



RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2016

BUSINESS®



Doejenburg 2 in Maurik

Ruimte om te groeien

Thema Vastgoed

Kent u de (veiligheids) risico's van leegstand?

Bedrijfswagentestdag

Werkpaarden onder de loep

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

VOORWOORD



Trumpocalypse

Op de dag van de presidentsverkiezingen in de Verenigde Staten ontvang ik een appje van mijn dochter. "Mam, ik ben echt bang dat er een Derde Wereldoorlog komt." Op dat moment is bekend geworden dat Donald Trump de nieuwe president van de Verenigde Staten 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 dichter bij 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 Rivierenland Business



Fotografie cover: Raphaël Drent

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/off-line platform voor ondernemers uit de regio www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
november 2016, editie 5

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Aart van der Haagen Sofie Fest,
Hans Hajee, Hans Hooft, Loet van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,
Raphael Drent

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024-3503240

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Aboneevoordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS
Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.
© 2016 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

Thema Vastgoed

- 6** Doejenburg 2 in Maurik: Ruimte om te groeien
- 11** Nieuws Vastgoed
- 12** Kent u de (veiligheids) risico's van leegstand?
- 14** Medel geeft Kranendonk ruimte voor expansie en representatie
- 16** Cementbouw Betonmortel : Onbegrensde mogelijkheden
- 18** Acht belangrijke trends in facility management
- 20** Bedrijven kiezen voor opvallende zichtlocatie aan A12
- 24** Werkgroep Leegstand geeft realistische cijfers over invulling kantoorpanden Veenendaal
- 26** 'Communicatieve beveiliging creëert veilige omgeving'
- 29** De ideale indeling
- 30** 2Twitit: On top of mind door strategische inzet social media
- 33** Businessflitsen
- 36** Regio Rivierenland loopt voorop met Banenafpraak
- 38** Werkzaak Rivierenland neemt ondernemer werk uit handen
- 41** Column De Giessen Kantoorefficiency
- 42** Vakantiegevoel op steenworp afstand van huis
- 45** Column Van Noord Accountants & Adviseurs / Column Like2Movit
- 46** Economie Veenendaal maakt sprongen
- 51** Presentatie Ed Janssen tijdens BOB Midden Nederland
- 52** Netwerken bij De BETUWE businessclub
- 53** Business Events beproefd succes

Bedrijfswagentestdag

- 56** Algemene impressie Bedrijfswagentestdag
- 58** Testverslagen
- 66** Businessflitsen





'Ondernemers merken dat de vraag toeneemt'



14

'Op de oude locatie in Tiel werd het steeds meer schipperen met de ruimte'



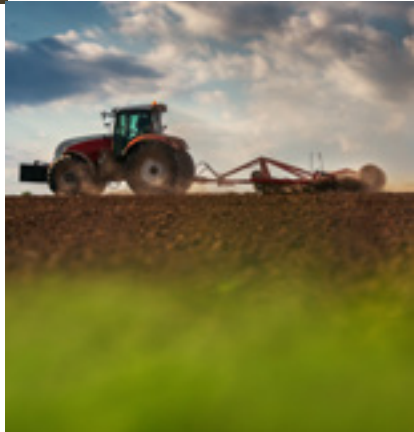
16

Beton kom je overal tegen



20

'Er is plek voor groot en klein'



Met social media kun je als bedrijf veel bereiken op het gebied van marketing



36

Regio Rivierenland doet het goed in de realisatie van de Banenafpraak



44

Geografisch gezien ligt Veenendaal gunstig

Doejenburg 2 in Maurik (gemeente Buren)

Ruimte om te groeien

Nu de economie weer aantrekt, denken ondernemers weer aan uitbreiding of verhuizing naar een grotere bedrijfslocatie. In Maurik ligt bedrijventerrein Doejenburg 2 klaar om die ondernemers te ontvangen. Wethouder Economische Zaken Sietske Klein-de Jong: "Wie zich vandaag bij ons meldt, slaat binnen een kwartaal de eerste paal van de nieuwbouw op Doejenburg 2."

TEKST [HANS HOOFT](#) FOTOGRAFIE [RAPHAËL DRENT](#)



De gemeente Buren is de op één na grootste fruit producerende gemeente in Nederland. Ook zijn er veel laanboomtelers. Die werkgelegenheid brengt twee andere grote pijlers met zich mee: de logistiek en de maakindustrie. De afgelopen jaren hebben die het moeilijk gehad, vanwege de economische crisis. Klein-de Jong: “Gelukkig gaat het weer wat beter. We zien dat ondernemers weer gaan investeren.”

Nieuwe plek

De wethouder vervolgt: “Er is veel ondernemersgeest in deze gemeente. Bedrijven willen weer groeien. We zien dat ze weer om zich heen durven kijken. Ondernemers merken dat de vraag toeneemt, ze groeien uit hun jasje, willen iets anders, zoeken een nieuwe plek om de groei te kunnen faciliteren. Dan zeg ik: kom eens in Maurik kijken! We hebben hier een fantastisch bedrijventerrein, waar je snel aan de slag kunt.”

De wethouder heeft het over bedrijventerrein Doejenburg 2 in Maurik, geheel bouwrijp.

“Alle wegen zijn aangelegd, de nutsvoorziening is geregeld, er is glasvezel voor de communicatie, kortom: de infrastructuur is af. De kavels hoeven maar uitgezet te worden en er kan gebouwd worden. Laat de ondernemers maar komen!”

Helpen en faciliteren

Marinus van Olderen, bedrijvencontactpersoon bij de gemeente Buren, geeft toe: gemeentes staan niet bekend om hun snelheid als het gaat om vergunningen en papierwerk,



“maar als ondernemers zich melden bij ons, dan hebben we eerst een verkennend gesprek, en als het plan haalbaar is, ook het businessplan klopt, dan nemen we die ondernemer bij de hand en regelen we het: snel en efficiënt. Die regels zijn er nu eenmaal, wij willen de ondernemer helpen in al die regels en hierin zoveel mogelijk ontlasten.” Van Olderen weet uit ervaring dat er grote verschillen kunnen zijn als het gaat om de vragen van ondernemers: “De een komt binnen met een geheel uitgewerkt plan, en wil alleen een kavel;

de ander komt met een vraag: Mijn huidige onderkomen voldoet niet langer. Hoe kan de gemeente mij helpen? Of: ik zit niet op de juiste plek. Kan de gemeente meedenken bij het zoeken naar een betere plek? Dan gaan we met al die verschillende ondernemers het gesprek aan: wat heb je nu nodig? Wat wil je gaan bouwen, kan dat, past je bedrijf op een bedrijfsterrein of beter in het buitengebied? We brengen het geheel in beeld, sluiten de deal over de koop van de grond, en vervolgens loodsen we de ondernemer door de organisatie heen: voor zijn omgevingsvergunning, voor zijn milieuvergunning, enzovoort. We nemen hem letterlijk mee door overheidsland. Dat waarderen ondernemers.”

