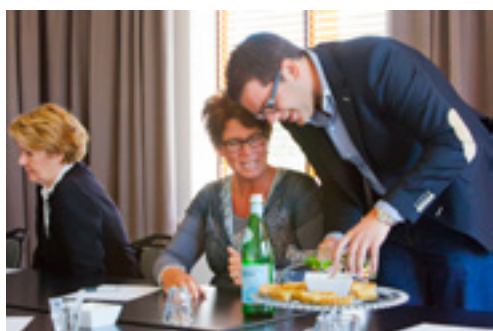


KLEIN WITTENOORD

VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN



Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

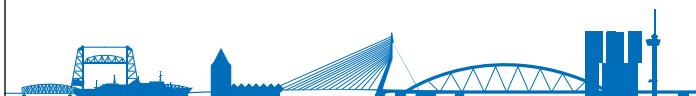


Witenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude | telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwitenoord.nl

WWW.KLEINWITENOORD.NL

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING

BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

Het Nieuwe Werken



Mirjam Bink

Co-founder Stichting ONL
voor Ondernemers
Owner I-recruiting te Ede

www.onl.nl

www.i-recruiting.nl

Onderdeel van het bedrijfsplan van mijn bedrijf waarop ik afstudeerde in 2003 en gelouerd werd met de Young Business Award was een volledige integratie van het nieuwe werken. Toen natuurlijk hypermodern en onwennig voor anderen. Ik kan me nog herinneren een interview te hebben gegeven waarin gevraagd werd wat voor kleding je aandoet als je vanuit huis werkt. Kan me niet voorstellen dat iemand die vraag vandaag de dag nog zou stellen. Maar goed dat geldt ook voor het online zoeken naar kandidaten, menig HR manager vond dat in 2003 maar vreemd, dat er mensen waren die een profiel op internet achterlieten. LinkedIn en 'Het Nieuwe Werken' waren begrippen die niemand nog kende.

Geen kantoor, althans niet 1 waar we met zijn allen kunnen werken, en zoveel mogelijk digitaal. In beginsel dacht ik alleen te kunnen sturen op eindresultaten maar door een geavanceerd systeem dat wij gebruiken waar al onze bedrijfsprocessen gekoppeld zijn, is er voldoende gelegenheid om tussendoor te kunnen sturen. Maar eigenlijk is dat niet nodig, het team corrigeert elkaar wanneer informatie ontbreekt omdat anders het proces vastloopt. En dus is ons systeem een zelfregulerend systeem geworden.

Het momentje bij de koffieautomaat hebben wij dus nooit gehad. Maar daarvoor in de plaats hebben we wel skype de hele dag open staan in de chatfunctie, hebben we iedere maandag een skype overleg en spreken we regelmatig met elkaar af om echt even om de tafel te zitten en de belangrijkste punten te bespreken. Want fysiek elkaar zien is wel heel belangrijk, maar is geen vereiste om een goed functionerende organisatie te hebben.

Het scheelt ontzettend veel qua kosten, kosten van de IT-structuur zijn veel minder dan een fysiek kantoor. En het grootste voordeel, ik heb de beschikking over uitstekende recruiters die een unieke kans hebben aangegrepen om zorg (in welke vorm dan ook) te combineren met een prachtige flexibele baan. Al zouden ze 's nachts op internet de kandidaten zoeken, zo lang ze maar op een normaal tijdstip gebeld worden maakt het voor niemand enig verschil.

En toch...soms heb ik nog een romantisch beeld in mijn hoofd van een mooie villa met een prachtige vergaderzaal voor die momenten dat we wel bij elkaar zitten... maar of mijn opdrachtgevers bereid zijn daarvoor te betalen.... ■

System Care ICT DYN
Consultancy · Projectmanagement · Trainingen

Dynamics NAV 2016

Dynamics CRM 2016

Office 365

System Care

Al uw belangrijke programma's
gezamenlijk in de cloud. Meer weten?
Kijk op onze site systemcare-ict.nl
of bel 06-42737328

BUSINESS FLITSEN

OVERHEDEN BUNDELEN KRACHTEN IN KENNISAS EDE-WAGENINGEN

De gemeenten Ede, Wageningen en provincie Gelderland hebben op 28 oktober een samenwerkingsovereenkomst voor de KennisAs Ede-Wageningen ondertekend. Zij bundelen hun krachten met één gemeenschappelijk doel: de kenniseconomie in de KennisAs laten groeien als motor voor de hele economie, gericht op werk voor iedereen.

In totaal is hiervoor eerder € 2,8 miljoen beschikbaar gesteld voor de periode 2015-2019. Met de samenwerkingsovereenkomst wordt de besteding hiervan op een praktische manier geregeld.

De KennisAs Ede-Wageningen vormt de verbinding tussen Wageningen UR met het Business- en Sciencepark Wageningen, de Kenniscampus Ede en het toekomstige World Food Center in Ede. Dit gespecialiseerde economische cluster van bedrijven en kennisinstellingen werkt als een magneet voor bedrijvigheid. Het gebied verbindt mensen; het is een plek voor ontmoetingen, dialoog, kruisbestuiving en samenwerking. Het kennishart van de FoodValley legt connecties tussen bedrijven onderling, tussen bedrijven en consumenten, tussen kennisontwikkeling en bedrijven en tussen wetenschap en samenleving. Het Programma KennisAs werkt als aanjager en smeermiddel en versterkt en verbindt ontwikkelingen zoals de vorming van Wageningen Campus en het World Food Center. Het programma is onderdeel van



het Uitvoeringsprogramma Strategische Agenda Triple Helix FoodValley. Bea Schouten, gedeputeerde Gebiedsopgaven: “De gemeenten Ede en Wageningen en de provincie bundelen hun krachten op het gebied van kennis, kunde, netwerk en budget voor de realisatie van het programma KennisAs. Hiermee kan het hart van de regio FoodValley zich verder ontwikkelen tot hét kenniscentrum van food, zowel nationaal als internationaal. Een voorbeeld is het World Food Center, dé plek voor de ultieme voedsel beleving van consumenten. Dit versterkt de regionale werkgelegenheid en economische ontwikkelingen. Door op een pragmatische manier de samenwerking te regelen op het gebied van geld, kunnen we efficiënter werken.”

Pragmatische oplossing

De ondertekening van de samenwerkingsovereenkomst vond plaats op 28 oktober. Gedeputeerde Bea Schouten, Willemien Vreugdenhil

(wethouder Economie van gemeente Ede) en Dennis Gudden (wethouder Economie van gemeente Wageningen) zetten hun handtekening onder de overeenkomst. Wethouder Vreugdenhil: “Vóór de samenwerkingsovereenkomst stuurden de betrokken partijen elkaar onderling facturen of moest er subsidie worden aangevraagd. Dit was omslachtig, kostte veel tijd en versterkte niet het gevoel dat we met elkaar voor één doel werkten. Dankzij deze samenwerkingsovereenkomst is het opdrachtgeverschap goed geregeld, uiteraard binnen de wet- en regelgeving op dit gebied.” Wethouder Gudden vult aan: “De drie partijen laten hiermee echt zien dat de samenwerking op dit gebied duurzaam is. We hebben een gedeelde ambitie en werken er hard aan om die waar te maken. Dat soort ambities vergen een langere doorlooptijd om te realiseren en nu hebben we dat tot en met 2019 goed geregeld met elkaar.”

INSPIRERENDE AVOND 4 ONDERNEMENDE DORPEN

Op 5 oktober jl. zijn de leden van de ondernemers verenigingen van Kootwijkerbroek, Harskamp, Wekerom en Otterlo bij elkaar gekomen, met als doel hun netwerk verder uit te breiden. Deze avond werd geleid door spreker Paul Smit, met als thema ‘Samen anders kijken’. Het was een leerzame en geslaagde avond, waar een deel van het onderbewustzijn werd besproken en daarna aan tafel in groepen tijdens het ‘World Cafe’ de thema’s Vertrouwen, Samenwerken en Innovatie met elkaar werden doorgenomen. Zeker voor herhaling vatbaar!



VALLEI
BUSINESS[®]


fortune
COFFEE

BEDRIJFSHUISVESTING SPECIAL





vervolgens een belangrijke voorwaarde. Outsourcen is dan één van de opties. Maar zeker niet de enige! Het succes van een regie organisatie wordt bepaald door de organisatorische context: de kwaliteit van het demand-management en de inrichting van het contract- en leveranciersmanagement. Zorg ervoor dat u hier voldoende aandacht aan besteed.

Standaardisatie van dienstverlening

Door de bovengenoemde ontwikkeling dat facilitaire bedrijven zich steeds meer als regie organisatie opstellen, is de behoefte aan standaardisatie en verzakelijking van bedrijfsvoering en dienstverlening groter geworden. Dit vertaalt zich in het beschrijven van de overeengekomen dienstverlening in Service Level Agreements (SLA's) en meetbare kwaliteit prestatie indicatoren (KPI) om

zo de (uitbestede) uitvoering op een efficiënte wijze te besturen. Verzand niet in theoretische exercitie, maar zie het als een kapstok om de dienstverlening aan op te hangen.

De impact van het nieuwe werken

De impact van 'het nieuwe werken' is groot op alle ondersteunende vakgebieden, maar op facility management in het bijzonder. Het activiteitgerelateerd werken heeft verschillende soorten kantoorwerkplekken tot gevolg. Het altijd en permanent gebruikmaken van dezelfde werkplek op vaste werktijden maakt plaats voor het tijdelijk aanschuiven in een passende kantoorwerkplek of een thuiswerkplek op sterk wisselende tijden. Ook zien we dat organisaties zich steeds meer richten op ontmoeten, samenwerken en projectmatig werken. Met als gevolg: een daling in het gebruik van de

thuiswerkplek. Weet waar de behoeften van de medewerkers liggen en houd rekening met de impact van het nieuwe werken.

Aantrekkelijk werkgeverschap

Tot slot is aantrekkelijk werkgeverschap sterker in de belangstelling komen te staan vanwege het gevecht om aanstormend talent aan te trekken en vast te houden. Belangrijke aspecten hierbij zijn werkinhoud en tevredenheid over de arbeidsomstandigheden. We zien op dit vlak twee tendensen: organisaties worden slanker en banen gaan verloren. Of er is juist sprake van instroom van (tijdelijke) specialisten die worden aangetrokken om nieuwe projecten uit te voeren of veranderingen te bewerkstelligen. ■

Met dank aan ArrangeGroup
www.arrangegroup.nl



Regionale afspraken over perifere detailhandel

Regiovoorstel: investeren en saneren

Regio FoodValley heeft een beleid opgesteld voor perifere detailhandel (zoals woonboulevards) en grootschalige detailhandelsvestigingen (zoals warenhuizen). Het regionaal opgestelde beleid is bedoeld om enerzijds kansen te benutten en anderzijds te saneren: dus per saldo geen nieuwe meters, maar investeren en saneren. De regio en de gemeenten hebben dit beleid vastgesteld om eigen binnensteden te beschermen en te versterken. Het wordt – met dit beleid – voor ondernemers, eigenaren, beleggers en ontwikkelaars - duidelijk welke keuzes de regiogemeenten maken. Regio FoodValley stelt de gemeenteraden voor om dit beleid vast te stellen.

Perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen zijn bij uitstek ondernemingen met een regionale uitstraling. Dat betekent onder meer dat keuzes op het gebied van perifere detailhandel in de ene gemeente automatisch leiden tot consequenties in een andere gemeente. Het is daarom niet zonder reden dat Regio FoodValley regionaal beleid heeft ontwikkeld dat de komende periode door alle regiogemeenten afzonderlijk wordt vastgesteld.

Koopstromen

Regio FoodValley wil met het ontwikkelde beleid meer bezoekers uit een grotere regio naar FoodValley trekken. In het PDV/GDV-rapport, dat is opgesteld door Goudappel Coffeng en in samenspraak met sleutelfiguren uit gemeenten, ondernemersverenigingen, het bedrijfsleven, de makelaardij en eigenaren tot stand is gekomen, worden verschillende

keuzes gemaakt:

- Mogelijkheden voor uitbreiding perifeer aanbod en nieuwe locaties. Per saldo geen nieuwe meters, maar investeren en saneren. Investerings kunnen alleen als er elders sanering plaats vindt. Dit punt wordt nader uitgewerkt (ten aanzien van bestemde en onbestemde meters).
- Branchering op perifere locaties. Het uitgangspunt is om vast te houden aan de traditionele perifere branches: wonen, doe-het-zelf en tuincentra en abc-vestigingen (auto's, boten en caravans). Hiermee wordt de concurrentie met de centrumgebieden beperkt.
- Maatvoering van winkels op perifere locaties. Het uitgangspunt is om op de perifere locaties vast te houden aan een minimale omvang van de winkels van 1.500 m².
- Voor wat betreft het aantal branchevreemde

artikelen houdt Regio FoodValley vast aan een maximum percentage van 15% van het totale winkelloppervlak (met een maximum van 150 m²).

- De vestiging van afhaalcentra/pick up points is onder voorwaarden mogelijk. Het moet dan wel om een zuiver afhaalpunt gaan (en dus niet worden gecombineerd met detailhandel).
- Regio FoodValley ziet geen meerwaarde in de ontwikkeling van een Factory Outlet Center en zal niet meewerken aan initiatieven op dit gebied.

Vervolg

Het door Regio FoodValley ontwikkelde PDV/GDV-beleid wordt de komende periode door alle gemeenten afzonderlijk vastgesteld. Het beleid kan daarna door de gemeenten worden verwerkt in de bestemmingsplannen. ■

Topprioriteiten:

Bedrijventerreinen en Bereikbaarheid

De economische agenda van de gemeente Barneveld is behoorlijk gevuld. "We zijn op allerlei terreinen bezig om het ondernemers- en vestigingsklimaat zo optimaal mogelijk te laten zijn", zegt wethouder Gerard van den Hengel. "Topprioriteiten zijn de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen, zo realiseren we op dit moment het 34 hectare grote bedrijventerrein Harselaar-Zuid, en de bereikbaarheid, zoals ten aanzien van een betere aansluiting van de A1 met de A30."



Bedrijventerreinen

De gemeente Barneveld groeit de komende jaren van 56.000 inwoners nu naar zo'n 65.000 à 70.000 inwoners in de jaren 2030-2035. De meeste nieuwe woningen worden in Barneveld en Voorthuizen gerealiseerd, maar er zijn ook nieuwbouwplannen in de andere dorpen van Barneveld. Naast een stijging van het aantal inwoners, neemt ook het aantal ondernemers toe. Dat is niet verwonderlijk, want veel ondernemers vestigen zich graag op een centrale plek in Nederland. Barneveld ligt op een strategische locatie, is goed bereikbaar via de A1, de A30 en de A12.

"We hebben de afgelopen jaren, onder andere vanwege ruimtelijke procedures, vaak 'nee' moeten verkopen aan ondernemers die zich bij de gemeente meldden voor een vestigingslocatie", vertelt wethouder Van den Hengel. "Dat was natuurlijk erg jammer. Niet alleen

vanwege de verkoop van grond. Het gaat ook om de werkgelegenheid en het faciliteren van ondernemers. Fijn als ze voor Barneveld kiezen. Fijn om dan

"Ik ben er van overtuigd dat, als het licht voor de realisering van het Columbiz Park echt op groen staat, er veel belangstelling voor zal zijn."

vervolgens als gemeente hun vestiging zo goed mogelijk te kunnen begeleiden. We ontwikkelen op dit moment het 34 hectare

grote bedrijventerrein Harselaar-Zuid. We hebben een derde van het bedrijventerrein verkocht en er is blijvend grote belangstelling voor deze kavels. We zijn daarom al voorzichtig aan het nadenken over een uitbreiding van het bedrijventerrein aan de westzijde; fase 1b."

Columbiz Park

Naast het bedrijventerrein Harselaar-Zuid is Barneveld bezig met de voorbereidingen voor de realisering van Columbiz Park. "Een hoogwaardige vestigingslocatie voor ondernemers in een parkachtige omgeving op loopafstand van openbaar vervoer (station Barneveld-Noord) en direct aan de A1. Het is straks dé entree voor wie vanaf de A1 naar Barneveld rijdt. De afgelopen periode hebben wij de vestigingsmogelijkheden voor ondernemers op Columbiz Park verruimd. We verwachten daarom straks op Columbiz Park een



Op dit moment wordt het 34 hectare tellende bedrijventerrein Harselaar-Zuid gerealiseerd.

minister Schultz, tot op heden, niet toe aan onze breed gedragen wens om de aansluiting aan te pakken. Onze wens wordt gesteund door de provincie Gelderland,

“De aanpak van de aansluiting A1/A30 is een zaak van het Rijk. De gemeente Barneveld zélf draagt ook bij aan een betere bereikbaarheid van Barneveld.”

BIK Barneveld, VNO-NCW Midden, Transport en Logistiek Nederland, Verladersorganisatie EVO en de Federatie van Ondernemersverenigingen in Regio FoodValley. Op 28 november 2016 richten we ons opnieuw tot de Tweede Kamer om de aanpak van de aansluiting A1/A30 op de agenda te zetten. Wij zijn graag bereid om samen met de minister

te bekijken of dit gefaseerd kan worden uitgevoerd; te beginnen aan de zuidzijde van de aansluiting. We denken ook graag mee als er sprake zou moeten zijn van voorfinanciering.”

Optimale bereikbaarheid

De aanpak van de aansluiting A1/A30 is een zaak van het Rijk. De gemeente Barneveld zélf draagt ook bij aan een betere bereikbaarheid van Barneveld. “Het jaar 2017 wordt, bijvoorbeeld, het jaar van de aanleg van de Harselaartunnel (een project van € 25 miljoen), de aanleg van de provinciale rondweg om Voorthuizen (een project van de provincie Gelderland) en de aanleg van de infrastructuur die nodig is voor de nieuwbouwwijk Holzenbosch in Voorthuizen.” Tegelijkertijd denkt de gemeente Barneveld na over een oostelijke rondweg om Barneveld die een verbinding vormt tussen de wijk Veller in Barneveld en het bedrijventerrein Harselaar-Zuid. “Daarmee is veel geld gemoeid, maar het draagt in onze ogen bij aan een optimale bereikbaarheid van Barneveld. Voor onze inwoners, ondernemers en onze bezoekers.” ■

mooie mix van bedrijvigheid. Ik ben er van overtuigd dat, als het licht voor de realisering van het Columbiz Park echt op groen staat, er veel belangstelling voor zal zijn. Je zou maar aan één van de belangrijkste invalswegen van Barneveld zijn gevestigd. Een A1-locatie dus, letterlijk en figuurlijk”, zegt Van den Hengel.

Bereikbaarheid

De groei van de gemeente Barneveld, zowel qua inwoners als qua bedrijvigheid, betekent ook dat de gemeente (en Regio FoodValley in het algemeen) goed bereikbaar moeten zijn en blijven. “En ik kan niet anders constateren dan dat die bereikbaarheid onder druk staat. Iedere morgen en heel vaak 's avonds staat de aansluiting A1/A30 in de filemeldingen. Vorige week heeft de ANWB becijferd dat deze aansluiting in de top 5 van landelijke verkeersknelpunten staat. En toch geeft



De aanpak van de aansluiting A1/A30 is een zaak van het Rijk.