Nu is de tijd gunstig om in te stappen, volgens van Olderen. “Het terrein ligt startklaar, als een ondernemer nu wil, dan zeggen wij: kom maar! In de ideale situatie gaat binnen een kwartaal de eerste paal in de grond. Binnen een paar maanden kunnen we het faciliteren dat het rond is. Wij zijn er klaar voor.” Klein-de Jong vult aan: “Het is niet de verdienste van de gemeente, het is de ondernemer die het mogelijk maakt. Wij faciliteren. Dat is onze taak. Uiteindelijk draait het om het goed bedienen van de ondernemer.”

Wonen naast je bedrijf

Voor Doejenburg 2 wordt een redelijk specifieke doelgroep gezocht. De wethouder daar-





STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Virus

Hackers

“Hoe veilig is uw informatie?”



Ransomware
Phishing
Data-verlies



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00



Dodewaard | 0488-443886 | www.bureauhuibers.nl



REINIGINGSMACHINES
WIM DE KOCK

*De specialist in reinigingsmachines,
middelen en materialen*

- Hobby en Professioneel
- Warm en koud water
- Nieuw en gebruikt
- Verhuur
- Reparatie en service



Heuvelstraat 2T1 • 4181 PT Waardenburg • 0418 - 65 17 85
info@wimdekok.nl • www.wimdekok.nl

Oudenhof 4, 4191 NW Geldermalsen
T. (0345) 57 13 19
geldermalsen@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.

Lijo
SECURITY

Lijo Security
Dorpsstraat 42
4031 MG Ingen
0344-603002
www.lijo.nl
info@lijo.nl

Lijo Security is al dertig jaar gespecialiseerd in:

Inbraakbeveiliging • brandbeveiliging • toegangscontrole
Telefooninstallaties • IP Dect installaties • data-installatie
Camera installatie voor beveiliging en voor kwaliteit en procesbewaking

Van projecteren en installeren tot onderhouden
van bovengenoemde installaties.

Ook voeren wij maandelijks O.P. voor u uit op bestaande brandmeldinstallaties
en ontruimingsinstallaties.

Lijo Security is een erkend installateur van inbraakinstallaties
brandmeldinstallaties en camera-installaties.

over: “Medel is echt groot, daar gaat het om distributiecentra en zware logistiek, het is de logistieke hotspot van de regio Rivierenland. Dan hebben we het over een bedrijfsoppervlakte van vijf, zes hectare. Dat zoeken we hier niet. Maar er zijn veel toeleveranciers die kleinschaliger op- en overslag doen, dat zijn vaak specialistische leveranciers. Die hebben opslagmogelijkheid nodig, en een kantoor. Wat dat betreft is er ook ruimte voor organisaties in de dienstverlenende sector. Die kunnen hier op Doejenburg 2 uitstekend terecht.” Klein-de Jong noemt nog een belangrijk punt: “Op het terrein mogen ook bedrijfswoningen komen, dat is iets wat de ondernemers wel graag willen, bij hun bedrijf wonen.” Van Olderen neemt over: “Dat is uniek in de regio, er is maar een ander terrein waar dat mogelijk is. We kunnen 15 bedrijfswoningen plaatsen!”

Financiering en werkgelegenheid

De wethouder merkt dat er genoeg animo is voor groei bij ondernemers, “maar veel ondernemers hikken nog aan tegen de financiering: hoe krijg ik het rond? Ze hebben als gevolg van de economische malaise niet voldoende financiële middelen om zowel de grond te kopen als het pand neer te zetten. Daarom gaan we kavels in erfpacht uitgeven om de eerste stap van financiering mogelijk te maken, de drempel weg te nemen. En op termijn kun je het alsnog van ons kopen. Dat geeft hen net iets meer lucht, dan kunnen ze hun bedrijf daar verder ontwikkelen. Dat faci-



literen is wat je graag wilt doen als gemeente. Want het heeft een bijkomend effect: ondernemers zoeken vaak lokaal hun medewerkers, dus dat is goed voor de werkgelegenheid in Maurik, en voor de hele gemeente.”

Bereikbaarheid en leefbaarheid

Vaak gaat de aanleg van een bedrijventerrein ten koste van natuur en leefbaarheid. Van Olderen geeft aan: “De locatie van Doejenburg 2 is echt bewust gekozen. Om de ontsluiting van het terrein te verbeteren is een verbindingsweg aangelegd tussen het

bedrijventerrein en de provinciale weg, maar daar heeft het dorp geen last van, de verkeersbewegingen zullen buiten het dorp om gaan. Vanaf de provinciale weg ben je met vijftien minuten op de snelweg A2 en A15.”

Klein-de Jong: “We hebben ook geprobeerd het dorp het dorp te houden. We hebben hier ook een distributiecentrum van Wehkamp, dat brengt nogal wat zwaar verkeer met zich mee, maar dat gaat allemaal buiten het dorp om, en veel bewoners werken er.”

De wethouder sluit af: “Doejenburg 2 is klaar. De infrastructuur is prima, ik heb alleen nog bedrijven nodig! We hebben al enkele kavels in optie van lokale ondernemers, maar er is nog voldoende plek voor andere geïnteresseerde partijen. Daar gaan we graag mee in gesprek. Maar het belangrijkste is dat een bedrijf op de voor hem juiste plek komt. Nu kunnen kavels nog redelijk vrij ingetekend worden door bedrijven, dus ook zichtlocaties. Daar hebben zich ook al enkele geïnteresseerde partijen voor gemeld. Nu kun je nog kiezen op welke kavel je wilt bouwen, dus kom met ons in gesprek!” ■

Voor meer informatie is er de speciale website www.doejenburg2.nl. Voor direct contact bel de medewerker voor bedrijven van de gemeente Buren: gemeentehuis 14 0344, mobiel 06 27140523 of e-mail: molderen@buren.nl



Alles voor kantoor en (thuis)werkplek



Kantoor- en projectinrichting

O.a. bedrijfsruimtes, scholen,
zorginstellingen en kerken



**Een slim ingerichte
werkplek draagt bij aan productiviteit...
En dat mag best mooi zijn!**

www.hetkantoorvan.nu | (0184) 67 54 30 | kantoor@giessen.nl

VanNoord accountants & belastingadviseurs

Je herkent ze meteen



van Noord

Betrokken ondernemers

Beesd - Culemborg/Vianen - Leerdam - Tiel - IJsselstein - Zaltbommel

www.vannoord.nl

Omdat we zelf ook ondernemers zijn, weten we dat een efficiënt ingerichte online administratie tijd en geld bespaart. Belangrijke managementinformatie is vervolgens snel inzichtelijk. Wij helpen u graag met het digitaliseren van uw administratie. Ondernem nu één actie: bel of mail ons.

Wij zijn altijd in de buurt.

VanNoord Leerdam

Pfintalstraat 32 - 4143 JB Leerdam

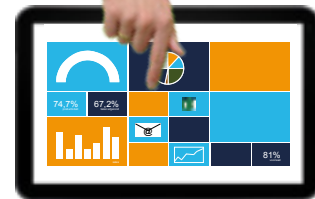
T (0345) 6118 44 E leerdam@vannoord.nl



Landgoed Zonheuvel

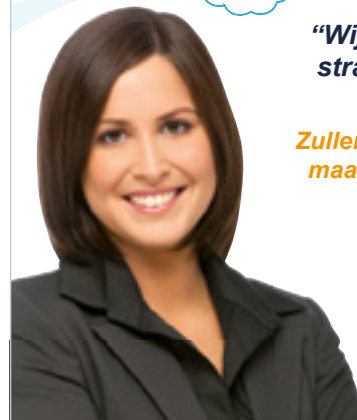
info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL

Meer inzicht in uw bedrijfsvoering?



**“Wij helpen u graag met de
strategische en praktische
invulling van uw ICT.**

**Zullen we om te beginnen eerst
maar een kop koffie drinken?”**



Hulsenboschstraat 3, Werkendam
Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
(0184) 67 54 00 | www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl

NIEUWS VASTGOED

HERONTWIKKELING GASFABRIEKTERREIN TRIOSINGEL EEN STAP DICHTERBIJ

Het college van B&W van de gemeente Culemborg heeft onlangs het definitieve ontwerp voor de herontwikkeling van voormalig gasfabriekterrein Triosingel vastgesteld. Dat ontwerp is het resultaat van intensief overleg dat in de afgelopen periode is gevoerd tussen de eigenaar, de omwonenden, verenigd in het buurtcomité, en de gemeente. De commissie Welstand heeft een

positief advies over het ontwerp gegeven. Binnenkort start de gemeente de procedure voor het wijzigen van het bestemmingsplan dat de bouw van de woningen mogelijk moet maken. In het bouwplan, dat de naam 'de Vooruitgang' heeft gekregen, wordt uitgegaan van de bouw van één vrijstaande woning aan de Triosingel, zes twee-
onder-één-kapwoningen aan de Stationsweg,

acht eengezinswoningen op het binnen terrein en 12 appartementen op de hoek bij de rotonde nabij het voormalig badhuisje.

De bodem van het voormalige gasfabriekterrein is in 2014 en 2015 gesaneerd. Door deze sanering is het terrein geschikt gemaakt voor het bouwen van woningen.

Informatie: www.culemborg.nl

DUURZAME ENERGIE VOOR WESTLUIDENSE POORT TIEL

Het cultuurgebouw bij de Westluidense Poort in Tiel krijgt een duurzaam systeem voor verwarmen en koelen, warmte-koude opslag genoemd. Hierbij wordt gebruik gemaakt van bronnen waarin de warmte en koude wordt opgeslagen. VolkerWessels realiseert twee bronnen in het gebied. De aanleg van dit systeem past bij de doelstellingen van het klimaatbeleid van de gemeente om de uitstoot van CO2 terug te dringen en meer energie duurzaam op

te wekken. In de zomer is relatief veel warmte aanwezig, die eigenlijk in de winter pas nodig is. En andersom: in de winter is er veel koude die 's zomers goed gebruikt kan worden. Door opslag van deze warmte en koude is het mogelijk vraag en aanbod goed op elkaar afstemmen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van watervoerende

lagen in de bodem. Door de vestiging van culturele instellingen in aanvulling op schouwburg en filmtheater Agnietenhof wordt de Westluidense Poort het culturele hart van Tiel en de regio. Een bruisend centrum voor muziek, dans, beeldende kunst, literatuur en informatie. Het wordt de uitgelezen plek voor jong en oud in Tiel en de regio om zich te ontwikkelen, kennis uit te breiden, te studeren en werken. Naast het cultuurgebouw versterken ook een ondergrondse parkeergarage voor 580 auto's en stadswoningen het gebied. De parkeergarage, ook voor fietsen, zorgt voor een optimale bereikbaarheid van het cultureel kwartier en biedt bezoekers van de binnenstad parkeergelegenheid direct naast het centrum.



'VERDERE POLARISATIE TUSSEN BEKENDE WINKELSTRAAT EN MINDER POPULAIRE LOCATIES'

Er gaat minder uitgegeven worden bij detailhandelaren en deze ontwikkeling zorgt ervoor dat de polarisatie tussen bekende winkelstraten en minder populaire winkellocaties verder toeneemt

Dit schrijft winkelvastgoedeigenaar Vastned in een vooruitzicht tijdens de kwartaalresultaten. "Retailers hebben minder behoefte aan véél winkels en meer behoefte aan goede winkels op goede locaties: daar waar hun klanten winkelen", aldus het concern. De lagere uitgaven voor detailhandelaren zijn onder andere te wijten aan de stijgende kosten voor wonen, denkt Vastned. "Daarnaast worden vaste kosten voor abonnementen zoals mobiele telefonie, tv, internet en online content steeds vaker een onderdeel van de standaardkosten voor levensonderhoud." (Bron: Nu.nl)

Kent u de (veiligheids)risico's van leegstand?

In Nederland staat nog altijd veel kantoorruimte leeg. Theoretisch gezien hebben gebouwen die leegstaan minder kans op schade dan panden die volop in gebruik zijn. In de praktijk geldt echter het tegenovergestelde. Leegstand kent diverse risico's waarbij de directe en indirecte schade behoorlijk kan oplopen.

TEKST BJORN BOS, FORTAS – WWW.FORTAS.NL

Vandalisme & kraken

Leegstaande en verlaten panden vormen een gemakkelijk doelwit voor vandalen. Het ingooien van ruiten is meestal het begin. Gevolgd door dichtgetimmerde ramen en het verschijnen van graffiti op de muren. Tijdens de feestdagen zou volgens de marktleider op het gebied van de bestrijding van leegstand-
risico's de schade als gevolg van vandalisme zelfs op kunnen lopen tot € 161 miljoen. Hoewel kraken bij wet verboden is, komt het nog steeds voor. Tevens moet er altijd een gang naar de rechter gemaakt worden om een kraakpand te ontruimen. Gekraakte panden worden zowel van binnen als van buiten compleet gestript waardoor de schadepost flink in de papieren gaat lopen. Om het kraken van panden te voorkomen wordt vaker gebruik gemaakt van anti-kraak oplossingen zoals tijdelijke bewoning of beveiliging.