Bedrijven kiezen voor opvallende zichtlocatie aan A12

Vol in de kijker

Letterlijker dan hier kun je de term A-locatie niet nemen: de bedrijvenstrook aan de A12 ter hoogte van Veenendaal plaatst ondernemingen vol in de kijker. Deze verkeersslagader, die Oost- en West-Nederland met elkaar verbindt, verwerkt op het traject in de Gelderse Vallei bijna een miljoen voertuigen per jaar. Dat legt de prominent zichtbare business geen windeieren. We vragen de directeur van de strook 'Het Vizier' en vijf gevestigde ondernemers naar hun ervaringen en hun motivatie om zich hier te vestigen. TEKST AART VAN DER HAAGEN / KAREN BOS



zoeken samenwerking en ook de gemeente Veenendaal staat vol achter het plan van een ICT-Campus op deze locatie. Dit is hét moment voor andere bedrijven om aan te haken." Wie wel geïnteresseerd is in een nieuw kantoorpand, maar niet precies weet

"Bedrijven bundelen hun krachten, zoeken samenwerking en ook de gemeente Veenendaal staat vol achter het plan van een ICT-Campus op deze locatie."

Joop Camminga, directeur Businesspark Het Vizier - Veenendaal:
"Toekomstbestendige plek voor ondernemers"

De strook langs de A12 vanaf het pand De Generaal tot en met Van der Valk hotel heet Businesspark Het Vizier. Deze strook is bedoeld voor hoogwaardige kantoorlocaties. Dat Het Vizier blij is met de komst van Cegeka-dsa naar het Businesspark mag duidelijk zijn. "Het Vizier is op dit

moment al de thuisbasis van verschillende ICT-bedrijven. Nu opnieuw een grote IT-dienstverlener voor Het Vizier heeft gekozen, wordt het Businesspark als broedplaats voor ICT-innovatie alleen maar belangrijker," vertelt Joop Camminga, directeur van Het Vizier. "We zien de laatste tijd steeds meer nieuwe dynamiek in de FoodValley regio, de vastgoedsector en ook in een meer concrete aanpak van een ICT-Campus. Bedrijven bundelen hun krachten,

hoe hiermee te starten, kan op Het Vizier kiezen uit verschillende doordachte concepten. "Zowel voor DGA's als voor multinationals is op Het Vizier een aantal basisconcepten ontwikkeld. Er is plek voor groot en klein. Zo is er bijvoorbeeld een concept voor duurzame kantoorvilla's en een concept voor een ruim kantorencomplex voor grotere bedrijven. Ondernemers kunnen hier direct van start. Maar wil een ondernemer maatwerk, dan is er alle ruimte om hiervan af



te wijken en te kiezen voor een vrije invulling.” Uiteraard wel duurzaam. Camminga: “Niet duurzaam bouwen kan echt niet meer. Bouwen op Het Vizier is bijdragen aan een circulaire economie. Voordeel van een duurzaam kantoorpand is natuurlijk een lagere of, als je het heel goed aanpakt, geen energierekening. Maar nog veel belangrijker is dat een duurzaam kantoorpand z'n waarde behoudt. Het is waardevast. Bovendien geef je als ondernemer invulling aan je plicht tot Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Het Vizier is daarmee echt een toekomstbestendige plek voor ondernemers.”

www.hetvizier.com

Olav Westerwoudt, directeur Benelux Tempur Sealy Benelux BV:
 “In lijn met onze matrassen”

Aan de A12 heeft het hoofdkantoor van Tempur Sealy Benelux BV recent haar intrek genomen in het markante en herkenbare witte golvende pand waar voorheen Sara Lee was gevestigd. “We hebben het ultieme pand gevonden, want ‘De Golf’ past uitstekend bij ons merk.” Iedereen die de wereldwijd grootste beddenspecialist Tempur Sealy kent, zal de link leggen tussen het pand, het logo en de daarbij behorende producten die garant staan voor een natuurlijke drukverdeling van het lichaam tijdens de slaap. “Sinds 1992 zijn we actief in de Benelux en zijn we door de jaren gestaag gegroeid. We houden van korte communicatielijnen. Daarom zochten we een pand met voldoende vierkante meters, zodat alle afdelingen op dezelfde verdieping werken. Daarnaast wilden we graag een zichtlocatie, ons dichterbij Utrecht

“We hebben het ultieme pand gevonden, want ‘De Golf’ past uitstekend bij ons merk.”

vestigen en een goede bereikbaarheid. Dat laatste niet alleen voor onze klanten, maar ook voor onze medewerkers, die uit de omgeving Ede en Veenendaal komen. We hebben het allemaal aan de A12 gevonden en kunnen hier verder bouwen aan onze ambitie om het grootste beddenbedrijf van de Benelux te worden.”

nl.tempur.com

Mignon van Holten, operationeel directeur Depa Holding (Vonk360):
 “Perfekte showcase”

In het jaar 2000 baarde ICT-bedrijf Kender Thijssen, inmiddels verkocht aan Detron, landelijk opzien door een bouwtechnisch zeer progressief pand aan de A12 te betrekken. “Opdrachtgever Harm Altena vond dat een bedrijf dat in een innovatieve branche zit dat ook moest uitstralen in zijn accommodatie,” vertelt Mignon van Holten, operationeel directeur bij Depa Holding, waaronder Gito Beheer als huidige eigenaar van het gebouw (sinds 2006) valt. “Als eerste in Nederland kreeg dit pand door TNO ontwikkelde heipalen met een geïntegreerde koude-/warmteopslag en een gebouwbeheersysteem, dat ervoor zorgt dat de klimaatregeling en de verlichting automatisch in actie komen tijdens aanwezigheid van mensen. Omdat Detron niet het gehele gebouw bezet, besloten wij onder de naam Vonk360 een nieuw concept voor de voorzijde te ontwikkelen, passend bij het innovatieve karakter. Een samenwerking van bedrijven die we willen aantrekken, grote en kleine, moet zorgen voor een unieke combinatie van ICT, food en circulaire economie.” Met dat laatste begrip bedoelt Mignon van Holten een streven naar zo min mogelijk verspilling en een maximale energiezuinigheid. “Er zit hier inmiddels een restaurant met een biologische keuken, ‘Eet Lokaal bij Chris’, die met duurzame streekproducten werkt. In het kader van de energiebesparing bevindt zich



Bartosz



“We zitten mooi in het zicht en dicht bij de op- en afrit van de snelweg, bovendien hebben we volop parkeergelegenheid.”

“Ontmoet elkaar hier, kom kijken in Veenendaal, dat zo centraal in het land ligt en zich sterk profileert op ICT-gebied.”

tegen de voorgevel een roterend scherm met zonnepanelen en een fijnstofreiniger. Op termijn komen ook zonnepanelen op het dak en willen we een waterscheiding gaan toepassen, want we vinden als eigenaar van het gebouw dat we zelf voortdurende een steentje moeten bijdragen aan de duurzaamheid en de innovatie. Daarnaast zijn we voornemens om hier allerlei evenementen en workshops te organiseren, die we onder de aandacht brengen via een groot buitenschermbord; het voordeel van de prachtige zichtlocatie aan de A12. Vonk360 biedt een perfecte showcase voor ondernemers die willen innoveren en experimenteren, vooral in samenwerkingsverband. Ontmoet elkaar hier, kom kijken in Veenendaal, dat zo centraal in het land ligt en zich sterk profileert op ICT-gebied.”

www.vonk360.nl

Vincent Verhelst, directeur Bartosz:
“Niet teveel reistijd”

De bedrijfsnaam wekt nieuwsgierigheid op en bereikt daarmee volgens directeur

Vincent Verhelst precies zijn doel, naast het creëren van een ‘persoonlijk gevoel’. “We wilden een voornaam die opvalt en toevallig kwam ergens ‘Bartosz’ voorbij, dat ook nog als domeinnaam op internet vrij bleek en goed in ons logo paste.” Het consultancybedrijf beleefde zijn oprichting op 1 november 2009 en startte in hartje Arnhem. “We specialiseren ons in het testen van softwaresystemen, om te controleren of alles werkt zoals dat zou moeten. Denk bijvoorbeeld aan het offertesysteem van een bank, een app voor internetbankieren of om online in te checken voor een vliegreis. Tot onze klantenkring behoren onder andere grote banken, verzekeraars en overheden. In januari 2014 verruilde Bartosz de Arnhemse huisvesting voor een volledige verdieping in bedrijfsverzamelgebouw De

Generaal, pal aan de A12 bij Veenendaal. “Weliswaar opereren we nationaal, maar het zwaartepunt ligt in de Randstad. Arnhem lag daar voor onze consultants en opdrachtgevers redelijk ver vandaan. Tegelijkertijd wilden we niet de medewerkers van kantoor met teveel reistijd opzadelen, vandaar dat we ons oriënteerden op een plek aan de A12 en hier terecht kwamen. We zitten mooi in het zicht en dicht bij de op- en afrit van de snelweg, bovendien hebben we volop parkeergelegenheid, zelfs voor de momenten dat we voor al onze 135 eigen medewerkers plus dertig tot vijftig subcontractanten een meeting organiseren. Internet functioneert hier uitstekend, de infrastructuur is goed voor elkaar en we ondervinden geen hinder van wetten en regels. Daarnaast ondernam de gemeente snel actie toen wij in het begin geen naamgeving op het pand mochten aanbrenge.”

www.bartosz.nl

Anton Vreugdenhil, directeur Cegeka-dsa:
“Aantrekkelijkste optie”

In ICT-stad Veenendaal zit Cegeka, dienstverlener in deze branche, goed op zijn plek. Het bedrijf is van origine afkomstig uit

Cegeka-dsa



België, maar tegenwoordig gevestigd in tien landen. Cegeka richt zich met in totaal 3400 medewerkers op een verscheidenheid aan sectoren en bezit een portfolio aan diensten voor professional services (staffing), infrastructuur outsourcing (hosting en beheer van klantsystemen) en application development (software-ontwikkeling). Ook biedt het bedrijf Cegeka eigen software-oplossingen voor een aantal specifieke branches, waaronder de vastgoedsector. Dit vormt de specialiteit van de Nederlandse dochter Cegeka-dsa, die haar hoofdvestiging heeft in Veenendaal. Gezamenlijk realiseren Cegeka en Cegeka-dsa in Nederland een jaarmzet van negentig miljoen euro. “Cegeka-dsa biedt een end-to-end-oplossing voor de operationele processen van vastgoedbedrijven; denk aan woningcorporaties en institutionele beleggers,” vertelt algemeen directeur en mede-eigenaar Anton Vreugdenhil. “De software, waarmee we marktleider zijn in Nederland, ondersteunt alle operationele processen, van projectontwikkeling tot onderhoud, van verhuur tot facturatie en incasso. Het onderscheidend vermogen zit in het feit dat het een integraalplatform betreft, geschikt



Van der Valk Hotel Veenendaal

veel open ruimtes en goede faciliteiten, zoals parkeerplek voor onze 350 medewerkers en klanten. Ook de zichtlocatie aan de A12, de prima prijs-kwaliteitverhouding, de ligging van Veenendaal midden in het land, de gunstige infrastructuur en bereikbaarheid bevallen ons uitstekend.”

www.cegeka-dsa.nl

Nick Timmers, manager
Van der Valk Hotel Veenendaal:
“Vliegende start”

Sinds begin deze eeuw tekent zich weer een stevige groei af bij hotelketen Van der Valk. “Elk jaar komen er gemiddeld twee à drie vestigingen bij,” weet Nick Timmers, manager in Veenendaal. “Tegenwoordig zijn dat allemaal zelfstandige bedrijven, die deel uitmaken van een vrij unieke family-franchiseformule. Deze schrijft voor dat de eigenaar tot de familie Van der Valk behoort. De hotels profiteren van een aantal centrale middelen, inclusief een deel van de inkoop, maar opereren zelfstandig. Ze bepalen zelf - uitgaande van bepaalde kwaliteitseisen - de inrichting, maar ook de menu’s en de bereiding van het eten. Onveranderd staan alle hotels voor een goede prijs-kwaliteitverhouding, met heden ten dage meer nadruk op het laatste aspect.” In december 2014 opende Van der Valk Hotel Veenendaal zijn deuren, met Nick Timmers aan het roer. “Mijn ouders, die Hotel Breukelen runnen, kregen tips van ondernemers dat hier in de regio behoefte zou bestaan aan een goede eet-, vergader- en overnachtingsaccom-

“Het unieke is hier dat we niet alleen dicht bij de A12 zitten, maar ook op slechts acht minuten lopen van treinstation Veenendaal-De Klomp.”

modatie. Het ontbrak simpelweg aan een groot zakelijk hotel, anders dan de meer op leisure georiënteerde locaties in de bossen. Naar Utrecht of Arnhem rijden wordt net even te ver gevonden. Nou, het gevoel van die ondernemers bleek helemaal te kloppen, want direct vanaf de opening hadden we het ontzettend druk. Het verhuren van kamers en zalen loopt werkelijk uitstekend, dus bevat het ons hier prima. Binnen Van der Valk sprong Veenendaal er als nieuwkomer echt uit met zijn vliegende start. Basiseisen vormden een zichtlocatie vanaf de snelweg en een optimale bereikbaarheid. Het unieke is hier dat we niet alleen dicht bij de A12 zitten, maar ook op slechts acht minuten lopen van treinstation Veenendaal-De Klomp. Ideaal voor mensen die hier trainingen of congressen volgen en niet in de file willen staan, maar ook voor internationale gasten die vanaf Schiphol liever met de trein dan met de taxi reizen. Echt top, deze plek.”

www.hotelveenendaal.com

“De aantrekkelijkste optie bleek ons te vestigen in het voormalige Unit4-pand, wat per 1 januari aanstaande fysiek zal gaan gebeuren.”

voor de totale bedrijfsvoering en bovendien ingericht op selfservice door klanten.” Cegeka-dsa streek tien jaar geleden in Veenendaal neer, toen het onder leiding van Vreugdenhil een ander ICT-bedrijf overnam. “Daarna hebben we een pand gehuurd, totdat het contract afliep. Dat opende voor ons perspectieven om naar een alternatief te zoeken, waarbij we het gebied onder de loep namen van Veenendaal tot aan Utrecht. De aantrekkelijkste optie bleek ons te vestigen in het voormalige Unit4-pand, wat per 1 januari aanstaande fysiek zal gaan gebeuren. Een schitterend gebouw, dat volledig op onze behoeften aansluit: modern, licht, met

Werkgroep Leegstand geeft realistische cijfers over invulling kantoorpanden Veenendaal

Kentering beeld leegstand

Veenendaal zou thuishoren in de top vijf van Nederlandse gemeenten met de meeste leegstand onder grotere kantoorpanden. Een verkeerd beeld, zo meldt de lokale Werkgroep Leegstand, gebaseerd op eigen onderzoek. Het vestigingsklimaat in Veenendaal is zelfs veel aantrekkelijker dan ondernemers van buitenaf wellicht denken.

TEKST AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Hoewel de economie in de lift zit, blijft leegstand van kantoren- en bedrijfsgebouwen een issue. Het staat ook grotendeels los van elkaar: in veel gevallen voldoen accommodaties niet meer aan de gebruiks- of wettelijke eisen van vandaag de dag, vertoont de uitstraling verouderingsverschijnselen of kampen ze al van oudsher met een ongelukkige situatie, zoals een tekort aan parkeerruimte. De incurante panden schieten telkens weer over. Veenendaal zou zich in een zorgwekkende situatie bevinden op dit gebied, althans, wanneer we de leegstandslijst zoals gepubliceerd door een landelijke makelaarsketen moeten geloven. “Het gaat over separate kantoorpanden met tenminste 500 vierkante meter vloeroppervlak,” zegt Gerard Heuvelman, namens De Bedrijvenkring en Stichting Promotie Veenendaal actief in de medio 2015 geformeerde Werkgroep Leegstand, waarin ook vastgoedondernemer Frank van Woerden, René van Holsteijn namens de Coöperatieve Verenigingen, parkmanager Geurt Valkenburg en namens de gemeente beleidsadviseur Gerda van de Pol zitting hebben. “Volgens die lijst bedraagt de leegstand ruim 29 procent, waarmee Veenendaal landelijk in de top vijf staat. Dat wijkt totaal af van de werkelijkheid.”

Klakkeloos overgenomen

Aldus blijkt, want vanuit een sterk onderbuikgevoel dat dingen niet klopten, besloot

de Werkgroep Leegstand zelf de lokale situatie gedetailleerd te peilen. “De makelaarsketen gebruikte een voorraadbestand van alle grotere kantoorgebouwen in Nederland, samengesteld door Rudolf Bak, de nestor op dit gebied,” vervolgt Heuvelman. “Wat gebeurde er? De makelaarsketen liet er zijn eigen lijst met leegstaande gebouwen op los en daaruit rolde een percentage, dat klakkeloos overall werd overgenomen.” Frank van Woerden: “Zelfs beleidsmakers bij de provincie Utrecht namen deze cijfers mee in hun kantorenaanpak, hetgeen grote gevolgen voor de gemeente Veenendaal heeft.” Het is natuurlijk gevaarlijk om twee verschillende bronnen rechtstreeks aan elkaar te linken, want welke criteria werden gehanteerd?” De Werkgroep Leegstand ging op onderzoek uit. “We maakten zelf een ronde door Veenendaal, later ook in het bijzijn van Rudolf Bak, om de situatie van alle afzonderlijke kantoorpanden van minimaal 500 vierkante meter in kaart te brengen,” vertelt Van Woerden. “Toen we daarna aan het rekenen sloegen, kwamen we nog maar op zestien procent leegstand uit. Iets meer dan de helft, dus.”

Kansloos, kansarm, kansrijk

Dat werkelijke percentage moet je volgens de heren dan ook nog vanuit het juiste perspectief bekijken. Veenendaal telt drie grote, leegstaande kantoorpanden die het

getal enorm opkrikken. Gerda van de Pol: “Bedenk dat een zekere leegstand noodzakelijk is om de doorstroming te bevorderen, anders komt de markt op slot te zitten.” Frank van Woerden vult aan: “Dan praat je over acht à negen procent. Ik zal het nog sterker vertellen: er ontstaat zelfs een tekort aan kwalitatief goede kantoorruimte.” Gerard Heuvelman geeft aan dat je de leegstaande panden zou kunnen uitsplitsen naar drie categorieën: kansloos, kansarm en kansrijk. “Onder de eerste noemer vallen gebouwen die eigenlijk gewoon gesloopt zouden moeten worden. Ze falen hopeloos op het gebied van energiezuinigheid, hebben een tekort aan parkeerruimte door de nieuwe rekenmethodes, hebben een verouderde uitstraling of zijn achterhaald van opzet, bijvoorbeeld met allemaal kleine hokjes en niet-verplaatsbare binnenwanden van beton, waar het bedrijfsleven tegenwoordig grote open ruimtes wenst.”