Inbraak & lekkages

Niets zo uitnodigend voor inbraak als een leegstaand pand. Inbrekers kunnen onge-

stoord kijken of er nog iets van waarde achter is gebleven. Met name koperen leidingen, bedrading en lood moeten het al snel ontgelden. Dit kan al snel tot een hoge kostenpost leiden. Alles wat enige waarde vertegenwoordigt is in trek bij het dievengilde, zoals gra-

“Verwaarlozing van een pand gaat vaker hand-in-hand met leegstand.”

nieten vensterbanken, maar ook sanitair e.d. De winter staat weer voor de deur en dan is het belangrijk dat het gehele pand vorstvrij blijft. Wanneer de verwarming het om een of andere reden begeeft kunnen leidingen bevroren. Als de temperaturen vervolgens weer beginnen te stijgen en het water in de leidingen weer ontdooit kan dit leiden tot lek-

kages (ook onvreemde leidingen hebben lekkages tot gevolg). Dit heeft niet alleen schade aan uw eigen pand tot gevolg, maar mogelijk ook aan naastgelegen panden, waarvoor u vervolgens aansprakelijk bent.

Sociale onveiligheid & onverhuurbaarheid

Verwaarlozing van een pand gaat vaker hand-in-hand met leegstand. Het schilderwerk wordt niet bijgehouden en onkruid niet langer verwijderd. Tel hierbij de eerder genoemde zaken als ingegooide ruiten, dichtgetimmerde ramen en graffiti op en leegstaande panden leiden tot een gevoel van sociale onveiligheid.

Afgezien van de directe financiële risico's zijn er ook de indirecte financiële risico's. De verkoopbaarheid of verhuurbaarheid van vastgoed daalt bij leegstaande en verwaarloosde panden. Dit kan er zelfs toe leiden dat de objecten onverkoopbaar of onverhuurbaar worden.



Gevolgen leegstand voor uw polisdekking

De eerder genoemde risico's zijn relatief voor de hand liggend. Maar wist u dat naast de financiële gevolgen veroorzaakt door fysieke schade, leegstand ook gevolgen kan hebben voor de dekking door uw verzekeraar? Het Verbond van Verzekeraars heeft hiervoor de Checklist 'Leegstand: wat nu?' opgesteld, hierin staan de onderstaande gevolgen:

- Bij leegstand langer dan een bepaalde periode wordt er alleen verzekerd op beperkte condities.
- Er is alleen dekking als er preventiemaatregelen zijn genomen, bijvoorbeeld alarmering of periodieke inspectie.

- Er wordt niet altijd glasdekking afgegeven.
- Er is soms geen garantie tegen onderverzekering.
- Er kan sprake zijn van een (verhoogd) eigen risico.
- Verantwoordelijkheid van controle van het leegstaande pand is soms opgenomen als clause in de polis. De verzekeringnemer moet dan mogelijk ook aantoonbaar maken hoe hij die controle uitvoert.

Risico's minimaliseren

Om de risico's van leegstand te minimaliseren kunnen diverse maatregelen genomen worden. Water- en vorstschade kan voorkomen worden door waterleidingen af te tappen

of af te sluiten. Antikraakbewoning kan een oplossing bieden voor leegstaande woningen, appartementencomplexen maar ook voor kantoorpanden.

Daarnaast zijn er diverse beveiligingsmaatregelen die het risico aanzienlijk beperken. Het pand kan bijvoorbeeld voorzien worden van een inbraakmeldsysteem en daarnaast aangesloten worden op een op een Particuliere Alarmcentrale. Ook regelmatige controlerondes en/of deelname aan collectieve beveiliging zijn goede maatregelen die u kunt treffen om risico's van leegstand te minimaliseren. ■

Medel geeft Kranendonk ruimte voor expansie en representatie

Met de schepen meegegroeid

De expansie van een bedrijf verloopt vaak evenredig met de uitbreiding van de klantenkring, maar bij Kranendonk smart robotics speelt nog iets anders: de afnemers vragen om steeds grotere machines, wat dito eisen stelt aan de assemblagehal. In een gloednieuw pand op bedrijventerrein Medel kan de firma voorlopig weer even vooruit.

TEKST AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE AART VAN DER HAAGEN, ROY VERSTEEG

Verhuizen naar een plek buiten de regio was geenszins aan de orde voor Arie en Connie Kranendonk, die hun zaak in 1983 aan huis in Ingen oprichtten en ongeveer een kwart eeuw geleden een bedrijfsaccommodatie op Kellen betrokken. In augustus konden zij samen met dochter Muri de Keizer en ruim vijftig medewerkers een riant gebouw aan de poort van Medel in gebruik nemen, dat qua representatie, maar ook op technisch vlak aansluit bij

het niveau van de geleverde producten en diensten. “Alles is hier geautomatiseerd,” vertelt marketingmanager Sander Voerman. “Je vindt overal iPads aan de muren, om via domotica de verschillende functies in het pand te bedienen, zoals verlichting en klimaatregeling. Die laatste werkt met behulp van warmtepompen, vanuit 47 pompen rondom het gebouw. Binnenkort komen er zonnepanelen op het dak en dan zitten we in een volledig klimaatneutraal pand.”

Uniek

Kranendonk legt zich toe op de ontwikkeling en assemblage van robotgestuurde snij- en lasmachines voor metalen profielen bij scheepswerven, de offshore en grote staalconstructiebedrijven, die bijvoorbeeld de geraamten voor bedrijfspanden vervaardigen. Voerman: “De robots kopen we sinds 1986 in bij dezelfde fabrikant, ABB, van wie we dit jaar de Lifetime Achievement Award mochten ontvangen. Alle periferie daaromheen ontwikkelen we zelf, waarbij we stalen onderdelen betrekken van Nederlandse toeleveranciers. Het betreft vrijwel altijd maatwerk, maar wel op basis van bepaalde standaardmodules. Wat ons uniek maakt, is dat we de software volledig inrichten op het ontwerpprogramma van de klant, hetgeen bij hem op de werkvloer bijna geen tussenkomst van mensen meer vereist. Alleen de werkvoorbereiding blijft bestaan. We bouwen de machines hier werkend op, testen ze, laten dit controleren door de klant en breken na goedkeuring alles weer af, waarna de componenten op transport gaan en we ze bij de opdrachtgever opnieuw samenvoegen. Hier intern trainen we de medewerkers van de klant, die straks met de machine aan de slag moeten. Uiteraard verlenen we wereldwijd uitgebreide service. De export bedraagt tachtig à negentig procent, waarvan ongeveer de helft buiten Europa. In Denemarken hebben we een software-ontwerpcentrum en in Japan een verkoop- en servicekantoor, binnenkort gevolgd door Singapore.”



Monique Spijker, Bedrijvenpark Medel: "KLEINSCHALIGE BEDRIJVEN AANTREKKEN"

In de afgelopen zestien jaar van ontwikkeling slaagde Medel 1 erin om 100 van de 120 hectare aan uitgifbare kavels gevuld te krijgen. Op dit moment rust op nog eens zeven hectare een optie, hetgeen voldoende bebouwbare grond overlaat voor ondernemers die overwegen zich op dit moderne, representatieve bedrijventerrein te vestigen. "We willen vooral graag kleinschalige bedrijven aantrekken, die bijdragen aan een grote diversiteit op deze locatie en waaruit dan weer een goede kruisbestuiving met de ondernemingen in de directe nabijheid kan ontstaan," zegt Monique Spijker, coördinator gronduitgifte van Bedrijvenpark Medel. "Denk bijvoorbeeld aan een bedrijf die al dan niet vanuit een bedrijfsverzamelgebouw uit zijn jasje groeit of een ondernemer die, mede met het oog op pensioenvoorziening, liever gaat kopen dan huren. Medel staat bekend om zijn grote logistieke firma's en wekt daarmee wel eens ontrecht de indruk dat er geen kleinschalige bedrijven zitten, maar het tegendeel is waar en we hopen op verdere uitbreiding van dat aantal. Het bestemmingsplan maakt heel veel activiteiten mogelijk, behalve detailhandel. Qua kavelomvang denken wij als uitgevende partij heel flexibel mee, mits de rest van het perceel goed verkoopbaar blijft."

Medel profileert zich sterk met zijn bereikbaarheid. Monique Spijker: "Niet voor niets vind je hier zoveel logistieke bedrijvigheid, wat trouwens een heel breed begrip vormt. Daarnaast waarderen de ondernemers de representatieve uitstraling. We staan geen buitenopslag toe en de parkachtige omgeving, met waterpartijen, paden, bankjes en - voor alle panden - bomenrijen zorgt voor een sterke scheiding tussen 'grijs' en 'groen'. Ondernemers die zich hier vestigen worden automatisch lid van De Coöperatie Medel, een collectief dat zaken als beheer, onderhoud en beveiliging voor het gehele terrein regelt. Wij van Bedrijvenpark Medel helpen ondernemers niet alleen met de uitgifte van een kavel, maar geven desgewenst ondersteuning in het totale traject van planfase tot bouwvergunning. Dat noemen we een 'éénloketsfunctie'. We buigen ons samen met de ondernemer over vraagstukken op het gebied van kavelinrichting, milieu en vergunningsaanvraag, maar kunnen ook meedenken op het gebied van financiering. Dat laatste blijkt nog wel eens een lastig traject bij nieuwbouw. Om de drempel voor de vestiging van een bedrijf te verlagen, biedt Medel mogelijkheden om de grond te huren of de aankoop gespreid te betalen. Wij willen vooral dat de ondernemer zich zo veel mogelijk met zijn core business kan bezighouden en streven hier in Medel naar een gezonde bedrijvigheid met veel diversiteit." www.medel.nl



Wedloop

Op de oude locatie in Tiel werd het steeds meer schipperen met de ruimte. "Sterker nog, we zagen ons genoodzaakt een hal in Veenendaal erbij te huren en een deel van de assemblage bij een toeleverancier in de Achterhoek te laten plaatsvinden," zegt Sander Voerman. "Logistiek verre van wenselijk, natuurlijk. Dat we uit ons jasje groeiden, kwam enerzijds door de wereldwijde uitbreiding van de klantenkring, anderzijds door de ontwikkelingen in de scheepvaartsector: er ontstond een ware wedloop in de omvang van containerschepen, wat om steeds grotere stalen constructies en dus machines om die te snijden en lassen vroeg. Ons grootste systeem, dat in Japan staat, kent een overspanning van achttien meter en kan subsecties voor zo'n

x 4 meter. In 2007 nam Kranendonk al een optie op een perceel op Medel, maar toen de crisis uitbrak, ging dat plan in de ijskast. Achteraf blijkt dat de juiste keuze, maar nu we sterk uit de strijd gekomen zijn, hebben we de ruimte voor groei alsnog weten te realiseren. We zitten op een goed bereikbaar bedrijvenpark, dicht bij de roots van de oprichters. In de komende tijd willen we gaan werken aan een nauwere binding met de regio, vanuit maatschappelijk oogpunt en vanuit de hoop dat we goed geschoold personeel kunnen aantrekken. Binnenkort vindt hier de ledenvergadering van Bedrijvenpark Medel plaats en komt het College van de gemeente Tiel op bezoek. Er is wat ons betreft meer dan alleen een commercieel doel." ■

www.kranendonk.com

Cementbouw Betonmortel

Onbegrensde mogelijkheden in beton

Beton kom je overal tegen. Van autowegen tot fietspaden en van huizen en kantoren tot winkelcentra. Cementbouw, onder andere leverancier van betonmortel, bedient met Cementbouw Betonmortel Groep de regionale markt vanuit de locatie in Tiel. “Maatwerk, duurzaamheid en innovatie spelen bij ons een belangrijke rol”, aldus Justin Linthorst, Accountmanager van Cementbouw.



Maatwerk, duurzaamheid en innovatie spelen bij ons een belangrijke rol”, aldus Justin Linthorst.

Niets is zo veelzijdig als beton volgens Linthorst. “Tegenwoordig is er geen bouwwerk meer te vinden waar geen onderdeel van beton in zit. Al bouw je een houten huis, dan nog zit er een fundatie van beton onder. Onderzoek heeft uitgewezen dat per hoofd van de bevolking wereldwijd 600 liter beton per persoon per jaar wordt verbruikt, oftewel 3,6 miljard kuub per jaar.” Vanwege de veelzijdigheid, variatie in afmeting van de constructie of eenvoudigweg het leveren in grote volumes van betonmortel wordt veelal gekozen voor transportbeton. Zo wordt transportbeton bijvoorbeeld toegepast bij het storten van landhoofden en pijlers van een brug. Een mooi voorbeeld hiervan is de stadsbrug van Nijmegen of de verlengde Waalbrug waaraan wij meegewerkt hebben.”