Not done

“Kansarm betekent dat een accommodatie zich met overzichtelijke investeringen, eventueel een aanpassing van de koop- of huurprijs en in sommige gevallen meedenken door overheden weer interessant in de markt laat zetten,” vervolgt Heuvelman. “Als voorbeeld neem ik maar even het Konepand, dat dertien jaar leeg stond. Wat wil je ook? Er lagen slechts 26 parkeerplaatsen bij



Eén van de speerpunten van de Werkgroep Leegstand vormt ook het uitdragen van de op harde cijfers gestoelde boodschap dat de situatie eerder positief dan negatief afsteekt bij het landelijk gemiddelde.

een totaal vloeroppervlak van 1780 vierkante meter. Dat betekent een verhouding van op 1 op 68, waar tegenwoordig 1 op 30 als norm geldt. Er lag echter nog een ongebruikt stuk grond tegenaan en toen de gemeente bereid bleek dat vrij te geven, kon de ontwikkelaar daar zestig extra parkeerplekken creëren. Je ziet het resultaat: Kone nam zijn intrek in het gebouw.” Gerard Heuvelman noemt een voorbeeld in de hoedanigheid van de voormalige Kembo-locatie. “Een gebouw met 6000 vierkante meter kantoor- en 1420 meter magazijnruimte. Die verhouding zou markttechnisch precies andersom moeten zijn. Nu wordt de accommodatie omgebouwd tot The Maxx, een uitgaanscentrum voor de jeugd. Dit kwam mede tot stand vanuit een samenwerking van onze werkgroep en de gemeente Veenendaal, die dit mogelijk maakte via een wijziging in het bestemmingsplan.” Gerda van de Pol legt uit: “Tien jaar geleden was het not done om ineens een vrijetijdsbestemming aan zo’n bedrijfsgebouw toe te kennen. In de meest recente bestemmingsplannen heeft de gemeente een verruiming toegestaan, die onder andere ook maatschappelijke doeleinden mogelijk maakt.”

Vol en leeg terras

Het geeft maar aan dat de gemeente Veenendaal graag meedenkt om de leegstand, die gelukkig lang niet zo zorgwekkend blijkt, te helpen reduceren. Waar mogelijk ondergaan kantoorpanden een functionele transformatie, zoals dat van Kembo of het Carrefour-gebouw, waar straks starterswoningen zullen komen. Eén van de speerpunten van de Werkgroep Leegstand vormt ook het uitdragen van de op harde cijfers gestoelde boodschap dat de situatie eerder positief dan negatief afsteekt bij het landelijk gemiddelde. “Publicaties in de media over een opvallend hoge leegstand doen het imago van Veenendaal natuurlijk geen goed en politieke discussies werken ook niet in ons voordeel,” meent Frank van Woerden. “Het werpt voor ondernemers van buitenaf een drempel op om zich hier te vestigen, wat de businesskansen van bestaande bedrijven en de werkgelegenheid beperkt.” Gerard Heuvelman: “Vergelijk het met een vol en een leeg terras. Waar ga je zitten?” Gerda van de Pol benadrukt dat Veenendaal, dat zich profileert als ICT-stad binnen de FoodValley, ondernemers juist enorm veel te bieden heeft. “Een centrale ligging met uitstekende uitvalswegen en spoorverbindingen waar je bovendien filevrij naar toe

kunt rijden. Daarnaast zijn er genoeg vestigingsmogelijkheden en potentiële medewerkers met een uitstekende arbeidsmoraal. Daarbij wil ik de strook aan de A12 beslist niet onvermeld laten: een prachtige zichtlocatie, waar nog 2,8 hectare aan kavels ligt. Hier zijn al diverse grote ICT-bedrijven gevestigd.”

Kantorenloods

Veenendaal heeft sinds kort een kantorenloods. “Ondanks de beperking in de naam kunnen vastgoedeigenaren van zowel kantoor- als bedrijfspanden daar terecht met alle mogelijke vragen over hun onroerende zaken, bijvoorbeeld om bij leegstand eens te praten over een oplossing”, vertelt Gerda van de Pol. Indien gewenst wordt de hulp ingeroepen van Ontwikkelings Maatschappij Utrecht (OMU), voor een advies over bijvoorbeeld mogelijke financieringen die de banken veelal niet meer geven. Frank van Woerden besluit: “De koop- en huurprijzen stijgen weer, dus dat maakt het interessanter om in kansarme gebouwen te investeren. Met een op eerlijke feiten gebaseerd imago en een gunstig vestigingsklimaat kan Veenendaal zich qua business volop blijven ontwikkelen.” ■

Dialogoog 'Samen aan Zet' geeft Nijkerkse samenleving meer invloed

“Alleen kunnen we weinig,
samen kunnen we veel!”

In de gemeente Nijkerk bepaalt de Nijkerkse samenleving in de Dialogoog 'Samen aan Zet' wat belangrijk is in de gemeente en waar op moet worden ingezet. Inwoners, bedrijven en vertegenwoordigers van verenigingen en instellingen geven ook aan welke zaken beter kunnen. Tenslotte spreken zij zich ook uit over hoe ze aankijken tegen de rolverdeling tussen de samenleving en de gemeente. Vallei Business sprak Patricia van Loozen, wethouder Economische Zaken binnen de gemeente Nijkerk, over dit bijzondere initiatief.



"De grote uitdaging in de lokale, en daarmee ook de regionale economie is het stimuleren van werkgelegenheid binnen Nijkerk", aldus Patricia van Loozen.



“Onze samenleving verandert, ook de Nijkerkse”, steekt Patricia Van Loozen van wal. “Inwoners willen directer en sneller invloed hebben en laten, bijvoorbeeld via social media, hun mening horen. De rol van de gemeente verandert ook: zij krijgt meer taken vanuit de landelijke overheid en kan daardoor niet alles meer doen zoals we dat deden. Dit roept vragen op: Hoe houden we met het beschikbare geld voorzieningen in onze gemeente op orde? Hoe kunnen we dit zo slim mogelijk samen organiseren? De gemeenteraad wil via de dialoog ‘Samen aan Zet’ de kennis, ervaring en creativiteit en innovatiekracht van inwoners, verenigingen, bedrijven en instellingen beter benutten om samen keuzes te maken voor de komende jaren.” Door ‘Samen aan Zet’ krijgt de gemeente Nijkerk volgens Patricia Van Loozen concrete voorstellen over de wijze waarop de activiteiten, faciliteiten en regelingen vanuit de gemeente eventueel beter worden. “Op die manier kunnen we in Nijkerk zo goed mogelijk van de beschikbare middelen gebruik maken.”

Meedenken

De dialooggroepen bestaan uit vertegenwoordigers van zo veel mogelijk belangen die met de betreffende onderwerpen te

maken hebben en inwoners die graag mee willen denken. Deze personen hebben zich na oproepen in de krant, op de gemeentelijke website en op social media opgegeven om deel te nemen aan 'Samen aan Zet'. Een aantal belanghebbenden heeft zich verenigd in werkgroepen voor de binnenstad om deze aantrekkelijker maken. “Zo is er bijvoorbeeld een werkgroep Nijkerk Sterk Merk actief waarbinnen wordt gewerkt aan de branding van de gemeente. De binnenstad van Nijkerk maakt daar een belangrijk onderdeel van uit. Voor wat betreft bedrijventerreinen proberen wij met pro-actieve promotie en acquisitie bedrijven in Nijkerk te interesseren.”

Stimuleren lokale economie

De gemeente Nijkerk zet alles op alles om de lokale economie te stimuleren. Zo is in het coalitieakkoord 2015–2018 De Kanteling gekozen voor een Vitale en Duurzame economie.

“De grote uitdaging in de lokale, en daarmee ook de regionale economie is het stimuleren van werkgelegenheid binnen Nijkerk en het zoveel mogelijk handhaven van het voorzieningenniveau in binnenstad en kernen”, legt Patricia Van Loozen uit. “Vanuit de regio- en faciliterende rol

CLUSTERS DIALOOG 'SAMEN AAN ZET'

- Cluster 1: Leefstijl, Sport, cultuur en gezondheid
- Cluster 2: Economie en bedrijfsomgeving
- Cluster 3: Veiligheid en handhaving, gaat van start in januari 2017
- Cluster 4: Wonen en woonomgeving, gaat van start in januari 2017
- Cluster 5: Sociaal Domein, gaat van start in januari 2017

worden nieuwe ontwikkelingen en activiteiten gestimuleerd die bij veranderingen in de economische sectoren plaatsvinden. Zo is inmiddels de koopzondag een feit. Bovendien zijn wij aan het werken aan de BIZ Hoewelaken en gaat de BIZ Nijkerk ontwikkeld worden. Ook gaan we samen de leegstand van panden voor zowel de binnenstad als ook de bedrijventerreinen aanpakken. De bereikbaarheid van de gemeente Nijkerk is eveneens een agendapunt. “Zoals de verbreding van de A28 en het opknappen van Knooppunt Hoewelaken. Onder



andere met meer rijstroken en flyovers wordt geprobeerd de verkeersoverlast aan te pakken. In 2019 start Rijkswaterstaat de werkzaamheden. Tussen 2022 en 2024 zijn deze gereed.”

Minder regels

Ondernemerschap wordt door de gemeente Nijkerk gestimuleerd door minder regels en meer eigenaarschap. Cluster Economie en Bedrijfsomgeving heeft recent de Visie gepresenteerd. “Ik ben erg enthousiast over hun visie”, zegt Patricia Van Loozen. “De aandacht voor de circulaire economie, het belang van een inclusieve arbeidsmarkt, het laten horen van succesverhalen, minder regelgeving; er zitten zoveel waardevolle elementen in. Flexibele bestemmingsplannen horen hier ook bij. Flexibiliteit wordt toegepast met de verkaveling die het bedrijf nodig heeft. Nijkerk levert maatwerk voor de partij die belangstelling heeft voor een bedrijventerrein. Dit betekent ook meeden-

ken met de eisen die worden gesteld aan het bouwen, parkeren, architectuur, beeldkwaliteit, noem maar op.”

Patricia Van Loozen merkt dat de vraag voor bedrijventerreinen weer aantrekt. “Het blijft een langdurig proces maar het is duidelijk dat bedrijven weer durven te investeren. Momenteel zijn bedrijfskavels te koop op de terreinen Arkerpoort, De Flier, Westkadijk en Spoorkamp. Woningbouwprojecten zijn ook in ontwikkeling. Ik noem project Nijkerkerveen en Doornsteeg. In Doornsteeg worden 1.200 woningen gebouwd. De inschrijving voor dit project is al begonnen.”

Sterk ondernemersklimaat

Nijkerk heeft een sterk ondernemersklimaat volgens Patricia Van Loozen. “Er is sprake van weinig werkloosheid en er is veel werkgelegenheid in de foodsector. Grote namen als Arla, Struik, 2SistersStorteboom, Bieze Foodgroep, Bouw Logistics en

Bronswerk Heath Transfer, zijn gevestigd in Nijkerk. De ligging van Nijkerk langs de snelwegen is uitstekend. Nijkerk heeft veel voorzieningen en een goed woonklimaat. Daarnaast ontmoet ik heel veel enthousiasme en ondernemersgeest bij de ondernemers die ik ontmoet. Dit is iets waar Nijkerk trots op mag zijn.”

Wat haar als wethouder extra blij maakt, is het belang dat de dialooggroep hecht aan samenwerking tussen bedrijfsleven, onderwijs en inwoners. “Dat sluit naadloos aan bij hoe ik als wethouder naar de economie kijk: als de verbinding van het totaal. Mijn motto luidt ook niet voor niets: de verbinding opzoeken, aangaan en onderhouden. Die verbindingen zijn cruciaal. Alleen kunnen we weinig, samen kunnen we veel!” ■

SPECIAL BEDRIJFSHUISVESTING - MAKELAARDIJ





TE
HUUR

EDE - BONNETSTRAAT 6-8

In 2011 gebouwd, duurzaam en zeer representatief bedrijf-/kantoorpand gelegen op een goed bereikbare en uitstekende zichtlocatie op bedrijventerrein BTA12.

Zeer hoogwaardig opleveringsniveau met hoge isolatienormen, eigen warmtepomp, vloerverwarming en -koeling, 3-voudig glas, dit resulteert tot zeer lage energiekosten. Uiteraard is hier glasvezel aanwezig.

Royale parkeermogelijkheden op eigen terrein.

Bedrijfs-/magazijnruimte

± 1.135 m² begane grond.
± 215 m² entresol.

Kantoorruimte

± 226 m² begane grond.
± 352 m² 1e verdieping.

Warmtepomp
bespaart
ca. € 18.000,-
per jaar!

Huurprijs: op aanvraag



TE
HUUR

EDE - FRANKENENG 20A

Op een zeer goed bereikbare locatie bieden wij deze toonaangevende, deels recentelijk gerenoveerde kantoorruimte te huur aan.

Deze kantoorruimte is gelegen op een goede zichtlocatie aan één van de drukste verkeersaders op bedrijventerrein "Frankeneng".

Voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein aanwezig.

Het object is zowel met openbaar alsmede eigen vervoer goed bereikbaar.

Op korte afstand van de op- en afritten van zowel de A12 en de A30.

Kantoorruimte

± 594 m²

Huurprijs: op aanvraag

Taxatie

Alleen een bedrag op een stuk papier?

Zo'n 30 jaar geleden was een taxatie niet meer dan een korte verklaring met een bedrag en een polaroidfoto. Op één A4 'tje. Maar sinds die tijd is veel veranderd en zijn taxatierapporten steeds vollediger geworden.



De vastgoedcrisis die gelukkig weer bijna achter ons ligt heeft de eisen begrijpelijk verder aangescherpt. Met als laatste ontwikkeling de oprichting van het NRVT (Nederlands Register voor Vastgoed Taxateurs) die strakke reglementen heeft voor taxateurs. Soms lastig, maar noodzakelijk en juist daardoor geven deze taxaties ondubbelzinnige duidelijkheid over alle aspecten van de waarde van uw gebouw. Daarmee werden de rapporten nog dikker en dan is het eigenlijk best jammer dat nog steeds vrijwel alleen wordt gekeken naar de waarde in het rapport. Want er staat zoveel meer in.

Inzicht

Door het rapport goed te lezen krijgt u inzicht in de exploitatie, en waar uw pand

staat in de markt. Als voorbeeld: U staat voor de keuze verbouwen of verhuizen? Maar gaat die verbouwing die flink wat kost ook echt wel waarde toevoegen of wordt het pand juist minder makkelijk om te verkopen of te verhuren? En is dus verhuizen een veel betere optie? Ook investeringen op duurzaamheid worden beoordeeld qua invloed op de exploitatielasten en de waarde van het gebouw. Het vervangen van een dak combineren met energiebesparende maatregelen kan echt waarde toevoegen en uw pand meer of soms zelf weer toekomst geven. Vaak samen met een goedkopere financiering!

Heeft u een taxatie vraagstuk voor financiering, verbouwing, voor de belastingdienst

of de jaarrekening? Bel gerust, wij leggen u graag uit hoe het werkt! ■

Hutten
MAKELAARDIJ O.G.
BEDRIJFSHUISVESTING

Hutten Makelaardij & Bedrijfshuisvesting
 Info@huttenmakelaardij.nl - 0318-519002

Jos van Klinken RT - Makelaar en Taxateur
 Aangesloten bij NVM, TMI, Vastgoedcert
 en NRVT



Pand wel of niet mee bij bedrijfsovername?



Hans Wijnen
Hans Wijnen is partner bij Diligence, specialist in bedrijfsovername en opvolging

www.diligence.nl
088 0550350
06-51558941

Het voeren van een onderneming vanuit een eigen pand levert vaak de nodige operationele en financiële voordelen op. Maar wat als het bedrijf verkocht wordt? Heeft een koper voldoende financiële middelen dan is het geen enkel probleem, maar als dit niet het geval is (en dat is in ver uit de meeste gevallen zo), dan kan juist dat mooie pand ook voor de nodige extra drempels zorgen.

Iedere situatie is weer anders, maar dat onroerend goed (OG) de voorgenomen transactie extra complex kan maken, is duidelijk. Het begint al met waar het eigendom ligt (privé, holding, werkmaatschappij) ieder met de eigen (financiële) voor en nadelen. Bovendien kan het aanwezige OG ervoor zorgen, dat het voor koper moeilijker wordt om een bedrijfs-overdracht te financieren.

Een ondernemer is van nature vindingrijk en gaat de uitdagingen niet uit de weg en dus zien we vele vormen ontstaan die het toch mogelijk maken om de onderneming te kopen en in het pand te blijven zitten. Bijvoorbeeld, koper huurt en koopt pas over enkele jaren het pand, koper zoekt een investeerder die het pand wil kopen, een investeerder koopt het pand en geeft de mogelijkheid aan de huurder om na een periode het pand van hem te kopen ('sale en lease back'), verkoper verhuurt voor onbepaalde tijd, etc.. Bij overdracht binnen de familie gelden weer andere regels soms met fiscale voordelen. Mogelijkheden te over dus (en dit was slechts een selectie) met allemaal weer eigen (on)mogelijkheden.

De praktijk wijst uit dat de opmerking "ik verkoop alles in een keer" vaak veel te kort door de bocht is en allesbehalve de makkelijkste (of beste) oplossing. Zaak dus om een en ander tijdig en vooral goed uit te (laten) zoeken en in kaart te brengen. ■

DC Ede

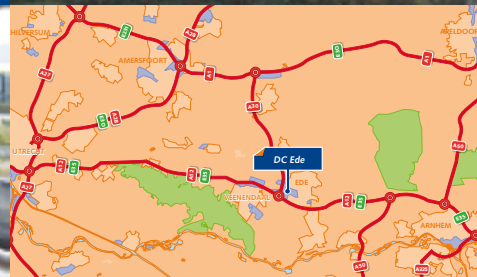
9.000 m² cross-dock bedrijfsruimte per direct beschikbaar

DC Ede biedt in totaal 20.000 m² bedrijfsruimte met gemoderniseerde kantoorruimte. Op dit moment is er 9.000 m² cross-dock bedrijfsruimte per direct beschikbaar. ProDelta heeft het distributie-complex zowel esthetisch als technisch gemoderniseerd waardoor DC Ede aan alle logistieke vereisten van deze tijd voldoet.

- Vrije hoogte van 11 meter;
- Vloerbelasting van 5.000 kg/m²;
- 29 overheaddeuren (totaal 50);
- Gemoderniseerde kantoorruimte op maat;
- Gecertificeerde sprinklerinstallatie.



Newtonstraat 6, Ede



U zoekt kantoorruimte en wilt snel operationeel zijn? Maar u wilt niet vastzitten aan langjarige huurcontracten met allerlei bindende voorwaarden en grote investeringen? Crown Slim Huren biedt een alternatief met representatieve 'ready to use' kantoorruimtes op goede plekken in de FoodValley regio.