Regionaal

Vanwege de aard van de materie werkt Cementbouw Betonmortel vooral regionaal. “Wanneer de betonmortel in de truckmixer geladen is, moet je het binnen twee uur verwerkt hebben”, legt Linthorst uit. “Zodra water zich vermengt met cement begint namelijk direct het verhardingsproces.” Met dit gegeven in het achterhoofd vormde de Westluidense Poort in Tiel een bijzonder project volgens Linthorst. “Hier hebben we

een continustort van 6.000 kuub gedaan. 72 uur aan één stuk hebben we onderwaterbeton gestort voor de ondervloer van de parkeergarage. Onze wagens reden af en aan, terwijl de betonpompen continu draaiden. Dit was het begin van de leveringen aan de Westluidense Poort, een project van 20.000 kuub. Wij zijn één van de weinige bedrijven die dit soort werk aankunnen.” Cementbouw voert niet alleen uit, maar denkt ook graag mee in het proces. Bij de totstandkoming van de Westluidense Poort werd geprofiteerd van de slagkracht van het feit dat Cementbouw onderdeel is van het CRH-concern. Tezamen met enkele CRH-zusterbedrijven werd Cementbouw al vroeg in het proces betrokken. “Wij hebben gezamenlijk een risicoanalyse uitgevoerd, waardoor het project betontechnologisch en kostentechnisch beter uit de verf kon komen en uiteindelijk hebben de CRH-bedrijven samen het gehele casco verzorgd. Hoe eerder we bij een project aan tafel kunnen zitten met elkaar, hoe beter we kunnen meedenken hoe zaken anders aan te pakken, zodat een project bijvoorbeeld duurzamer uitgevoerd kan worden.” Andere grote projecten die het bedrijf in Rivierenland heeft mogen doen zijn de Betuwelijn en de sluisen in Amerongen.

Kwaliteitsbeheer

Met 17 betoncentrales verspreid door heel Nederland is Cementbouw een van de grootste producenten van betonmortel in Nederland. Als onderdeel van het Ierse CRH-concern, een toonaangevende internationale beursgenoteerde leverancier van bouwmaterialen, is het bedrijf het voortdurende middelpunt van kwaliteitsbeheer en innovatie. “Zo is Cementbouw er onlangs in geslaagd om in de gemeente Zeewolde met het nieuwe product RaMaC een fietspad te realiseren waar geen cement aan te pas is gekomen”, vertelt Linthorst enthousiast. Het fietspad past uitstekend binnen de visie van Cementbouw om continu op zoek te gaan naar mogelijkheden om te verduurzamen. “Wij kijken heel kritisch naar CO2-uitstoot, maar maken ook veel gebruik van secundaire grondstoffen. Bij de productie van betonmortel vervangen wij al jaren waar mogelijk grondstoffen door duurzame alternatieven, bijvoorbeeld het volledig of gedeeltelijk vervangen van riviergrind door betongranulaat. Betonpuin van gesloopte gebouwen wordt gebroken en verwerkt tot betongranulaat en hier worden weer nieuwe constructies van gemaakt. Dit proces wordt tevens binnen onze groep verzorgd door Cementbouw Recycling. Voor hergebruik van andere materialen speelt

het eigen Sustainable Concrete Center een belangrijke rol. “Hier doen wij research naar restmaterialen als alternatief voor beton. Doordat wij veel onderzoeken zelf kunnen doen, onderscheiden we ons van onze concurrenten.”

Beton Bewust Keurmerk

Cementbouw is in het bezit van het Beton Bewust Keurmerk, waarmee betonleveranciers kunnen aantonen dat zij Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. “Hiervoor moeten wij voldoen aan de criteria van de CO2- prestatieladder en onze herkomst van de grondstoffen kunnen verantwoorden. Ook wordt er bijvoorbeeld gekeken naar hoe wij met veiligheid omgaan.”

Veiligheid is topprioriteit, daar is Linthorst heel stellig in. “De bouw heeft een niet al te beste naam als het om veiligheid gaat. Nog iedere dag gebeuren er ongelukken in deze sector. Wij nemen veiligheid heel serieus en hebben zelfs een collega die hier fulltime mee bezig is. Wij voeren continu allerlei checks uit, laten een paar keer per jaar interne veiligheidscampagnes terugkomen en stimuleren onze medewerkers onveilige situaties te rapporteren. Zelfs mensen die bij ons op kantoor werken hebben standaard een veiligheidshesje en een helm achterin hun auto liggen.”

Ook het logistiek systeem van Cementbouw is onderscheidend. “Sinds twee jaar is onze planning gecentraliseerd”, benadrukt Linthorst. “Hierdoor is er minder brandstofverbruik en kunnen wij onze wagens efficiënter inzetten. Tot op de meter kunnen onze wagens nauwkeurig gevolgd worden.



Bovendien kunnen wij onze klanten hierdoor laten weten op welk tijdstip er bij hen gelost wordt.”

In de lift

Linthorst zegt aan alles te kunnen merken dat de markt weer aantrekt. “Qua civiele projecten hebben we altijd veel werk gehad, maar de woningbouw liep de afgelopen jaren wel terug. Met name in de Randstad merk je dat de woningbouw in de lift zit. Grote woningbouwprojecten die voorheen

niet verkocht werden, kunnen nu ineens wel worden uitgevoerd. In het verlengde hiervan worden ook scholen, winkelcentra en andere voorzieningen gebouwd. We hopen dat deze trend zich doorzet naar volgend jaar.” ■

CB Betonmortel

Zuiderhavenweg 44 - 4004 JJ Tiel
071 5811143
frontoffice@cementbouw.nl
www.cementbouw.nl





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

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



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

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



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 fijnstofreiner. 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 buitenschermbild; 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 jaaromzet 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.” ■

Kees Blokland, voorzitter Code Verantwoordelijk Marktgedrag:

'Communicatieve beveiliging creëert veilige omgeving'

Veiligheid, daar heeft Kees Blokland wel wat mee. Als directeur personeelszaken bij NS en Hoogovens heeft de voorzitter van de Code Verantwoordelijk Marktgedrag de nodige lessen kunnen trekken uit menselijk gedrag als veiligheid in het geding is. Zoals: veiligheid moet je altijd op het hoogste niveau aan de orde stellen. 'Begin elke vergadering van de raad van bestuur of het managementteam ermee; veiligheid heeft de hoogste prioriteit.'

TEKST MARTIN VERSPEEK



Kees Blokland: 'Maak meer gebruik van know-how van beveiligers.'