"Onze huurders maken naar behoefte gebruik van onze faciliteiten", licht eigenaar Mark Teerling toe.



Crown Slim Huren

Flexibele huisvesting in FoodValley regio

In een tijd waarin veel organisaties op de kleintjes letten en kritischer dan ooit naar hun huisvestingskosten kijken, heeft Crown Slim Huren al jarenlang het antwoord. "Onze huurders maken naar behoefte gebruik van onze faciliteiten", licht eigenaar Mark 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."

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 voor 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 hoge investeringen te doen en wij nemen veel werk uit handen, waardoor de ondernemer zich kan richten op zijn corebusiness."

Vergaderruimte

Crown Slim Huren geeft met het concept Crown Slim Werken tevens toegang tot vijftig flexibele kantoorlocaties in Nederland. Hier vind je een representatieve werkplek, spreekkamer of vergader- of trainingsruimte en wordt onder andere 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 weer inbegrepen. Tevens zijn er beamers, flipovers en laptops beschikbaar. Reserveren kan op onze website via een 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 calamiteiten zijn, dan zorgen wij ervoor dat deze snel opgelost worden. Bij ons is het absoluut niet zo dat wanneer je eenmaal je contract hebt getekend, je ons nooit meer ziet. Wij blijven betrokken bij onze huurders." ■

Crown Slim Huren

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

Bent u eigenaar van een kantoorpand en er is sprake van leegstand? Graag komen wij met u in contact. De kans is groot dat wij met onze manier van werken een oplossing kunnen bieden.

BUSINESS FLITSEN

NIEUWE BEDRIJFSTERREIN VERENIGING FHV OFFICIEEL OPGERICHT

Met de ondertekening bij notaris Kantoor Van Putten Van Apeldoorn in Ede is op 25 oktober de oprichting van de nieuwe Stichting BedrijvenInvesteringsZone FHV een feit. In deze bedrijfsterrein vereniging zijn de ondernemingen georganiseerd van de bedrijfsterreinen Frankeneng, Heestering en De Vallei. Dit is een belangrijke stap richting de invoering van de wet BedrijvenInvesteringsZone (BIZ) waar steeds meer ondernemers op deze terreinen zich sterk voor maken.

Onder toezicht van notaris Sjirk Bijma ondertekenden de kersverse verenigingsvoorzitter Jan van Santen (Waaijenberg Verhuizers), Jan Paul van de Hoef (Keus Bedrijfsmakelaardij) en Wim van den Brandt (voorzitter EBC) de akte. In de bedrijfsterrein vereniging werken de ondernemers nauw met elkaar samen op het gebied van beveiliging en het beheer en onderhoud van de gemeenschappelijke ruimte. Jan van Santen: "Doordat we nu met drie bedrijfsterreinen samenwerken, kunnen we collectief betere afspraken maken met leveranciers. Daarnaast geven we met deze stap invulling aan de wet BIZ, waarin we als terrein zelf verantwoordelijk worden voor al deze voorzieningen." Een BIZ is een officiële wet. Dit betekent dat, als meer dan 51% van de ondernemers akkoord gaat met de invoering, de BIZ geldt voor alle bedrijven op het terrein. Vervolgens wordt het bestuur verantwoordelijk voor de uitvoering



van de BIZ. Naast bijvoorbeeld collectieve beveiliging is de stichting dan zelf verantwoordelijk voor het parkmanagement en het toezicht op het wegenonderhoud en groenbeheer. Waar de BIZ in investeert, is afhankelijk van de wens van de leden. Dit is een belangrijke verandering van de huidige situatie, omdat hierin de overheid deze keuzes maakt. Vaak zonder de betrokken ondernemers daarin te betrekken. Na invoering van de BIZ levert iedere onderne-

mer jaarlijks een bijdrage die wordt berekend op basis van de WOZ-waarde van het onroerend goed. Dit wordt vervolgens door de gemeente ter beschikking gesteld aan het bestuur van de BIZ.

Meer informatie?

Geïnteresseerden vinden meer informatie op ebcede.nl/biz. Zij kunnen ook contact opnemen via secretariaat@ebcede.nl.

REGIO FOODVALLEY VRAAGT AANDACHT VOOR UITBREIDINGSMOGELIJKHEDEN VEENENDAAL ALS ICT CENTRUM

Het bestuur van Regio FoodValley vraagt de provincie Utrecht het zogenaamde inpassingsplan Kantoren nog niet in procedure te brengen. De regio laat momenteel zelf een Visie Werklocaties opstellen en adviseert deze visie te betrekken bij de inhoud van het inpassingsplan. Regio FoodValley ondersteunt hiermee de reactie van het gemeentebestuur van Veenendaal op het voornemen van de provincie Utrecht.

Het bestuur wil hiermee duidelijk maken dat de leegstand in de kantorenmarkt FoodValley aandacht verdient. De Visie Werklocaties moet zowel recht doen aan de ambities van de gehele regio voor het uitgroeien tot het topcluster food als de individuele gemeenten. Om overprogrammering van bedrijventerreinen en een toenemende leegstand van kantoren tegen te gaan, kan de provincie via een

inpassingsplan actief invloed uitoefenen op de bestemmingsplannen van gemeenten. GS van de provincie Utrecht hebben een zogenaamd voorontwerp inpassingsplan Kantoren vastgesteld. Voor Veenendaal is het gevolg hiervan dat er minder kantooruimte op een aantal terreinen mag komen. Dit blokkeert het speerpuntenbeleid van Regio FoodValley waarin de gemeente Veenendaal als ICT-centrum van de regio geldt.

SPECIAL BEDRIJFSHUISVESTING - ONGEDIERTEBESTRIJDING



Ongediertebestrijding

Pas op voor ongewenste gasten

Gevaar schuilt in een klein hoekje, en dat geldt al helemaal als het gaat om ongedierte. Niet elk insect of knaagdier is even zichtbaar, maar dat neemt niet weg dat onderstaande ongewenste gasten voor heel wat overlast kunnen zorgen!



Muizen

Een muis kan grote schade toebrengen aan uw pand, apparatuur en meubilair door aan hout en plastic te knagen. Wanneer dit bij elektrische bekabeling gebeurt, kan dit zelfs brand veroorzaken!

Tekenen van een muizenprobleem

- Het zien van muizen in huis of uw bedrijf.
- Krassende geluiden in muren of plafonds.
- Uitwerpselen - Muizen laten kleine, donkere uitwerpselen achter, vooral langs muren of op plaatsen waar ze vaak komen, zoals in kasten of onder gootstenen.
- Kenmerkende geur - Muizen laten een naar muskus en ammoniak ruikend spoor achter, dat vooral sterk is in (half)gesloten ruimten, zoals onder kasten.
- Schade - Muizentanden groeien voortdurend en daarom knagen ze aan alles, van hout en plastic tot bekabeling en andere harde materialen.

- Nesten - Muizennesten zijn vooral te vinden op beschutte plaatsen, zoals achter koelkasten. Nesten bevatten vaak jonge muizen.

Houtaantasters

De aanwezigheid van houtrot veroorzakende schimmels of van insecten die hout als voedselbron of als verblijfplaats gebruiken, kan ernstige schade toebrengen aan de constructie van uw bedrijfspand. Vooral monumentale panden zoals musea, kerken en grachtenpanden, maar ook oude en nieuwe woningen en bedrijfspanden kunnen te kampen krijgen met deze problemen.

- Houtworm - is een verzamelnaam voor bepaalde torren en kevers die beschadigingen aan hout toebrengen, zoals de huisboktor (ook wel bekend als boktor), de spinthoutkever, de houtkever en de bonte knaagkever. De term 'houtworm' wordt gebruikt voor de larve- of wormfase van

het insect, waarin het gaten boort in hout en hout eet. Na verloop van tijd wordt het hout door de houtwormgaten zwakker en dat kan uiteindelijk leiden tot het instorten van het gebouw.

- Huiszwam - is een schimmel die cellulose in hout vernietigt waardoor hout uiteindelijk verkrumelt. Huiszwam is de ernstigste soort houtrot in gebouwen. Anders dan andere houtaantastende schimmels heeft het geen vochtige omstandigheden om te groeien en kan het zich door het hele gebouw en aangrenzende panden verspreiden in nog niet aangetast hout. Vooral oudere gebouwen zijn vatbaar voor huiszwam, maar nieuwere gebouwen kunnen niettemin ook worden aangetast.
- Houtaantastende schimmels - natrot is een verzamelterm voor verscheidene schimmelsoorten die hout aantasten in vochtige omstandigheden. De twee meest voorkomende zijn kelderzwam en poriëzwam.



Natrot is minder agressief dan huiszwam, omdat het zich alleen kan verspreiden naar gedeeltes van het pand met een hoog vochniveau.

Zilvervisjes

Bij bedrijven komen zilvervisjes vaak voor in het archief, waar ze belangrijke documenten kunnen beschadigen. Daarnaast komen zilvervisjes vaak voor in het toilet of in de kleedruimte, omdat de luchtvochtigheid daar hoog is. Ze komen dan ook niet alleen in oude panden voor, ook in nieuwbouw is regelmatig overlast van zilvervisjes, omdat de betonnen muren en het hout nog vochtig zijn. Slechts wanneer ze in grote aantallen voorkomen, veroorzaken ze schade. Meestal is dit in een vochtige omgeving. Ze voeden zich met alles wat van natuurlijke herkomst is, zoals bloem, lijm, schimmels, dode insecten en voedselresten. Ook al geven ze de voorkeur aan zetmeelrijk voedsel. Ze zijn in staat cellulose te verteren en kunnen daardoor flinke schade toebrengen aan uw schilderijen, foto's, boeken en (behang)papier. Zilvervisjes worden regelmatig aangezien voor de andere franjes-taarten: ovenvisjes of papiervisjes. Ovenvisjes

komen voor op goed verwarmde plaatsen, zoals keukens en bakkerijen. Papiervisjes komen algemeen voor in verwarmde gebouwen. Ze zijn vaak te vinden in bijvoorbeeld archieven of verhuisdozen. Meubels die tijdelijk bij een verhuisbedrijf in opslag hebben gestaan zijn vaak besmet.

Ratten

Ratten vormen een aanzienlijk gezondheidsrisico voor mensen en huisdieren. Ziekten die ze over kunnen brengen zijn onder meer salmonella, de ziekte van Weil, E. coli en TBC. Ratten dragen ook vlooiën, mijten en teken bij zich en kunnen acute allergische reacties veroorzaken.

Tekenen van een rattenprobleem

Muizen en ratten laten over het algemeen dezelfde sporen achter. De aanwezigheid van ratten wordt verder verraden door:

- Uitwerpselen - donker en langwerpig, van 10 tot 20 millimeter lengte.
- Opengescheurde voedselverpakkingen.
- Nesten - worden gebouwd in warme, beschutte plaatsen en worden gemaakt van versnipperd materiaal van bijvoorbeeld

kranten of stof. Ook holen in de tuin, vooral in composthopen of onder schuren en nesten onder tuinplanken komen voor.

Kakkerlakken

Kakkerlakken dragen tal van ernstige ziekten bij zich, waaronder salmonella, dysenterie, gastro-enteritis en tyfus. Uitwerpselen van kakkerlakken kunnen verder eczeem en astma veroorzaken. Kakkerlakken kunnen zich snel voortplanten.

Tekenen van een kakkerlakkenprobleem

- Levende of dode kakkerlakken - kakkerlakken verplaatsen zich normaal gesproken alleen 's nachts. Meestal zie je iets wegschieten naar de eerste de beste schuilplaats. Als je ook overdag kakkerlakken ziet, heb je waarschijnlijk te maken met zeer veel kakkerlakken op verborgen plaatsen.
- Eipakketjes (oötheca) en vervellingshuidjes - kakkerlakken leggen eipakketjes waarin de eitjes zich bevinden. Zowel eipakketjes als vervellingshuidjes (een soort doorzichtige capsule) zijn tekenen van een kakkerlakkenplaag. Kakkerlakken vervellen verschillende keren tijdens hun levenscyclus.
- Sporen van uitwerpselen - deze lijken op restjes gemalen koffie en zijn ongeveer 1 millimeter lang. Op muren en op andere verticale oppervlakken zien de uitwerpselen er langwerpig uit omdat ze uitgelopen zijn. De uitwerpselen zijn vooral te vinden in de nabijheid van de plaatsen waar kakkerlakken zich schuilhouden.
- Stank - kakkerlakken verspreiden een onaangename geur. Deze misselijkmakende geur wordt sterker naarmate de kakkerlakkenplaag verergert.
- Schade - kakkerlakken doen zich bij voorkeur tegoed aan (verpakt) voedsel uit de voorraadkast. Ze hebben een voorkeur voor zachte voeding die al aan het rotten is en voor gesuikerde etenswaren zoals fruit.
- Schuilplaatsen - kakkerlakken zitten graag daar waar het warm en vochtig is. Denk aan de productieruimte, de keuken of de badkamer, maar ook in de buurt van apparaten die warmte produceren zoals de verwarming, ovens en machines en in huis ook het fornuis, de koelkast, de afzuigkap, of in kleine apparaten zoals koffiezetapparaten, magnetrons. Ze bevinden zich vaak in de buurt van waterleidingen, buizen en rioleringen, omdat ze veel water moeten drinken. ■

(Bron: rentokil.nl)



Van Deuveren Plaagdierbeheersing & Advies houdt ongenode gasten buiten de deur

Dennis Van Deuveren bezoekt ook regelmatig pluimveebedrijven voor plaagdierbeheersing.



De herfst heeft zijn intrede gedaan en dit betekent dat ratten en muizen een beschutte plaats zoeken om de winter door te komen. Drukke tijden dus voor Dennis en Ab van Deuveren, die dagelijks in de weer is met deze ongenode gasten.

Sinds 2009 runt Van Deuveren zijn bedrijf dat gespecialiseerd is in plaagdierbestrijding, Van Deuveren Plaagdierbeheersing & Advies, vanuit Barneveld. Van ratten, muizen, mollen tot wespen, vliegen en houtworm; niets gaat ze uit de weg. Volgens Van Deuveren heeft met name de agrarische sector veel last van ongedierte zoals vliegen en muizen. “Ook bedrijven waar voedsel of veevoer wordt geproduceerd lopen een hoog risico op ongedierte. In het buitengebied is er altijd kans op vliegenoverlast, dit komt doordat hier veel boerderijen gevestigd zijn en omdat de mest wordt uitgereden op het land wat de vliegen aantrekt.”

Inspectie

Nu de dagen kouder worden, komen bovendien ratten en muizen weer naar binnen. “Ze kiezen dan vaak voor een woning of bedrijfspand waar een mogelijkheid is om

naar binnen te komen”, legt Van Deuveren uit. “Hierbij moet je denken aan openingen die groter zijn 0,5 cm, want dat is namelijk al genoeg voor bijvoorbeeld een muis.”

Doordat Van Deuveren regionaal werkt, kunnen de medewerkers snel in actie komen, wanneer er ergens ongedierte gesignaleerd is. “Wij komen altijd eerst langs voor een inspectie. Tijdens de inspectie wordt er onderzocht om welk ongedierte het gaat. Als de situatie duidelijk is, wordt er een plan van aanpak gemaakt. Dit bespreken we met de klant. Vervolgens wordt een afspraak gemaakt wanneer de bestrijding en/of wering kan plaatsvinden. Als het ongedierte weg is, volgt nog een nacontrole om er zeker van te zijn dat het ongedierte verdwenen is.”

Preventie

Preventie speelt volgens Van Deuveren een belangrijke rol, wil je ongedierte buiten de

CERTIFICERING

De mensen bij Van Deuveren Plaagdierbeheersing & Advies zijn EVM gecertificeerd en hebben de licentie mollen- en woelrattenbestrijding met pellets in hun bezit. De onderneming is bovendien IKB-PSB gecertificeerd. Dit laatste houdt in dat Van Deuveren op pluimveebedrijven plaagdierbestrijding mag doen.

deur houden. “Zorg ervoor dat voedsel en eventueel honden-, katten en veevoer in goed afgesloten bakken zitten. Ruim rommel en afval rondom je huis of bedrijf goed op, omdat dit ratten en muizen aantrekt. Zorg ervoor dat er zo min mogelijk begroeiing is tegen gebouwen, omdat dit schuilplaatsen zijn voor ratten en muizen. Wees er zeker van dat je riool in orde is en geen kapotte buizen bevat. Vaak zitten ratten in het riool en kunnen ze op deze manier makkelijk op je terrein komen. Door preventief te werk te gaan kun je al heel veel problemen met ongedierte voorkomen.” ■

www.vandeuveren-plaagdieren.nl

0.60

Box Inn

Ruimte om te ondernemen

U verkoopt uw producten via internet en kunt deze niet meer thuis opslaan? U bent vertegenwoordiger en zoekt opslag voor uw promotiematerialen of handelsvoorraad? Of juist zzp'er en zoekende naar opslag voor uw gereedschappen? Box Inn self-storage in Veenendaal biedt de oplossing door betaalbare, flexibele en veilige opslag aan te bieden. Daarnaast verhuurt Box Inn postbussen en verzorgt het bedrijf pakketverzendingen.



"Iedere huurder heeft zijn eigen opslagwensen en daar proberen we ons advies zo goed mogelijk op af te stemmen", aldus Tenny Fondse-den Hartog.

Opslag huren bij Box Inn is een fluitje van een cent. Zo zijn er geen langlopende contracten, huurt u alleen de ruimte die u daadwerkelijk nodig heeft en heeft u zeven dagen per week toegang tot uw opslagruimte. "Door een grote verscheidenheid aan opslagruimtes variërend van 1 tot 150 kubieke meter is er voor ieder wat wils", vertelt Tenny Fondse-den Hartog, eigenaresse van Box Inn. Verhuizen van een kleinere naar een grotere ruimte of andersom kan op ieder gewenst moment en is gratis. Zo betaalt de klant nooit voor opslagruimte die niet gebruikt wordt. "Onze opslagruimtes zijn droog, geventileerd, schoon en geconditioneerd. De ideale conditie voor het opslaan van uw kostbaarheden. Wij adviseren om langs te komen op onze vestiging om de opslagmogelijkheden te bekijken", vertelt Fondse-den Hartog. "Iedere huurder heeft zijn eigen opslagwensen en daar proberen we ons advies zo goed mogelijk op af te stemmen."

Alles draait om veiligheid

Met een toegangscade kan de huurder zeven dagen per week het pand betreden, ook buiten

kantoortijden. "Handig voor bedrijven die op elk gewenst moment bij hun goederen willen. Door de uitstekende beveiliging kunnen wij garanderen dat uw goederen in goede handen zijn. Wij werken met een geavanceerd camerasysteem waarmee 24 uur per dag gemonitord wordt." Het pand is bovendien brandveilig. "Wij voldoen aan de hoogste veiligheidseisen die de brandweer stelt. Zo hebben wij overal rookmelders hangen die gekoppeld zijn aan een brandmeldinstallatie. Daarnaast is het pand voorzien van brandcompartimentering en hangen op iedere verdieping meerdere brandhaspels."

Post- en pakkettservice

Met een vast postadres bij Box Inn is uw bereikbaarheid gegarandeerd. Naast correspondentieadres kan de postbox ook gebruikt worden voor retourzendingen. "Wanneer wij poststukken ontvangen sturen we de klant een ontvangstbevestiging zodat de klant niet dagelijks zijn postbox hoeft te controleren." Daarnaast biedt Box Inn bedrijven de mogelijkheid om pakketten te laten bezorgen en om zelf pakketten te laten versturen. "Bestelde goederen kunnen door de leverancier bij Box

VOOR WELKE ZAKELIJKE KLANTEN IS BOX INN INTERESSANT?

- Webshops die flexibele opslagruimte willen huren
- Winkeleigenaren met een klein magazijn
- Regionale vertegenwoordigers
- Regiomonteurs
- Klusbedrijven
- Opslag van statisch of dynamisch archief

Inn worden afgeleverd. Zodra de goederen binnenkomen, controleren wij de bestelling en tekenen voor ontvangst. Ook kunnen pakketten vanuit de storage worden verzonden. U zet ze klaar en wij zorgen dat de pakketten meegaan met de juiste vervoerder."

De ontvangst- en verzendservice bespaart de ondernemer kostbare tijd. Hij hoeft immers niet meer persoonlijk aanwezig te zijn. Hetzelfde geldt voor de opslag. "Wij zorgen dat alles netjes wordt bewaard en afgewikkeld. En ondertussen heeft de ondernemer alle tijd en ruimte om te ondernemen." ■

www.box-inn.nl

Veel webshopondernemers zien hun tijd opgaan aan logistieke zaken, zoals het inpakken en versturen van pakketten of het verwerken van retouren. "Zonde, want zo blijft er weinig tijd en ruimte over om ambities waar te maken en te groeien", vindt Jeroen van Mourik. Met PakketPlus biedt hij zowel grote als kleine ondernemingen een breed palet aan slimme, logistieke oplossingen.



"PakketPlus is er niet alleen voor grote bedrijven, maar biedt ook meerwaarde aan startende ondernemers", aldus Jeroen van Mourik.

Meer waarde met PakketPlus

Van digitaal mandje tot pakket aan de deur

Met veel ervaring in de logistieke markt en in de wereld van het verzenden, ziet Jeroen van Mourik, algemeen directeur van PakketPlus, het bij webshops op een cruciaal onderdeel vaak vastlopen: het beheren van voorraad en de logistieke handling die daarbij hoort. Die kennis en ervaring zette hij om in een dienstverlening die ondernemers tijd, energie en ruimte oplevert. Of zoals Van Mourik het zelf noemt: meer waarde. Webshopeigenaren kunnen bij PakketPlus terecht voor logistieke zaken in de breedste zin van het woord. De meest complete oplossing is de e-fulfilment service, waarbij PakketPlus het voorraadbeheer én het volledige logistieke proces voor de ondernemer verzorgt. Van de bestelling in het digitale winkelmandje tot de aflevering van het pakket. Maar ook als klanten speciale wensen hebben kunnen ze bij PakketPlus terecht. In- om- of herverpakken, assembleren, demonteren, sorteren of pakketten voorzien van actiestickers en dergelijke, de medewerkers van PakketPlus draaien er de hand niet voor om.

Weer aan de slag

In alles wat PakketPlus doet, probeert het bedrijf bij te dragen aan een betere wereld. Dat begint bijvoorbeeld met de medewerkers,



een inclusieve arbeidsmarkt. Ook zij die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben biedt PakketPlus de mogelijkheid om aan de slag te gaan, een plek om hun talenten te gebruiken en ontwikkelen.

Re-use en re-entry

Een ander mooi voorbeeld van duurzaam ondernemen is de samenwerking met Interface, 's werelds grootste fabrikant van tapijttegels, gevestigd in Scherpenzeel. Het bedrijf wil in 2020 een volledig duurzame onderneming zijn en dus geen negatieve impact hebben op het milieu. Een missie waar PakketPlus zich volledig in kan vinden en graag aan bijdraagt door het zogeheten re-entry proces van Interface te verzorgen. Dat houdt in dat gebruikte tapijttegels uit de Benelux naar het warehouse van PakketPlus worden getransporteerd. Daar reinigen en sorteren de medewerkers de tegels en worden deze opgeslagen. Een deel hiervan wordt

opnieuw verkocht, een ander deel verwerkt Interface in de Re Entry 2.0, een recycling installatie speciaal voor tapijttegels. Zo beperken PakketPlus en Interface samen het afval tot een absoluut minimum en wordt er meerwaarde geleverd.

Startende ondernemers

PakketPlus is er niet alleen voor grote bedrijven, maar biedt ook meerwaarde aan startende ondernemers. Webshopeigenaren die net beginnen met de online verkoop van hun producten en wel wat hulp en advies kunnen gebruiken. Zij kunnen profiteren van de expertise en schaalgrootte van PakketPlus en vinden in van Mourik en zijn collega's sparringpartners die ze ondersteunen met begeleiding, advies en een concreet plan. ■

Benieuwd naar alle mogelijkheden van PakketPlus? Kijk op www.pakketplus.nl of bel naar 085-0441834.



De ideale indeling

Een verhuizing of renovatie, behoefte aan extra magazijn- of archiefruimte of gewoon een plek om gereedschap of apparaten te stallen; opslag huren kan een oplossing voor verschillende problemen zijn. Maar dan is het natuurlijk wel zaak om die gehuurde opslag ook goed en efficiënt in te delen.

Kies voor kwaliteit

Kartonnen dozen lijken tegenwoordig van uitstekende kwaliteit, maar toch is het raadzaam om voor de opslag van je spullen gebruik te maken van professionele opbergdozen. Deze zijn extra stevig, iets wat zeker belangrijk is wanneer dozen hoog staan opgestapeld. Ook zijn professionele dozen vaak voorzien van een autolock systeem. Met dit systeem kun je de dozen makkelijk openen en sluiten zonder dat ze gaan scheuren. Uiteraard komen de dozen in verschillende formaten; grote dozen voor lichte spullen, kleine dozen voor zwaardere artikelen.

Gebruik labels

Het is wellicht een voor de hand liggende tip, maar met het labelen van je dozen maak

je het zoekwerk naar die ene map een stuk makkelijker. Zorg er wel voor dat je tekstlabel een zo nauwkeurig mogelijke omschrijving geeft van de inhoud van de doos. Plaats ook altijd de dozen met de labels naar voren in de opslag. Verder is het raadzaam om per doos bovenop en aan de zijkant twee identieke labels te plakken. Een sticker kan, zeker bij het veelvuldig verplaatsen van een doos, verloren gaan. Zorg ten slotte dat je altijd een volledige lijst van de dozen en hun inhoud bij de opslag hebt liggen en bewaar hiervan een kopie op kantoor. Daarop kan je ook bijhouden wat er voor gebruik uit de opslag wordt gehaald en welke spullen erbij zijn gezet. Zo'n lijst is ook nuttig wanneer de verzekering moet worden ingeschakeld.

Beperk de inhoud

Niet alleen labels maken het zoeken naar spullen makkelijker, ook een georganiseerde opslagunit zorgt dat je precies weet waar je moet zijn. Verder is het belangrijk om de unit niet helemaal vol te proppen zodat je de ruimte hebt. Zorg voor looppaden en zet dozen met inhoud die je vaak nodig hebt vooraan. Met extra ruimte kun je in de opslagruimte ook ter plekke het een en ander uitzoeken.

Organiseer met opslaghulpmiddelen

Rekken, halen, stallingen, kasten; er zijn heel veel manieren om je opbergruimte efficiënt in te delen en je spullen veilig op te bergen. Uiteraard maakt dit het terugvinden van bepaalde dozen een stuk makkelijker. ■

De kantoor specialist gaat mee met de ontwikkelingen

Investeer in gezond werken

Als er één wereld is die constant in beweging is, dan is het wel die van de kantoren. Vooral digitalisering en gezond werken zijn op dit moment belangrijke trends. Het is dus belangrijk dat een onderneming die producten en diensten levert voor de kantoren, meegaat met die ontwikkelingen. De kantoor specialist in Veenendaal slaagt daar uitstekend in, al sinds 1989.

De huidige directeur, Evert van Engelenhoven junior, vertelt: “Mijn vader bedacht 20 jaar geleden al de term ‘ontzorgen’, en in eerste instantie wilde ik die liever niet gebruiken, ik vond dat ouderwets. Maar uiteindelijk ben ik er achter gekomen dat de term wel van toepassing is. Het is uiteindelijk de reden waarom klanten bij ons kopen. We bieden een totaalconcept met 5 pijlers: inrichting, apparatuur, artikelen, ICT en audiovisueel. En uiteindelijk maken onze mensen het verschil, die leveren de toegevoegde waarde. Die twee dingen, dat maakt ons uniek en daarmee kunnen we ook ontzorgen.”

Bewuste keuze

Met name de mensen zijn belangrijk, benadrukt Van Engelenhoven: “We werken hier met meer dan 40 mensen, verdeeld over de verschillende productgroepen zodat we echte specialisten hebben. Je moet kiezen of je van veel weinig weet, of van weinig veel. Wij hebben bewust voor de tweede optie gekozen. Dus het totaalconcept waarmee we kunnen ontzorgen en de persoonlijke specialisten is bij ons de combinatie die succesvol is.”

Gezond werken

Van Engelenhoven vervolgt: “Die bewustheid van het menselijk kapitaal is tevens



een ontwikkeling die zorgt voor de trend ‘gezond werken’. Dit is iets wat we zelf als organisatie ook omarmen. Investeer in de ontwikkeling en gezondheid van mensen. Dynamisch werken hoort hierbij. Zitten is het nieuwe roken, dus zorg ervoor dat de medewerkers in beweging blijven. Daar hebben we tal van oplos-

singen voor. In onze nieuwe showroom kunnen we dat goed laten zien maar onze werkplekken zijn ook op die manier ingericht. Klanten zien het hier ook echt in gebruik. Daarnaast heeft levend groen op kantoor een belangrijke functie. Planten zorgen voor de toevoer van zuurstof, het verhogen van luchtvochtigheid, het verbe-

Eén uur per dag sporten kan de negatieve effecten van langdurig zitten tijdens de rest van de dag niet compenseren.



teren van de concentratie en creativiteit. Ook is het direct een oplossing om de akoestiek te verbeteren. Zo hebben wij zelf op elk kantoor levend groen en is er in de showroom zelfs een groene wand. Ook is er een flinke fitnessruimte waar medewerkers gebruik van maken. Een gemotiveerde en gezonde medewerker is de belangrijkste voorwaarde voor elk bedrijf. We merken dat klanten bij een bezoek aan ons bedrijf hierdoor geïnspireerd worden.”



Zitten is dodelijk

Dan volgt een pleidooi voor meer beweging op kantoor: “Kantoormedewerkers zitten vaak meer dan 10 uur per dag! Aan het ontbijt, op het werk en tijdens woon-werkverkeer. Thuis zijn we, na een zittend diner, blij dat we na een lange dag hard werken, lekker op de bank kunnen gaan zitten. We zitten ook maar liefst 85% van onze vrije tijd. Langdurig zitten is een onderdeel van onze huidige levensstijl geworden. Maar de negatieve gevolgen hiervan worden steeds duidelijker: langdurig zitten is dé nieuwe bedreiging voor onze gezondheid!” Een zittend leven brengt volgens Van Engelenhoven tal van risico’s met zich mee. “Het verhoogt het risico op Obesitas, Diabetes Type II, harten vaatziekten en bepaalde vormen van kanker. De oplossing is bewegen! Daarom stimuleren wij ook het gezonde werken. Afwisselend zitten, staan en elk half uur twee minuten bewegen is dé manier om gezond te blijven, productiever te werken

en je beter te voelen. Het resultaat hierbij is gezonde en productieve medewerkers. En dat noem ik duurzame inzetbaarheid.”

Investeer in bewegen op de werkvloer

Het loont om te investeren in sport en bewegen op de werkvloer. Een gezonde werknemer levert een win-win situatie op voor zowel de werknemer als de werkgever. De werknemer voelt zich fitter, de prestaties verbeteren en de kosten van arbeidsverzuim dalen. Van Engelenhoven: “We horen dan vaak: ‘maar ik sport 3 keer per week dus met mij zit het wel goed’. Nou dan heb je het goed mis. Volgens het Nederlands Instituut voor Sport en Bewegen en het RIVM kan één uur per dag sporten de negatieve effecten van langdurig zitten tijdens de rest van de dag niet compenseren. Het is beter om korter te zitten en dat af te wisselen met staan en lopen dan om lang te zitten en daarnaast intensief te sporten.”

De toekomst van kantoorinrichting

Binnen De kantoor specialist wordt ingezet op de toekomst van kantoren inrichten. Van Engelenhoven: “Ons eigen pand is compleet ingericht volgens de huidige normen en trends. Ook de showroom heeft sinds vorig jaar een complete make over gehad. Hetgeen wat we vertellen kan je in ons pand beleven.” De trend van gezond werken is iets wat de komende jaren steeds belangrijker wordt. De technologische ontwikkelingen zorgen er namelijk voor dat mensen nóg meer gaan zitten. “En dat gaan we merken in verzuimcijfers en gezondheid. Het is natuurlijk prachtig; steeds meer automatiseren en effectiever werken met digitale middelen. Maar heel veel wordt vanuit de luie stoel bediend. Ik ben er van overtuigd dat bedrijven gebruik gaan maken van meer software en applicaties in combinatie met een gezonde en dynamische werkplek. De mensen blijven uiteindelijk een enorm



belangrijke factor in elk bedrijf. Die wil je duurzaam blijven inzetten.”

Groei

Hoe kan het dat De kantoor specialist in deze markt nog steeds doorgroeit? Van Engelenhoven: “Naast dat we ervaren dat ons werk gezegend wordt, is het belangrijk om actief en relevant te blijven.” De acquisitie van klanten vindt onder meer

plaats via wat de directeur noemt: UTR's, ofwel Uitermate Tevreden Relaties. “Zo'n tevreden klant we vragen: ken je een relatie die we net zo blij kunnen maken als jij dat bent? Regelmatig hoeven we het niet eens te vragen maar krijgen we van klanten tips binnen. Daarnaast krijgen we ook aanvragen via onze website binnen. En natuurlijk bellen we; telefonische acquisitie.” Van Engelenhoven benadrukt

dat de acquisitie heel actief moet worden gepleegd: “De klant komt per definitie niet zelf met: ‘we willen alles bij jullie kopen’. We moeten daar zelf actief achteraan. Wij moeten er voor zorgen dat de klant ziet wat wij voor hem kunnen betekenen. De eerste afspraak is meestal bij de klant. Vervolgens maken we een voorstel, en nodigen de klant uit om dat in onze showroom door te nemen. Dan ziet de klant pas wat we als organisatie in huis hebben. Vaak is het: ‘wow, dit had ik niet gedacht’. Daarbij het enthousiasme en deskundigheid van onze mensen. Dan schiet het vertrouwen omhoog, en de gunningsfactor gaat dan meespelen.”

Relevant

Dat deze benadering succesvol is, blijkt uit het feit dat De kantoor specialist jaar op jaar groeit. De directeur is stellig: “Dat is voornamelijk omdat we goede mensen hebben, actief zijn en de producten en diensten leveren die relevant zijn voor de kantooromgeving. Relevant, want je moet meegaan met de tijd. Dat we kantoorartikelen verkopen weten de klanten wel, maar dat is geen groeimarkt. Daarom bieden we ook de facilitaire producten, document systemen, ICT, Audiovisuele middelen en natuurlijk kantoorinrichting. Het totaalconcept.”

Feest

Gevraagd naar plannen voor de toekomst geeft de directeur aan dat groei weliswaar een belangrijke voorwaarde is voor continuïteit, maar die groei moet wel binnen de perken, handelbaar blijven. “We vinden het belangrijk dat we plezier in ons werk hebben, kwaliteit kunnen leveren en relevant zijn met ons aanbod. Dat een klant zegt: daar heb ik wat aan. Als we de klant compleet kunnen ontzorgen en zij het een feest vinden om bij ons te investeren, dan hebben wij ons doel bereikt. Ik heb geen doel dat ik over 5 jaar 100 man in dienst moet hebben, ik vind het belangrijk dat onze mensen veel plezier in hun werk hebben en dat we een actief bedrijf zijn, waar klanten graag komen. Echt ontzorgen.” ■

www.kantoor specialist.nl



KOFFIE+:

Service met een plus

In 1999 nam Ernst Eikelenboom het dealerschap voor Gelderland over bij koffie importeur Jede Benelux, 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 omloopsnelheid welke producten in het assortiment zaten. Hoewel de kwaliteit van die producten goed was, waren ze niet tevreden over de manier van werken. Zodoende werd besloten wel dealer te blijven voor Jede producten en machines, maar verder te gaan onder een eigen naam.

TEKST STÉFAN VAN DER STEEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN





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 pak of 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 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 kijken we wat er over is en schrijven we op wat we gaan leveren. Zo houden we het verbruik bij en kunnen we rekening houden met seizoensinvloeden. 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 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 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+.” KOFFIE+ is onder andere dealer voor de machines van Animo, Jura en Necta. ■



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-weekse routes 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.” 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. “Wij geven onze diensten zodanig vorm, dat de klant er niet eens over hoeft na te denken.” “Niet alleen met betrekking tot de koffie zelf, maar ook bij de aanschaf van de juiste machines geven de broers met plezier advies.”



Genieten van (h)eerlijke koffie op het werk, dat is Fortune!

Je dag begint; je gaat in overleg; het is pauze; het is tijd om die middagdip te overwinnen. Koffie is er bij en kleurt je dag. Je ruikt het, je proeft het. En met onze eigen duurzame Passio koffieautomaten maken wij de koffiebeleving nog kleurrijker!



BERT-JAN ROELOFS

Fortune Coffee regio Amersfoort
amersfoort@fortune.nl - 06 - 10 90 75 08



JOB VAN VLIET

Fortune Coffee regio Veluwe
veluwe@fortune.nl - 06 - 20 12 31 79



JAN VEENBRINK

Fortune Coffee regio Wageningen
wageningen@fortune.nl - 06 - 20 45 18 41

Waar je ook komt, overal is het “Eerst koffie!”. Daarmee starten we de dag, leren we elkaar kennen en ontstaan relaties. Koffie verbindt ons tijdens vergaderingen, een samenwerking of een kennismaking.

Totaalassortiment

Fortune is dé specialist in koffie op het werk. Wij leveren koffie, thee en andere warme dranken aan bedrijven en organisaties door heel Nederland. Met een totaalassortiment en uitsluitend topkwaliteit stemmen wij de automaten en ingrediënten helemaal af op jouw situatie. Want van koffie moet je genieten!