Topmanagers doen er volgens Kees Blokland goed aan zelf hun rondjes te lopen om meer gevoel te krijgen met de omgeving. 'Ik pleit er ook voor om veiligheid meetbaar te maken. Houd statistieken bij van incidenten, van ziekteverzuim. Door het te normeren, krijgen percepties een betere grondslag.' Maar het is geen topdownkwestie, benadrukt Blokland. 'Juist vertegenwoordigende organen zoals vakbonden en ondernemingsraden raad ik aan samen op te trekken. Veiligheid is geen feestje voor bobo's.'

Zweepje en klontjes

Naast onder meer schoonmaak en catering heeft ook de beveiligingsbranche haar handtekening gezet onder de Brede Code Verantwoordelijk Marktgedrag (zie kader). Doel is de doorgesloten marktwerking in de branche tegen te gaan. De Code spreekt het verantwoordelijkheidsgevoel van opdrachtgevers en opdrachtnemers aan. 'We hebben een zweepje en een zak met klontjes,' zo verwoordt voorzitter Blokland de good practices die worden beloond en de gele kaarten die aan partijen kunnen worden uitgedeeld.

Schiphol daagt uit

Als voorman van de Code Verantwoordelijk Marktgedrag pleit Blokland ervoor om extra aandacht te besteden aan de bejegening op de werkvloer. 'De opdrachtgever die de beveiliging uitbesteedt, moet sociale aandacht toevoegen aan het contract. Wij complimenteren opdrachtgevers die zich verantwoordelijk voelen voor de omstandigheden waaronder het werk gedaan moet worden. Schiphol is daar een goed voorbeeld van. In het inkoopproces bouwt de luchthaven ruimte in voor kwaliteitverbetering, naast het principe van de economisch meest voordelige inschrijving. In de aanbesteding worden opdrachtnemers uitgedaagd om op kwalitatieve gronden hun inschrijving kleur te geven. Hoe beter je dat doet, hoe groter de kans dat je de aanbesteding gegund wordt. Daar willen we naartoe met de Code.' Kwaliteit komt tot uitdrukking in opleidingen en de ambities die je daarin legt, aldus Blokland. 'Hoe je toezicht houdt en de aansturing aanpakt. De mate van professionaliteit die je aan de dag legt, de vaak technische hulpmiddelen die de uitvoering van het werk verbeteren. Hoe je

voortgang in processen vastlegt en documenteert. Wie deze prestaties formuleert en differentieert, maakt een betere kans om als winnaar uit de bus te komen.'

Hulpbron effectiever aanwenden

Wat is de status quo van de Code-beginselen in de beveiligingsbranche? 'Allereerst pleit ik ervoor om meer gebruik te maken van de knowhow van medewerkers. Hier en daar bespeur ik nog hiërarchische resten van aansturing die uit de tijd is. Beveiliging hangt tegen defensie en politie aan en dat zie je daarin terug. Werknemersinitiatief is een hulpbron die veel effectiever kan worden aangewend. Dat zouden opdrachtgevers ook moeten toejuichen, zolang de discipline niet in het geding is natuurlijk. Ten tweede zie ik een gespannen verhouding tussen sociale partners. Investeer liever in een gezamenlijke aanpak van veiligheid, daar kom je verder mee. Ik vind het vakmanschap en de professionaliteit in de beveiligingsbranche best goed ontwikkeld – zeker in vergelijking met andere branches. Het sociale aspect vind ik wat verkrampt. Pak daar de ruimte voor verbetering. Definieer gezamenlijke doelen

in plaats van je te richten op datgene wat de geesten scheidt.’

Multitasker

Gevraagd naar zijn eigen ervaringen – ‘ik spreek een beveiligers altijd even aan’ – ziet Blokland grote verschillen: ‘De ene beveiligers pakt de representatieve functie heel goed op, de andere houdt juist afstand. In wezen is de beveiligers een *multitasker*; zijn taak reikt verder dan de wacht houden en het veiligheidsregime intact houden. Zonder een compromis te sluiten met de beveiligings-taken functioneren beveiligers beter zodra zij actief deelnemen aan het sociale verkeer. Terwijl zij wellicht van nature gewend zijn om neutraal of op de achtergrond te blijven. Ik ga nog een stap verder; een actieve, communicatieve instelling heeft een positieve impact op de veiligheid en daarmee indirect op de omgeving. Wil je als beveiligers meer toegevoegde waarde leveren, laat je dan communicatief zien!’

Blokland gelooft niet in beveiligers ‘die worden gedresseerd als apen’. Met klem: ‘Functiereductie is een serieus risico voor de branche.’ Hij pleit voor een beter besef van de rolopvatting. ‘Wie acteert vanuit

CODE VERANTWOORDELIJK MARKTGEDRAG

Met als aanleiding de schoonmaakstakingen van 2010 is de Code Verantwoordelijk Marktgedrag opgesteld. Gedragen door een breed samengestelde commissie moet deze Code leiden tot verantwoordelijk marktgedrag op basis van duurzame verhoudingen. Kees Blokland is voorzitter van de Code. Meerdere branches hebben hun handtekening onder de afspraken geplaatst: de schoonmaak- en glazenwassersbranche, contractcatering, beveiliging en verhuisbranche. De Code wil de sociale toets zijn bij uitbesteding van opdrachten. Blokland en de zijnen spreken het verantwoordelijkheidsgevoel aan van opdrachtgevers, opdrachtnemers, inleners, vakbonden en tussenpersonen. www.codeverantwoordelijkmarktgedrag.nl

een machtsituatie, kan soms gekke dingen doen. De kunst van het omgaan met macht is: ongewenst gedrag beëindigen en gewenst gedrag uitlokken. Als je mensen moet checken, doe dat dan met respect, plezier en gevoel voor interactie. Een praatje of een grapje doet wonderen.’

Prijsschietende inkopers

Wat zijn Bloklands ambities met de Code Verantwoordelijk Marktgedrag? ‘Het is fijn dat meer branches meedoen en de Code ondertekenen. Toch hebben we bij opdrachtgevers nog veel zieltjes te winnen; de Code is nog niet bekend genoeg. Bij de Rijksoverheid

zien we dat contracten verbeterd worden, maar dat tegelijk nog “ongelukken” plaatsvinden. In de markt zie je nog wel het type inkopers dat het liefst prijschiet en op jacht gaat naar de aller-goedkoopste. Het zogenaamde demand management bij opdrachtgevers is nog niet optimaal ontwikkeld, deels omdat daar kennis is weggelopen. Opdrachtgevers zijn soms te afhankelijk van aanbieders en intermediairs die bij verkeerd handelen de marktverhoudingen aardig kunnen verstoren. Tegelijk is er veel goede wil en enorm veel potentieel voor effectief opdrachtgeverschap. Het is mijn doel om het aantal ondertekenaars stevig op te voeren.’ ■





Westerhout Zuid

Bent u op zoek naar een bijzondere locatie waar u duurzaam kunt ondernemen? Dan is bedrijvenpark Westerhout-Zuid in Druten precies wat u zoekt. De fraaie architectuur en de inrichting met water en groen maken het bedrijvenpark een prettige plek om uw bedrijf te vestigen. Westerhout-Zuid is een aantrekkelijke locatie voor ondernemers die het belangrijk vinden dat hun bedrijf centraal gelegen en goed bereikbaar is. Centraal in Nederland. Dicht bij de snelwegen (A15, A50 en A73) die het mogelijk maken in korte tijd het noorden, oosten, zuiden en westen van het land te bereiken. Met een bushalte voor de deur is uw bedrijf ook prima bereikbaar met het openbaar vervoer vanuit Tiel, Nijmegen en Den Bosch.