Dankzij ons grote assortiment kun je als ondernemer de juiste keuze maken die aansluit bij de wensen van je medewerkers en bezoekers. Want koffie is niet alleen een teken van gastvrijheid, maar ook een visitekaartje van je bedrijf. Je laat zien dat je je medewerkers of bezoekers waardeert, door hen een goede kop koffie aan te bieden. En om bij die keuze te helpen zetten we eventueel een automaat op proef neer, net zolang tot de juiste koffiesoort is gevonden.

Persoonlijke relatie

Een persoonlijke relatie vinden wij minstens zo belangrijk als goede koffie.

Natuurlijk altijd met een glimlach. Mensen verbinden en organisaties helpen groeien, dat is onze missie. En koffie helpt daarbij. Heldere afspraken en eerlijk advies is voor ons de normaalste gang van zaken. En onze afspraken komen wij altijd na, ons woord is immers ons woord en daar mag je ons aan houden.

“De Passio is een duurzame koffieautomaat die gezien mag worden. Daarmee krijgt de meest bezochte plek in je bedrijf een persoonlijk tintje. Zie je 'm al staan?”

Je koffieleverancier altijd bij jou in de buurt

Fortune is een landelijk werkende franchiseorganisatie met 28 regionale vestigingen. Onze adviseurs zijn allen zelfstandig ondernemer en verantwoordelijk voor het gehele traject van advies, installatie, service en onderhoud aan de koffieautomaten

en periodieke levering van ingrediënten. Zo garanderen wij de persoonlijke betrokkenheid bij onze klanten en kunnen we snelle service verlenen. Omdat wij landelijk werken is er altijd een koffieleverancier dicht bij jou in de buurt. Dat is onze kracht!

Eén contactpersoon, voor alles

Bij ons heb je niet te maken met verschillende mensen, onpersoonlijke callcentra en afspraken die we niet na kunnen komen. Wat er ook is, je belt jouw eigen koffieleverancier. Voor vragen, service, onderhoud, leveringen en bij storingen. Hij kent jou, jouw bedrijf, jouw voorkeuren en weet welke automaat bij jou staat. Hij weet wat hij jou kan beloven en dat komt hij dan ook na. Supersnelle en betrouwbare service dus zodat jij altijd koffie kunt aanbieden.

De Passio koffieautomaat

De Passio is een duurzame koffieautomaat die gezien mag worden. Volledig in eigen beheer ontwikkeld met speciale aandacht voor kwaliteit van de onderdelen, het gebruiksgemak, het onderhoudsgemak, de keuzemogelijkheden en energiebesparende elementen. Kies voor één van onze vrolijke uitvoeringen of kleuren. Of lever een eigen ontwerp aan, voorzien van jouw



bedrijfslogo. Daarmee krijgt de meest bezochte plek in je bedrijf een persoonlijk tintje. Zie je 'm al staan?

Verantwoord ondernemen
Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is bij Fortune Coffee geen loze belofte. Het is een fundamentele basis in alles wat we doen, het zit in ons ondernemers-dna zeg maar. Wij vinden het namelijk heel belangrijk dat je kunt genieten van een goede kop koffie. Maar daarvoor moet je ook zeker weten dat het goed zit; dat die kop koffie eerlijk tot stand is gekomen zonder onnodige belasting van het milieu of uitbuiting van anderen. En om dat te garanderen ondernemen we maatschappelijk verantwoord, op verschillende manieren.

Een groot deel van onze ingrediënten is daarom Fairtrade, Rainforest Alliance of UTZ gecertificeerd en de verpakkingen zijn, waar mogelijk aluminium vrij en vervangen door synthetische materialen. Onze Passio koffieautomaten worden geassembleerd op zonne-energie en we werken actief aan productrecycling. Daarnaast heeft het werken met kleine regio's een



Wil je onze koffie eens proberen? En weten welke mogelijkheden wij jou kunnen bieden? Neem dan eens een kijkje in onze showroom in Veenendaal of Zoetermeer. Hier kun je de verschillende koffieautomaten naast elkaar bekijken en uitproberen.

positief effect op het beperken van de vervoersbewegingen en belasten we het milieu niet onnodig met lange autoritten.

Sinds 2010 is Fortune hoofdsponsor van het koffieproject van Uganda Child Care Foundation (UCCF). Tweehonderd gezinnen in de door Aids getroffen provincie Rakai in het zuiden van Oeganda worden met dit project geholpen om weer in hun eigen levensonderhoud te kunnen voorzien. Ieder gezin heeft 300 koffieplanten ontvangen en krijgt een opleiding en begeleiding om de planten te telen. De afzet van de koffie wordt gegarandeerd door Uganda Coffee Development Authority (UCDA).

Waar wacht je nog op?

Tijd voor een kopje koffie? Ook in jouw regio kun je terecht voor onze koffie. Neem gerust contact met ons op of vraag nu meteen om een persoonlijk advies. Of heb je liever meteen een gratis proefplaatsing? Bert-Jan, Job of Jan kunnen je alles vertellen over onze (h)eerlijke koffie! En natuurlijk vind je meer informatie op fortune.nl. ■

**fortune**
COFFEE

FOCUS

Hillstar Business Intelligence bekroond met twee onderscheidingen

Het onbereikbare bereikbaar maken

Mooi nieuws voor Hillstar Business Intelligence. Als snelle groeier sleept het bedrijf een podiumplek bij de FD Gazelle Award in de wacht en werden de eigenaren beloond met de titel 'Ondernemer van het Jaar 2016' in de categorie ICT. Op z'n zachtst gezegd opmerkelijk, aangezien het in Veenendaal gevestigde bedrijf pas vier jaar bestaat. Wat is hier zo anders?



“Veel MKB-ondernemers worstelen met het inzicht in wat er in hun zaak omgaat”, aldus Klaas Mollema en Thomas van Buren.

In 2012 maakten Klaas Mollema en Thomas van Buren hun langgekoesterde droom waar door voor zichzelf te beginnen. Zij kenden elkaar zowel zakelijk als privé al langere tijd en startten een samenwerking toen Mollema de veertien jaar jongere Van Buren als stagiair aannam bij een vroegere werkgever. “Ik ken Thomas’ ouders al heel lang en zag zijn interesse in de ICT.” De jongste compagnon vertelt: “De rollen binnen Hillstar zijn zodanig verdeeld dat Klaas zich bezighoudt met algemene zaken en commercie, terwijl ik me op de inhoud en de operationele kant concentreer.” Mollema: “We startten in de crisistijd. Onze achterban vroeg zich hardop af of we wel wisten waarmee we begonnen, maar we liepen rond met een idee en gaven onszelf een jaar de tijd om uit te vinden of dat voldoende marktwaarde had. Ik kan je zeggen: vanaf dag één bleek dat het geval en maakten we winst.”

ICT-vibe

Hillstar Business Intelligence voorziet dus in een behoefte, maar welke precies? “In het

voortraject kwamen we erachter dat met name in het midden- en kleinbedrijf ondernemers worstelen met het inzicht in wat er in hun zaak omgaat,” antwoordt Mollema. “Wat ligt er op voorraad? Hoeveel marge zit er precies op de verkopen, eventueel uitgesplitst naar rayons? Bij grote firma’s blijkt dit over het algemeen goed op orde. Die betalen de hoofdprijs voor het organiseren van interne informatie, iets dat voor het MKB veelal te hoog gegrepen is. Met 10.000 euro doe je niks, bij wijze van spreken. Wij dachten: dit kan en moet slimmer, laten we de kleinere ondernemers helpen met hun vraagstukken. Daarbij vonden wij het belangrijk om ons te focussen, om ons te richten op enkele afgebakende doelgroepen. We concentreren ons op de handel, de retailsector en de industrie, zoals gezegd alle op MKB-niveau.” Van de ongeveer 150 klanten bevindt tachtig procent zich binnen de landsgrenzen, met in de regio bekende spelers als de Pets Place (eigendom van de IJsvogel Groep), Van Manen en Do-It. “Hier in de regio heerst een

positieve ‘ICT-vibe’,” motiveert Mollema de keuze om de zaak in de woonplaats van hem en zijn compagnon te vestigen. “Daarmee bedoel ik een goed ondernemersklimaat, met een grote variëteit aan bedrijven. Veel jonge gasten verwezenlijken hier hun droom en oudere ondernemers geven hen mooie kansen. Er is dynamiek; het bedrijfsleven zit niet vastgeroest. Je vindt hier zo’n 150 spelers op het gebied van ICT, die elkaar opzoeken en helpen.”

Zwembandjes

De oprichters van Hillstar formuleerden voor zichzelf drie speerpunten. Van Buren: “Ten eerste het focussen op bepaalde doelgroepen, ten tweede het naleven van onze droom en ten derde het neerzetten van een bedrijf dat niet wordt bestuurd vanuit een ivoren toren, maar waar een team samenwerkt in een lerende omgeving en je best eens op je plaat mag gaan. We beschikken over een jong medewerkersbestand, met veel recent HBO- en WO-gediplomeerden, die wij intern opleiden

en coachen. Zij hebben natuurlijk nog niet de grote wijsheid in pacht, maar wel de drive en de attitude om te groeien en bloeien. Daarbij zoeken wij de juiste klanten uit. We vragen van onze mensen een stukje verantwoordelijkheid om dingen op te pakken, maar sturen ze niet meteen zonder zwembandjes het water in. Daarnaast besteden we veel aandacht aan het werkklimaat, aan het scheppen van de juiste sfeer. Dat begint bij goede koffie en eindigt bij een biertje tijdens de vrijdagmiddagborrel. We hebben een bar, een flipperkast en een biljart staan, vanuit de 3F-gedachte: Fun, Friends & Finance. Geld verdienen, leren en plezier maken gaan bij ons hand in hand.”

Boerenverstand

Wel stelt Hillstar gerichte eisen aan medewerkers. “Eigenschappen waar wij van houden zijn gretigheid, een klein beetje brutaliteit en lef,” zegt Mollema. “Sollicitanten die we hier ontvangen komen vaak uit een projectteam. Dan gaan wij een beetje prikken: ‘Welke rol vervulde je daar? Zat je er als een volger of als een aangever?’ Het laatste type zoeken wij; iemand met een pro-actieve houding, die zelfstandig problemen weet op te lossen. Juist het MKB, onze klantenkring dus, kijkt kritisch naar de toegevoegde waarde. Directeuren van bedrijven waarvoor wij werken, betalen onze mensen bij wijze van spreken uit eigen zak. Als consultant moet je zijn bedrijfsprocessen en de knelpunten die daarin de kop opsteken doorzien, wat een bepaalde mate van boerenverstand vergt. Het gaat er niet om dat je enen en nullen begrijpt, maar dat je snapt welke vragen en problemen binnen zo’n onderneming spelen en dan een antwoord uit die enen en nullen haalt waarmee jouw klant zijn processen verbetert.”

Generatie Y

Gezien de filosofie en de werkwijze van Hillstar komen de aanstaande onderscheidingen niet zomaar uit de lucht vallen. Mollema: “Bij de FD Gazelle Award weten we zeer binnenkort wat het wordt: goud, zilver of brons. Dat geldt voor de regio Oost- en Midden-Nederland, in de categorie ICT-bedrijven tot twee miljoen euro jaaromzet. Als initiatiefnemer stroopt Het Financieel dagblad alle KvK’s in Nederland af en selecteert de bedrijven die drie jaar op rij telkens meer dan twintig procent omzetgroei realiseren. Ondernemingen die binnen dat criterium vallen, krijgen een enquête met vragen op detailniveau toegestuurd en na een

volgende selectie eventueel een interviewer van een adviesbureau op bezoek, die vragen stelt over de innovatie, het financieel beleid en het medewerkersbeleid. Bij dat laatste vielen wij schijnbaar op doordat we ons sterk richten op generatie Y: de jongeren die bij wijze van spreken met een iPad in hun handen geboren zijn. Zij halen hun kennis niet uit schoolboekjes, maar bekwamen zich in het overall vandaan plukken van de juiste informatie.”

Young Talent Café

Mollema en Van Buren richten hun vizier niet alleen op Hillstar, maar leveren ook een actieve bijdrage aan lokale business en onderwijs. “Eén keer per jaar verzorgen wij een gastcollege business intelligence op de Christelijke Hogeschool Ede en ik zit daar in een klankbordgroep om studenten beter klaar te stomen voor het bedrijfsleven,” zegt eerstgenoemde. “Wat wordt van hen verwacht en wat hebben ondernemers hen te bieden? We participeren ook in evenementen, bijvoorbeeld het organiseren van een Young Talent Café bij ons in de zaak, waar we vierdejaars CHE-studenten management, economie en recht (MER) laten zien wat straks op hen afkomt.

De functie van consultant klinkt aantrekkelijk, vanwege het salaris en een auto van de zaak, maar is die je ook op het lijf geschreven? Je moet dan toch echt een bepaalde ondernemersgeest en dynamiek bezitten. Naast dit alles delen we onze kennis en ervaring met andere ondernemers, die individueel naar ons toe komen om hun licht op te steken over bijvoorbeeld expansiedrift of een buitenlands avontuur. Hoe pak je zo iets nou aan? Wij stellen ons heel open op in deze gesprekken. Op die manier geven we eens stukje tijd terug aan anderen en helpen hen het onbereikbare bereikbaar te maken. Dat vormt de basis van innovatie.” Al die inspanningen plus de gedrevenheid en visie waarmee Mollema en Van Buren hun bedrijf Hillstar Business Intelligence leiden resulteerden in een - geheel terechte - nominatie voor Ondernemer van het Jaar 2016 in het vakgebied ICT. Met gezonde spanning kijken de heren uit naar de uitreiking van de award tijdens het Business Event Veenendaal. ■

www.hillstar.nl



Business Events beproefd succes

Een podium waarop onderscheidende ondernemers in de schijnwerpers worden gezet, feestelijke, goed verzorgde netwerkvondens en bovenal verbinding tussen ondernemers in een regio brengen: dat is het doel van een Business Event.



Genomineerden BE Ede 2016

De gemeentes Ede en Veenendaal kunnen al terug kijken op 11 succesvolle jaren waarin vele mooie bedrijven de revue zijn gepasseerd. Op 10 oktober jl. vond de 12e editie plaats van Business Event gemeente Ede. Winnaars van 2016 waren in de categorie Jonge Ondernemer/Onderneming: KernGroen, bij MKB&Detailhandel was het camping de Wijde Werelt in Otterlo en in de categorie Grootzakelijk ICT bedrijf 4PS. Dance Studio Bennekom ging er met de Rabo Publieksprijs vandoor.

Allemaal winnaars

Binnen dit netwerkconcept worden bedrijven in verschillende categorieën ingedeeld. “Wat vooral opvalt is de diversiteit van de genomineerde bedrijven, zelfs binnen een categorie”, aldus de organisatie van NBE. “Het mooie hieraan is dat er eigenlijk nooit een verliezer is: zet je bedrijven uit dezelfde branche naast elkaar, dan zal er altijd een zich de verliezer voelen. Al gaat er op de award uitreiking maar een per categorie met de award naar huis, als genomineerde van een Business Event krijgen

alle genomineerden evenveel exposure. Het zijn dus allemaal winnaars”.

Veenendaal 21 november 2016

Maandag 21 november 2016 zal ook voor de gemeente Veenendaal het 12e Business Event plaatsvinden, na een succesvolle editie vorig jaar wederom in de Basiliek. “Het gebruikelijke proces van deze verkiezing is bij al onze Business Events in de basis hetzelfde”, aldus NBE. “Er is een Voordrachtcommissie waarin onder andere vertegenwoordigers vanuit



Winnaars BE Ede 2016



ICT Winnaar Veenendaal 2016: Hillstar bv, Klaas Mollema en Thomas van Buren



Winnaars BE Wageningen 2016

ondernemersverenigingen en bedrijven-kringen, gemeentes en de Rabobank zitting hebben. Deze dragen vanuit hun achterban en netwerk bedrijven voor, en bepalen aan de hand van uiteenlopende criteria welke van de voordrachten worden aangeboden aan de Jurycommissie. Deze beoordeelt, bezoekt en selecteert vervolgens in drie categorieën per categorie drie genomineerden”.

Hoofdsponsor Rabobank Vallei en Rijn

Dat de formule van de Business Events al vele jaren een succes blijken te zijn, wordt mede mogelijk gemaakt door de Business Partners van de verschillende events. Rabobank Vallei en Rijn is van meet af aan Hoofdsponsor:

WAGENINGEN

Het event in Wageningen werd in 2016 voor de eerste maal georganiseerd. Door verbinding tussen universiteit cq kenniscampus en omringende bedrijven heeft dit Business Event een bijzondere insteek. Zo werd tijdens het event ook de zgn. Jonge Helden Award uitgereikt aan de studenten met het meest veelbelovende business plan.

VOOR DE TITEL ONDERNEMER/ONDERNEMING VAN HET JAAR 2016 GEMEENTE VEENENDAAL ZIJN DE VOLGENDE BEDRIJVEN GENOMINEERD:

Categorie Jonge Ondernemer/Onderneming:

Ups&Downies – Jasper van der Vlist
Flitsmeister – Sjoerd Perfors, Rick Waalders en Jorn de Vries
Concept & Me – Martin van Engelenburg

Categorie MKB & Detailhandel

Paramedisch Instituut Rembrandt – Hans Bloo, Ivo Daanen en Steven van der Pauw
Dymato bv – Theo en Ingrid Coffeng
JEDE Koffie – Henk van der Weijden

Categorie Grootzakelijk

Vallei Auto Groep – Bert de Kroon en Arend Flier
Ginaf Trucks Nederland – André Molengraaf en Edgar Ooijman
Kone – Caroline Simon Thomas

Als ICT gemeente kent de jury ook ieder jaar in Veenendaal de ICT award toe. Dit jaar gaat deze erkenning naar Hillstar BV.

“Al sinds 2005 is Rabobank Vallei en Rijn als hoofdsponsor verbonden aan de Business Events in Ede en Veenendaal en sinds dit jaar ook aan het evenement in Wageningen. Het is een mooie manier om waardering te laten blijken voor lokaal ondernemerschap. De Business Events passen goed bij de merkwaarden van onze bank; betrokken, toonaangevend en dichtbij”, aldus Ben Smeenk, directeur Bedrijven. “Omdat de Business Events al jaren goed bezocht en gewaardeerd

worden is het voor Rabobank een eer deze evenementen als hoofdsponsor mede mogelijk te maken.” ■

Het is mogelijk een Business Event als belangstellende bij te wonen.

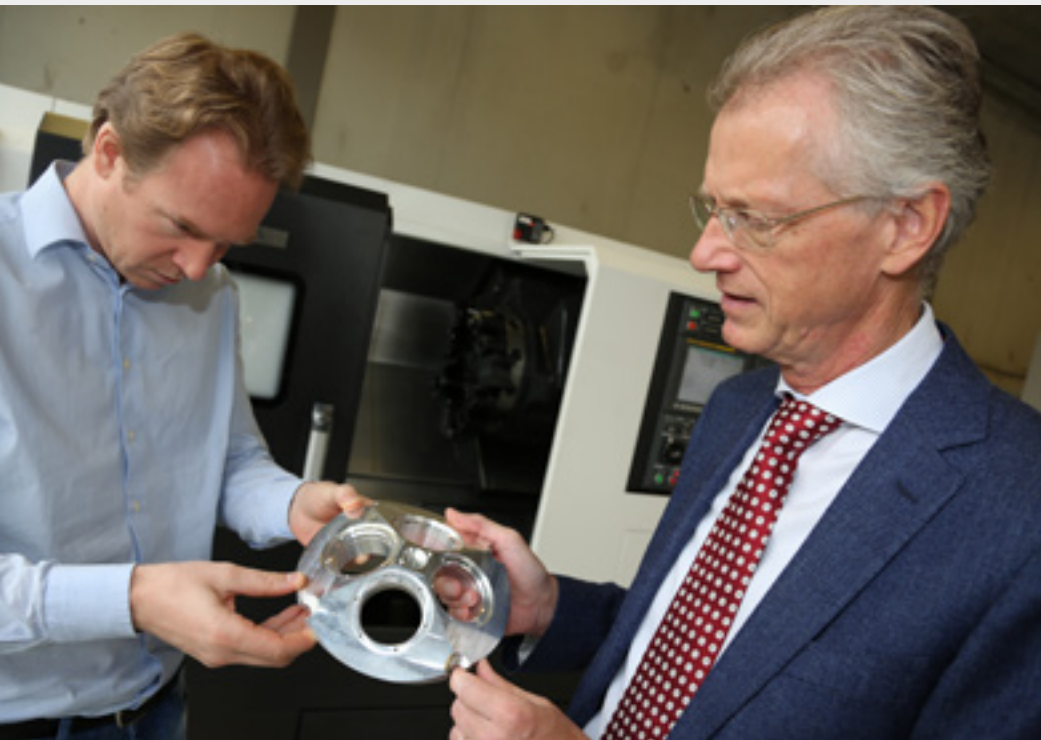
Voor meer info: www.nbe.nu

Eigenaren Dymato genomineerd als Ondernemer van het Jaar

Met de klant mee innoveren

Als buitenstaander zou je een leverancier van metaalbewerkingsmachines niet direct aanmerken als een koploper op het gebied van innovaties. Er gaat echter een wereld voor je open wanneer je praat met Theo Coffeng, die met zijn vrouw Ingrid het bedrijf Dymato in Veenendaal leidt. Sterker nog, zij zijn genomineerd als Ondernemer van het Jaar van de gemeente Veenendaal in de categorie MKB & Detailhandel.

TEKST AART VAN DER HAAGEN



bedrijf in 2004 op. “We leggen ons toe op levering en onderhoud van verspanende metaalbewerkingsmachines, CNC- of tewel computergestuurd,” vertelt Theo Coffeng. “Dan praat je over een freesmachine, met als kenmerk dat het gereedschap roteert, of een draaibank, waarbij het werkstuk roteert. Daarnaast leveren we draad- en zinkvonk-machines, die via elektrische ontladingen - de vonken - materiaal verwijderen, om daarmee de gewenste eindvorm te bereiken. Ze kunnen elk elektrisch geleidend materiaal snijden, zelfs diamant.”

Vierkante wielen

Om een en ander wat tastbaarder te maken noemt Theo Coffeng enkele voorbeelden uit het volgens hem enorm brede toepassingsgebied. “Iedereen kent wel het verschijnsel van ‘vierkante’ wielen bij treinen: er komen dan platte kanten op, doordat ze doorglijden over natte bladeren in de herfst. Zo’n trein gaat ’s nachts de remise in, waar zich in een kelder onder de rails een draaibank bevindt. Die haalt één à twee millimeter van de wielen af, om ze weer rond te maken. Dit proces kan later weer plaatsvinden, zolang de diameter maar binnen de gestelde nor-

Wanneer je wat langer stilstaat bij metaalbewerking, realiseer je je dat dit proces in een grote verscheidenheid aan branches zijn toepassing vindt. Het hoeft dus geen verbazing te wekken dat Nederland twintig leve-

ranciers op dit gebied telt, waarvan Dymato in Veenendaal tot de zes grootste en bovendien tot de meest innovatieve behoort. Theo en Ingrid Coffeng, beiden van oorsprong al afkomstig uit deze branche, richtten het



Voordeel bij deze fabrikanten is niet alleen de hoge kwaliteitsstandaard, maar ook de sterke ondersteuning; de Aziatische merken beschikken daartoe over vestigingen in Duitsland. “Theo Coffeng vertelt dat hij zitting heeft in een internationaal adviescomité dat Hyundai WIA informeert over de trends in de markt en de wijze waarop het concern daarop kan inspelen. “Ik reis dus wel eens naar Korea, al vinden die meetings op diverse plekken in de wereld plaats.”

Demoweek

De continue drang naar innovatie en het daarmee actief bijdragen aan het verbeteren van productieprocessen bij klanten vormt een elementaire factor in de nominatie van het echtpaar Coffeng voor de titel ‘Ondernemer van het Jaar 2016’ in de categorie MKB & Detailhandel, gekoppeld aan het Business Event Veenendaal. “In de ‘maakindustrie’ staat of valt alles met innovatie,” stelt Theo Coffeng. “Wij zien voor onszelf als leverancier een belangrijke taak liggen in het zodanig adviseren van onze afnemers, dat zij door gebruik te maken van de juiste machines hun bedrijfsprocessen nóg efficiënter kunnen inrichten. Daarbij zetten we in op flexibele systemen, die de klant in staat stellen snel en adequaat op actuele veranderingen in te spelen. In aanvulling daarop vervaardigen we zelf randapparatuur, zoals laadsystemen, die het bijvoorbeeld mogelijk maken om drie machines door één persoon te laten bedienen. De markt is voortdurend in beweging en dat betekent dat wij onszelf op de hoogte moeten laten houden van de ontwikkelingen in verschillende sectoren. We hebben doorlopend drie medewerkers op de weg zitten die tijdens klantbezoeken innovatieve oplossingen aandragen.” Buiten de intensieve business maken Theo en Ingrid Coffeng zich verdienstelijk voor de tweejaarlijkse Demoweek in Veenendaal en Ede, waar acht leveranciers van machines en/of randapparatuur in eigen huis hun nieuwste producten tonen. “Relaties maken dan een toer langs diverse adressen. Er komen circa 3000 mensen op af.” Deze inspanningen completeren het beeld dat de drijvende krachten achter Dymato duidelijk boven het maaiveld uit steken. Een terechte nominatie dus. ■

www.dymato.nl

men valt. Voor de medische sector leveren we hoognauwkeurige freesmachines om kronen, bruggen en implantaten te vervaardigen. In die branche zet de digitalisering steeds verder door. Tandartsen zullen één voor één overschakelen op het inscannen van je tanden, in plaats van dat je in een brok kunststof moet bijten om de vorm te bepalen. Ook de luchtvaartindustrie behoort tot onze klantenkring. De romp van een vliegtuig, die extreem licht en tegelijkertijd supersterk moet zijn, behelst een structuur van aluminium segmenten, die op onze machines gefreesd worden. In Nederland staat er zelfs één van ons die profielen tot een lengte van 37 meter kan verwerken. Onze grootste afnemer vormt echter de autobranche. Motor- en wielophangingsdelen, naven, lichtmetalen wielen, remschijven en -klauwen moeten allemaal gedraaid en gefreesd worden.”

Internationaal adviescomité

Dymato verkoopt hoofdzakelijk in Nederland, maar bij grote klanten komen de machines ook terecht op vestigingen in het buitenland. Theo Coffeng: “We leveren met name aan de hightech-sector. Dan praat je

over systemen met een extreem hoge nauwkeurigheid, bijvoorbeeld voor chipfabrikant ASML.” Inkopen doet Dymato uitsluitend bij gerenommeerde spelers, zoals de Koreaanse grootmacht Hyundai WIA en de Japanse mogul Mitsubishi Electric, maar

“We leveren met name aan de hightech-sector. Dan praat je over systemen met een extreem hoge nauwkeurigheid, bijvoorbeeld voor chipfabrikant ASML.”

ook een aantal Duitse fabrikanten. “Die hebben wereldwijd een zeer grote naam in hun vakgebied verworven. We doen zaken met zes leveranciers. Met hun innovaties en onze knowhow over productietechnologie slagen we erin onze klanten de meest efficiënte productieoplossingen te bieden.



"Als een ondernemer overweegt om zijn bedrijf te verkopen, staan de intermediairs van Diligence hem al vanaf de voorbereiding bij", aldus Frans Verbeek (links) Robert de Vries (midden) en Hans Wijnen (rechts)

Diligence

Van startup fase naar een veelbelovende toekomst

Is het wel of niet gunstig om in deze tijd je bedrijf te verkopen? "De magere jaren zijn achter de rug", aldus Robert de Vries van Diligence, een onafhankelijke organisatie die bedrijfsovernameprocessen binnen het MKB begeleidt. "De vraag naar ondernemingen in de nichemarkten groeit, maar het overnameproces is wel veranderd. Waar vroeger eerder behaalde bedrijfsresultaten belangrijk waren voor de koper, speelt nu vooral het toekomstperspectief van de onderneming een grote rol."

TEKST SASKIA VAN MUIJLWIJK

Samen met zijn collega's Frans Verbeek en Hans Wijnen maakt De Vries de balans op. "Er zijn veel ondernemers die opvolging overwegen. Dit zijn echt niet alleen mensen die van hun pensioen willen gaan genieten. Er is juist een groeiend aantal jonge ondernemers, die na een succesvolle startupfase nadenken over de verkoop van hun bedrijf." De Vries doelt bijvoorbeeld op de student, die op zijn zolderkamer een ICT bedrijf begon en daar een succes van wist te maken. "Het bedrijf heeft de mogelijkheid om flink te groeien en deze jonge ondernemer merkt dan, dat hij competenties tekort komt om dit in goede banen te leiden. De ondernemer denkt eerst aan verkopen. Als wij doorvragen blijkt dat verkoop niet de juiste oplossing is. Eigenlijk is hij meer geholpen met de juiste managementondersteuning in combinatie met een pre-exit."

Pre-exit

Verbeek legt uit dat de pre-exit een combinatie is van geld en management. "Hierbij ontvangt de ondernemer nu al een geldbedrag in aanloop naar de verkoop, die bijvoorbeeld pas vijf jaar later plaatsvindt. Ons netwerk van investeringsmaatschappijen bestaat uit Nederlandse vermogende particulieren, die zelf ondernemer geweest zijn. Voor hen is de beurs te onzeker, zij hebben bij de bank geen rendement en verdienen nauwelijks aan obligaties. Door zich te groeperen kunnen zij investeren in veelbelovende bedrijven in het MKB. Zo behalen zij een groter rendement, terwijl ze meekijken met de ondernemer." Wijnen geeft aan hoe dat in de praktijk werkt. "Als aandeelhouder of commissaris stellen investeerders behalve hun geld, ook hun kennis, ervaring en netwerk ter beschikking aan de onderneming. Door bijvoorbeeld de huidige eigenaar te ondersteunen met een manager. Zo wordt het bedrijf na de startup naar de volgende fase geholpen, terwijl de verkopende ondernemer went aan het idee. Hij hoeft niet opeens afscheid te nemen en zijn bedrijf te verlaten."

Zelfreflectie

"Het is voor veel ondernemers moeilijk om onder ogen te zien, dat ze aan het eind van hun kunnen zijn", vervolgt Wijnen. Iets dat de intermediairs van Diligence heel goed begrijpen. "Wij hebben allemaal als ondernemer ooit ons bedrijf verkocht. Daardoor

weten wij niet alleen wat er op zakelijk gebied bij een overname komt kijken, maar ook welke emoties dit proces losmaakt." Die emoties zorgen er soms voor, dat een ondernemer niet altijd een realistisch beeld heeft van de waarde van zijn bedrijf. "Daarom is een businessplan zo belangrijk", zegt Verbeek. "Je kunt jaren veel geld verdiend hebben, maar als de markt verandert kan jouw product of dienst opeens niet meer interessant zijn. Andersom kan natuurlijk ook. Daarom vinden investeerders het businessplan en het toekomstperspectief van de onderneming belangrijker, dan de omzet en winst van voorgaande jaren."

Wijnen legt uit dat de verkopende ondernemer in aanloop naar, maar ook tijdens en na de overname, een adviseur nodig waar hij vertrouwen in heeft. "Er gaan dingen veranderen en dit vraagt om aanpassings-

"Je kunt jaren veel geld verdiend hebben, maar als de markt verandert kan jouw product of dienst opeens niet meer interessant zijn."

vermogen." De Vries en Verbeek knikken instemmend. "Het is prettig als je tijdens dit hele proces een partner hebt, die emoties en zaken kan onderscheiden. Onze intermediairs begeleiden de ondernemers door het hele proces met onafhankelijk advies."

Nieuwe manier van financieren

Ondernemers die de rol van de bank overnemen, het is een nieuwe manier van financieren. Een werkwijze waarbij ook het vertrouwen van de bank gewonnen wordt, juist omdat er een groep ondernemers achter de overname staat. "Deze investeerders begrijpen dat ondernemen met pieken en dalen gaat. Zij zijn vaak eerder dan banken bereid om dit risico te nemen, als er maar een goed businessplan ligt. Dit is het fundament voor zowel de overname op korte termijn als een succesvolle groei op langer termijn", aldus De Vries.

Als een ondernemer overweegt om zijn bedrijf te verkopen, staan de intermediairs van Diligence hem al vanaf de voorbereiding bij. "Met onze verkoopscan bepalen we of een ondernemer klaar is voor een verkoop. We luisteren heel goed naar de wensen van de ondernemer, maar we kijken ook naar de kritische succesfactoren, kansen en bedreigingen van het bedrijf. Als dat in kaart is gebracht, dan kan de onderneming voor verkoop worden aangeboden."

Groeiende vraag

Op dit moment zijn er meer kopers dan verkopers. De Vries verklaart dit door de opkomst van de nieuwe manier van financieren, de aantrekkelijke economie en de terughoudendheid van ondernemers om te verkopen. "Het MKB heeft de laatste jaren het nodige moeten doen om te overleven. De resultaten worden nu beter, maar ondernemers denken vaak dat deze resultaten nog niet goed genoeg zijn. Daarom willen zij wachten met het aanbieden van hun bedrijf voor verkoop", legt hij uit. "Aan de andere kant is er veel aanbod van managers, die in de laatste jaren hun baan verloren zijn. Zij willen steeds vaker een bedrijf overnemen en stuwen de vraag", vervolgt Verbeek. "Maar", waarschuwt Wijnen, "niet alle goede managers zijn ook succesvolle ondernemers. Daarom screenen wij alle kandidaten op benodigde kennis en vaardigheden."

Netwerk

In de praktijk blijkt dat er al vaak een relatie is tussen de investeringsmaatschappij en de manager. "Een gedegen netwerk is dus heel belangrijk. Er werken acht intermediairs voor Diligence en gezamenlijk hebben wij een landelijk dekkend netwerk van investeerders, managers en ondernemingen die ter overname worden aangeboden. Dankzij dit netwerk, onze bedrijfsmatige ervaring en persoonlijke aanpak, hebben wij inmiddels een goede reputatie in de markt opgebouwd." ■

Kerkewijk 117
3904 JB Veenendaal
Telefoon: 088 - 0550 350
E-mail: info@diligence.nl
www.diligence.nl

Blijvende bedrijvigheid

Barneveld MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland



De gemeente Barneveld is door het midden- en kleinbedrijf voor de tweede keer op rij verkozen tot de MKB-vriendelijkste gemeente van de provincie Gelderland. Het midden- en kleinbedrijf vindt dat Barneveld, van alle gemeenten in Gelderland, het beste scoort op ondernemerstevredenheid, de communicatie met ondernemers en het ondernemersbeleid. Wethouder Gerard van den Hengel, in het college onder andere verantwoordelijk voor economische zaken, is erg blij met de uitslag van deze verkiezing: “We zien dit als een enorme stimulans om op de ingeslagen weg door te gaan. Samen met onze ondernemers werken we graag aan een sociaal en economisch sterk Barneveld.”

Regiomanager Hans Bakker van MKB Midden vindt dat Barneveld van alle Gelderse gemeenten 'laat zien hoe het kan en als voorbeeld dient in Gelderland'. Hij vult aan: “Politici en ambtenaren zijn vaak in gesprek met hun ondernemers en vertegenwoordigers, zoals de BMV en de BIK en dat wordt duidelijk gewaardeerd.” Bakker vindt het bijzonder dat de gemeente Barneveld de eerste plaats van de vorige verkiezing – in 2014 – heeft weten vast te houden: “Zoals ook in de sport geldt, is het bereiken van de top een moeilijke weg. Maar minstens zo belangrijk is om aan de top te blijven. Daarvoor moet je als gemeente, samen met het bedrijfsleven, blijven investeren in dienstverlening en korte lijnen”, vindt Bakker.

Erg blij

Wethouder Gerard van den Hengel is erg blij met de ondernemersverkiezing. “Wij vinden dit een grote waardering – door onze ondernemers zélf uitgesproken – voor het gemeentelijke ondernemersbeleid. Wij hebben ons de afgelopen jaren sterk gemaakt voor een economisch beleid waarin we samen met ondernemers hebben gewerkt aan mogelijkheden om de economie van Barneveld – op tal van terreinen – te faciliteren, te stimuleren en te innoveren.”

Stimuleren, faciliteren en initiëren

De gemeente Barneveld zet in op het stimuleren, faciliteren en initiëren van de economie in het algemeen en de ondernemers in het bijzonder. Een aantal belangrijke ontwikkelingen is:

- Het ontwikkelen van beleid op de economische terreinen van agrofood, transport & logistiek, ICT, detailhandel, zorg & logistiek;
- Het ontwikkelen van een economische visie, een toeristische visie, detailhandelsvisies, supermarktvisies en visie op de (verdere) ontwikkeling van bedrijventerreinen;
- Het ontwikkelen van samenwerkingsplatformen, zoals het Poultry Expertise Centre en het Toeristisch Aanjaagteam Go Barneveld;
- Periodiek overleg met ondernemersverenigingen zoals de Barneveldse Middenstandsvereniging (BMV) en de BIK Barneveld;
- Het verbeteren van de dienstverlening voor ondernemers, onder andere door de zogenoemde één-loket-benadering;
- Het faciliteren van bedrijfshuisvesting, in het bijzonder door de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen als Briellaerd-Noord, Puurveen, Harselaar-West-West, Harselaar-Zuid en Columbiz Park;
- Het faciliteren van bedrijveninvesteringszones op bedrijventerreinen;
- Het verbeteren van de bereikbaarheid van

Barneveld en Regio FoodValley, onder andere door een stevige lobby voor de aanpak van de A1/A30, de realisering van de Harselaartunnel en de besluitvorming over de aanleg van een oostelijke rondweg om Barneveld;

- Het ontwikkelen van een visie voor de realisering van een Railterminal Barneveld;
- Het subsidiëren van de toeristische marketing en promotie van de gemeente Barneveld;
- Het informeren en stimuleren van nieuwe ondernemers, onder andere door middel van start-ups en zzp-masterclasses;
- Het investeren in de regionale samenwerking in Regio FoodValley en Regio Amersfoort;
- Het ontwikkelen van en bijdragen aan een actieve arbeidsmarktregio.

Vol enthousiasme

Wethouder Van den Hengel ziet de ondernemersverkiezing tot MKB-vriendelijkste gemeente van Gelderland als een enorme stimulans om vol enthousiasme en gedrevenheid door te gaan op de ingeslagen weg. “We zullen ons ook de komende jaren vol enthousiasme blijven inzetten voor een economisch sterk Barneveld. Wij zijn ervan overtuigd – gezien de economische potentie die in Barneveld aanwezig is – dat dit met elkaar lukt.” ■

Ondernemers zitten vol energie, ambities en ideeën. Ze willen vooruit en zo snel mogelijk hun plannen uitvoeren. Oplossingen die snelheid en gebruiksgemak bieden zijn daarom een must. Rabobank anticipeert daarop met de online financieringstool, waarmee klanten zelf hun financieringsaanvraag kunnen doen. Dit biedt snelheid en gemak, want de bank financiert klanten met een goed plan binnen één dag. Paul Bouwmeester, manager MKB van Rabobank Vallei en Rijn legt uit hoe het werkt.



Rabobank financiert een goed plan binnen één dag

Paul: “De belofte die we doen, geldt voor klanten van onze bank die een financiering aan willen vragen van tussen € 5.000 en € 1 miljoen. Deze mag gebruikt worden voor de aanschaf van inventaris, machines, onroerend goed voor eigen gebruik, voorraden, werkkapitaal, levende have en transportmiddelen. De nieuwe aanvraag, plus een eventuele huidige zakelijke financiering van de Rabobank, mogen gezamenlijk niet hoger zijn dan € 1 miljoen. Ook kan online een lening of krediet worden aangevraagd.” Helaas is het niet in alle gevallen mogelijk om binnen één dag financieringsduidelijkheid te krijgen, gaat Paul verder. “Bijvoorbeeld bij een buitenlandse rechtsvorm of NV. Ook het financieren van onroerend goed voor de verhuur, goodwill en aandelen vraagt wat meer tijd. Uiteraard bespreken we ook deze situaties met onze klanten.”

In drie stappen naar een financiering binnen één dag

De aanvraag wordt online gestart door in te loggen en de gewenste gegevens in te vullen. Hierbij wordt gevraagd de prognose in te vullen en jaarcijfers toe te voegen. Als alle benodigde documenten aanwezig zijn, duurt

dit deel van de aanvraag ongeveer één uur. Het hele dossier kan dan in één keer verstuurd worden. Gebeurt dat voor 12.00 uur, dan wordt de klant nog dezelfde dag teruggebeld. Wordt de financieringsaanvraag na 12.00 uur of in het weekend verstuurd, dan wordt de klant, de volgende werkdag, teruggebeld. Er wordt dan direct een afspraak ingepland, die de volgende dag al plaats kan vinden. De adviseur heeft het dossier dan al doorgenomen. Zo kan de adviseurs gericht vragen stellen en de ondernemer krijgt uiteraard de kans om het plan verder toe te lichten. Op basis van het gesprek en de aangeleverde gegevens kan de adviseur direct uitsluitend geven over de financiering.

Een aanvraag doen door een intermediair

“Het is ook mogelijk om de aanvraag door een intermediair te laten doen op Financieringsportaal.nl, zegt Bouwmeester. “De intermediair vult daar de aanvraag in met onder andere jaarcijfers en een prognose. Zodra dat gebeurd is, krijgt de klant bericht. Die kan dan de compleet ingevulde aanvraag controleren en via het Financieringsportaal versturen naar onze bank. Wij nemen in dit geval voor het



Paul Bouwmeester

einde van de eerstvolgende werkdag contact op om een gesprek aan te gaan. De klant moet er wel rekening mee houden dat de intermediair kosten in rekening kan brengen voor het doen van de aanvraag.” ■

Kijk voor meer informatie over het doen van een online financieringsaanvraag op www.rabobank.nl/financieren. Of neem contact op met onze medewerkers op (0318) 660 664 of bedrijven.vr@rabobank.nl



Wetsvoorstel voorgelegd aan de Tweede Kamer

Beschut werk en praktijkroute voor mensen met een arbeidsbeperking

Gemeenten moeten vanaf volgend jaar aan mensen die niet in een gewone werkomgeving kunnen functioneren een voorziening in de vorm van beschut werk aanbieden. Een wetsvoorstel met deze verplichting is onlangs aan de Tweede Kamer voorgelegd. In hetzelfde voorstel is ook de mogelijkheid opgenomen dat mensen bij wie op de werkplek is vastgesteld dat zij niet het wettelijk minimumloon kunnen verdienen, via de zogenoemde Praktijkroute worden opgenomen in het doelgroepregister van de banenafpraak.

Nadat eerder dit jaar uit onderzoek van de Inspectie SZW naar voren kwam dat het aantal gerealiseerde beschutte werkplekken in gemeenten nog nauwelijks van de grond komt, kondigde staatssecretaris Jetta Klijnsma van Sociale Zaken en Werkgelegenheid maatregelen aan. “Dit strookt niet met de doelstelling van de Participatiewet om personen naar hun mogelijkheden te laten werken. Het op voorhand niet aanbieden van de voorziening beschut werk, zonder de specifieke behoeften en mogelijkheden van mensen te kennen, is strijdig met de bedoeling van de wet dat maatwerk moet worden geleverd”, zegt Klijnsma in een toelichting op het wetsvoorstel. Nieuw in het wetsvoorstel is ook dat mensen straks zelf een advies voor beschut werk kunnen aanvragen.

Toegang

In het voorstel zijn ook maatregelen opgenomen om de uitvoering van de Participatiewet verder te vereenvoudigen. Om de toegang tot het doelgroepregister en het plaatsen op een baan te versnellen,

wordt de Praktijkroute ingevoerd. Nu uit onderzoek blijkt dat de loonwaardemeting op de werkplek ook een goede manier is om vast te stellen of iemand tot de doelgroep van de banenafpraak behoort, gaat Klijnsma dit bij wet regelen. Gemeenten en werkgevers zijn sterk voorstander van deze methode die zij als minder bureaucratisch en minder omslachtig ervaren. Klijnsma verwacht op basis van het onderzoek dat de Praktijkroute positieve effecten zal hebben op zowel de vraag- als de aanbodzijde, met als resultaat het makkelijker en sneller realiseren van de banen voor de banenafpraak. Het kabinet heeft met de sociale partners de afspraak gemaakt om in 10 jaar tijd 125.000 banen bij reguliere werkgevers beschikbaar te stellen voor mensen met een beperking. Belangrijk voor het welslagen van deze afspraak, is dat er bij het afsluiten van CAO's rekening wordt gehouden met deze groep door ook loonschalen op te nemen vanaf 100 tot 120 procent van het wettelijk minimumloon (WML). Uit onderzoek van het ministerie komt naar voren dat deze loonschalen in steeds meer CAO's zijn

ingevoerd. In 239 van de 627 onderzochte CAO's – die gelden voor driekwart van het totale aantal werknemers in ons land – zijn inmiddels loonschalen op WML-niveau aanwezig. Eind volgend jaar moeten alle CAO's hieraan voldoen.

Sneller en eenvoudiger

Klijnsma is blij met de steun van de sociale partners en de VNG voor de nieuwe aanpassingen van de Participatiewet die ze graag al op 1 januari 2017 wil invoeren en daarom hoopt dat het parlement er snel mee kan instemmen. “Als er in de praktijk zaken knellen en we dit via een wetwijziging kunnen verbeteren, dan doe ik dat. Een wet is geen doel op zich, maar slechts een middel om iets te bereiken. En dat is in dit geval dat mensen met een arbeidsbeperking sneller en eenvoudiger toegang krijgen tot een baan naar hun mogelijkheden. Hier kunnen de sociale werkbedrijven ook een belangrijke rol in spelen. Met deze aanpassingen hebben we weer een belangrijke stap gezet.” ■



Gemeente Nijkerk gunt iedereen kans op werk

Naar vermogen participeren in de samenleving

De Participatiewet geeft gemeenten meer verantwoordelijkheid op het gebied van re-integratie. De gemeente Nijkerk heeft als taak om burgers met een afstand tot de arbeidsmarkt te begeleiden naar werk. Hierbij is werken het doel en participeren de norm. "Wij vinden het belangrijk dat iedereen naar vermogen kan participeren in de samenleving", aldus Patricia van Loozen, wethouder Economische Zaken binnen de gemeente Nijkerk.

"Ik merk dat de ondernemers gemotiveerd zijn", aldus Patricia van Loozen.



Uitgangspunt bij de begeleiding naar werk is dat de uitstroom naar zo regulier mogelijk werk het snelst wordt bereikt door deelnemers te begeleiden op een werkplek zo dicht mogelijk tegen de reguliere arbeidsmarkt aan. "Wij zetten in op werkervaringsplaatsen", zegt Patricia Van Loozen. "De jobhunter gaat hierbij op zoek naar werkplekken, maar we houden ook werkgeversbijeenkomsten waarin ondernemers hun ervaringen delen. Wij bieden praktische ondersteuning aan in de vorm van begeleiding op de werkplek, een no-riskpolis en loonkostensubsidie. Daarnaast bieden wij de Harriettraining aan. We houden zeer nauw contact met de ondernemer. We leggen ook verbinding met andere partijen als dat iets toevoegt. Een voorbeeld hiervan is de samenwerking met de Inclusief Groep. Zij zijn actief op het onderdeel beschut werken."

Intrinsiek

Veel ondernemers uit de gemeente Nijkerk zijn intrinsiek gemotiveerd om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een kans te geven. "Ik merk dat de ondernemers gemo-

WAT IS HARRIE-TRAINING?

Harrie is een collega-werknemer op de werkvloer die iemand met een afstand tot de arbeidsmarkt begeleidt en een positieve invloed heeft op de arbeidsrelatie. Deze collega-werknemer moet over bepaalde kwaliteiten beschikken. Deze zitten verstopt in de naam Harrie. Harrie staan namelijk voor: hulpvaardig, alert, realistisch, rustig, instruerend en eerlijk.

tiveerd zijn. In de gemeente Nijkerk zijn op dit moment 74 plaatsingen gerealiseerd. Dit is bij bedrijven die hun werklocatie hebben in Nijkerk, Nijkerkerveen of Hoevelaken. Dit aantal zegt vooral veel over de bereidheid van de Nijkerkse ondernemers."

Ook het onderwijs is nauw betrokken bij de re-integratie. "Wij sluiten aan bij het overleg met het Praktijkonderwijs. Wij zorgen dat er een goede aansluiting is vanuit dit type onderwijs op de arbeidsmarkt. Wij werken hierin onder meer samen met MEE en re-integratiebureaus."

Gelukkig kent Nijkerk een aantal voorbeelden van een succesvolle match. Zo zijn op dit moment voor de gemeente 51 mensen

opgenomen in het doelgroepregister, waarvan 13 mensen aan het werk zijn, 7 mensen naar school gaan, 7 mensen ontheven zijn van hun arbeidsverplichtingen, 12 mensen in traject zitten, er 8 nog opgeroepen worden en er 4 verhuisd zijn. "Wij vinden het belangrijk dat iedereen naar vermogen kan participeren in de samenleving. Dat geldt uiteraard ook voor deze doelgroep. Deze doelgroep is vaak (langdurig) aangewezen op ondersteuning en dat willen wij hen bieden, zodat ook zij zelfredzaam zijn op de arbeidsmarkt. Als er geen sprake kan zijn van een werkrelatie, zijn wij ook blij met bijvoorbeeld vrijwilligerswerk, waar ook een aantal voorbeelden van is." ■

Leve Pietje Precies!

Concrete afspraken, ik houd ervan! Het geeft duidelijkheid en je weet exact waar je aan toebent. Losse eindjes geven ruimte aan eigen interpretatie en daarmee uitzonderingen en misverstanden.

Zwart-op-wit staande duidelijke voorwaarden vormen altijd de basis van een plezierige samenwerking. Onvoorstelbaar eigenlijk dat deze in de praktijk nogal eens blijken te ontbreken of totaal genegeerd worden voordat contractafspraken worden bezegeld.

Autoleasing, zowel zakelijk als het steeds populairder wordende privélease, is een complexe dienst. Het heeft betrekking op een fysiek product, de auto, en op een groot aantal aanvullende servicecomponenten. Er is bovendien vaak sprake van een lange contractperiode en er kunnen aanzienlijke kosten mee gemoeid zijn. Juist hier zijn heldere samenwerkingsafspraken noodzakelijk. Op het internet en via social media worden wekelijks artikelen



geplaatst en gedeeld met allerlei goedbedoeld autolease advies en tips. Hier zitten soms goede aandachtspunten bij, maar deze zijn zeker niet voor iedereen van toepassing. Het zijn open deuren of algemene kreten die geen duidelijkheid geven. Autoleasing is maatwerk. Door de uitgebreide mogelijkheden kan het voor elke organisatie perfect passend gemaakt worden. Gefundeerd op concrete afspraken tussen lease-maatschappij, werkgever en werknemer. Deze laatste wordt nog weleens vergeten, terwijl de berijder een heel grote invloed op de kosten heeft. Van groot belang dus om ook met hem of haar concrete afspraken in een uniforme mobiliteits- of autoregeling vast te leggen.

De vraag naar privé en zakelijke leaseauto's neemt toe. Het is daarom belangrijk om voor het afsluiten van het nieuwe leasecontract de tijd te nemen om de algemene voorwaarden grondig door te nemen of hier advies over te vragen. Staan er onduidelijkheden in, vraag de lease-maatschappij deze dan schriftelijk aan je toe te lichten. Dan pas weet je wat je van elkaar kan verwachten en staat niets een langdurige samenwerking in de weg. Afgesproken?

Huib van Loon
Oxonia Fleet Solutions



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

**HET
VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

**'Ik beoordeel je niet
op je uiterlijk!'**

- Amanda, 21 jr, blind

GEEF
voor blinden
en slechtzienden

NATUURLIJK HEEFT BLINDHEID VOORAL NADELEN. Innovatieve hulpmiddelen zijn hard nodig. Zoals een geleidestok met GPS navigatie, waarmee blinden en slechtzienden er zelfstandig op uit kunnen gaan. Steun daarom Bartiméus Sonneheerdt.

Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

bartiméus sonneheerdt
VERENIGING
oog voor blinden
en slechtzienden

Eénmalig
2,50 € / sms



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

Vendelienweg 100
3903 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;
- Vestigingsbeheer.

FRANKENWEG 170 - EDE
POSTBUS 408 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E info@zoonenvastgoed.nl
www.zoonenvastgoed.nl

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

DE BESTE RECLAME MAAK JE SAMEN

Het is echt zo: de beste reclame maak je door samen op te trekken. Waarom?
Omdat je elkaar goed moet kennen, wil je harde resultaten kunnen boeken.
En dat is precies waar we op uit zijn bij Toon: reclame met resultaat.

Kennismaken? Ga naar www.toon.nu of bel 088 1979 000.

toon

RETAIL | BRANDING | ONLINE

Bedrijfskavel Nijkerk A28

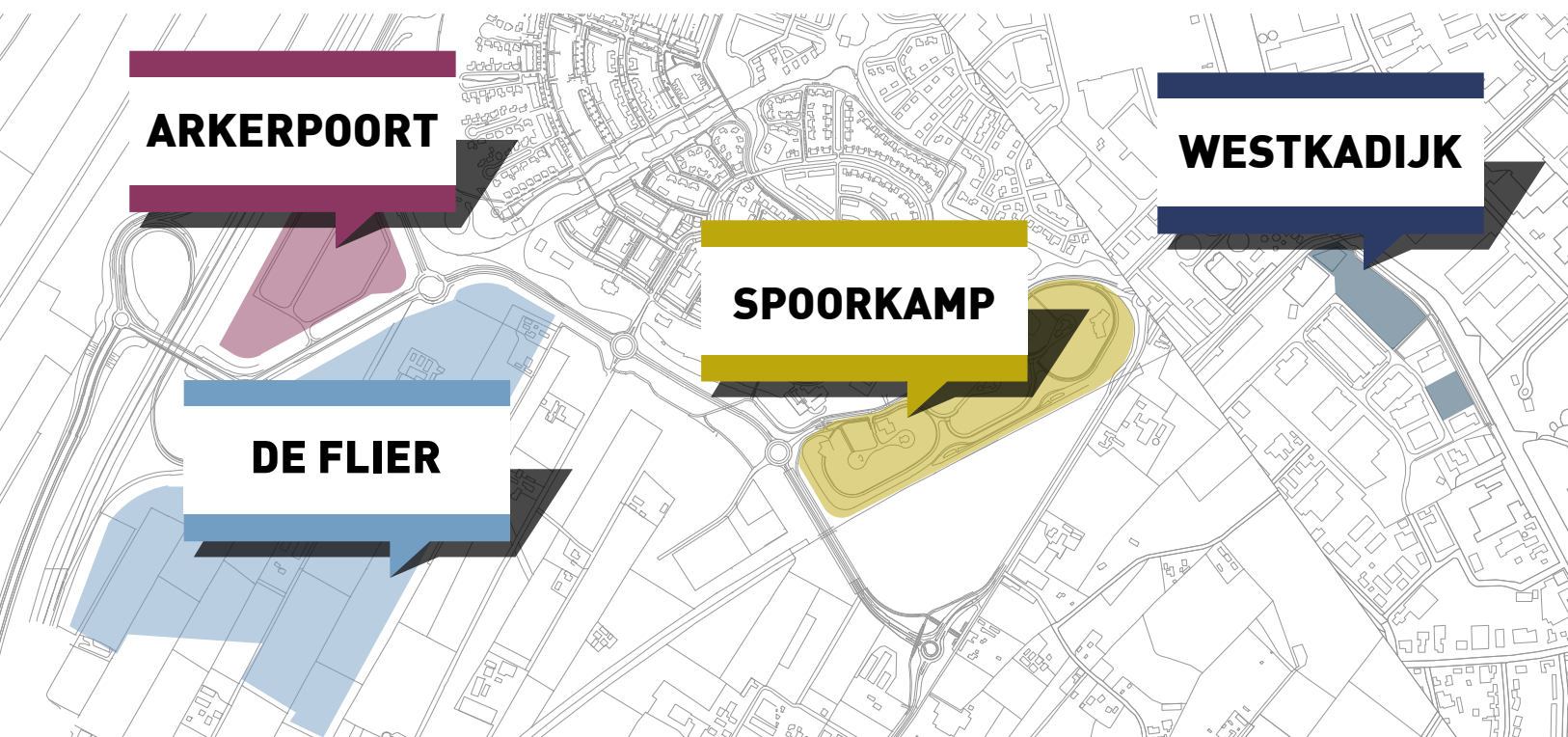
Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

Centraal gelegen; ▪

- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam-Groningen;
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente.

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorkamp en aan het water gelegen Westkadijk.



Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:
Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven
t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63