Bedrijvenpark Westerhout-Zuid staat bekend als één van de veiligste bedrijventerreinen in de regio. Het is voorzien van collectieve beveiliging, draagt het Keurmerk Veilig Ondernemen en wordt beheerd door een parkmanagementorganisatie.

Er zijn verschillende bedrijfskavels voor u beschikbaar met een grootte variërend vanaf 1.500 tot max 19.000 m². De kavelstructuur is flexibel en biedt u precies de ruimte die uw onderneming nodig heeft om verantwoord en duurzaam te groeien. Vanuit de gemeente denken we met u mee, de lijnen zijn kort en de processen zijn snel.

Bent u op zoek naar een kleinere nieuwbouwlocatie en staat u er voor open om gezamenlijk te bouwen? Wij brengen u graag in contact met ondernemers met dezelfde wens.

**U bent welkom
in Druten op
Westerhout-Zuid!**

Meer informatie vindt u op www.westerhout-zuid.nl of neem contact op met Manoeska Berkers via 14 0487 of 06 23415130.

HUIBERS
bureau voor architectuur



HUIBERS bureau voor architectuur

Bonegraafseweg 6b | 6669 MH Dodewaard | 0488 - 443886 | info@bureauhuibers.nl

www.bureauhuibers.nl



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. ■

2Twitit

On top of mind door strategische inzet social media

Social media zijn nog altijd ongekend populair. Ook het bedrijfsleven maakt er dankbaar gebruik van om diens naamsbekendheid te verbeteren en de conversie naar de website te vergroten. Maar wie zelf met social media aan de slag wil, moet daar volgens Dick Willems en Maikel Martens van Nederlands eerste social mediabureau 2Twitit wel tijd en enthousiasme in steken.



Met social media kun je als bedrijf veel bereiken op het gebied van marketing, maar een juiste aanpak is daarbij wel cruciaal. “We zien vaak dat bedrijven er mee bezig zijn, zonder dat het onderdeel uitmaakt van hun strategie”, vertelt projectmanager Dick Willems. “Dit zie je dan terug in onder andere het feit dat de pagina’s niet mooi zijn vormgegeven, terwijl je hier zo veel meer mee kan. Ook moet de informatie op je pagina kloppen en qua huisstijl en uitstraling naadloos aansluiten bij je website.” Een ander indicatie is een laag aantal likes en volgers, terwijl er volgens Dick veel manieren zijn om een relevante doelgroep op te bouwen. “Denk aan goede acties, de vermelding van je website en nieuwsbrieven, het posten van relevante content en gericht adverteren. Hierdoor gaan mensen je volgen. Als zij vervolgens jouw uitingen gaan delen, functioneren zij als jouw ambassadeur. Vergeet niet dat Facebook in Nederland 9,5 miljoen gebruikers heeft tussen de 12 en 65 jaar. Dankzij het feit dat velen van hen een smartphone hebben, zit je letterlijk in de broekzak van je potentiële klant en mag je je in diens wereld begeven.”

Relatie opbouwen

“Een goede balans tussen content en commerciële uitingen is daarbij essentieel, net als het opbouwen van een relatie

met je fans”, vult social media adviseur Maikel Martens aan. “Dat bereik je door de interactie met je volgers aan te gaan en dit te blijven doen. Denk aan een restaurant dat reageert op de foto’s van gerechten die diens volgers op Instagram posten. Of post drie opties voor een omslagfoto en laat je volgers bepalen welke het mooist is.”

Dick: “Dat contact met je volgers is ook essentieel als iemand een klacht uit op social media. Dan moet je eigenlijk binnen 24 uur, en zelfs het liefst binnen twee uur reageren. Maar liefst 70% van de klachten wordt al opgelost door te reageren en een oplossing te bieden. Zo iemand voelt zich dan gehoord, en met de juiste strategie kan de klager juist een fan worden.”

Affiniteit

Wanneer bedrijven social media als strategisch marketingmiddel inzetten, kan dit een enorme bijdrage leveren aan de naams- en merkbekendheid, de profilering en de conversie naar de website en/of de fysieke winkel. Maar het juiste manier om dit te doen kost echter wel wat tijd en aandacht. “De inzet van social media maakt het verschil op het moment dat je er echt voor gaat zitten en over de nodige creativiteit beschikt om relevante content te kunnen schrijven”, zegt Maikel. “Ook moet je regelmatig iets van je laten horen. Ondernemers die



Maikel Martens



Dick Willems

affiniteit hebben met social media en hier veel tijd voor vrij kunnen maken, kunnen dit prima zelf doen. Ook wanneer je een heel complex product biedt en je als specialist graag zelf in contact blijft met je doelgroep, kun je overwegen om het zelf te regelen. Hetzelfde geldt voor hele persoonlijke producten en diensten zoals bij coaches en trainers. Bij dit soort beroepen is het belangrijk dat de content heel dichtbij de ondernemers zelf staat.”

Doelgroep centraal

Een groeiend aantal bedrijven kiest er echter voor om het beheer van hun social media-accounts uit te besteden. “Als social media bureau helpen wij bedrijven met de inzet van Facebook, LinkedIn, Instagram en Twitter”, legt Dick uit. “Dit zijn mkb’ers maar ook ketens die landelijk opereren en meerdere vestigingen hebben. Bij laatstgenoemde categorie zorgen we dat alle content en alle accounts per vestiging goed zijn ingericht, dat de posts per account kloppen en dat er continu wordt gemonitord. Wij worden dan als het ware een verlengstuk van de marketingafdeling die flexibel kan worden ingezet.” Maikel: “Door middel van een social media scan achterhalen we samen met de klant welke media bij het bedrijf passen,

op welke media hun doelgroep actief is, waar deze doelgroep in geïnteresseerd is en hoe de klant het beste met hen kan communiceren. Vervolgens richten wij conform de huisstijl van het bedrijf de accounts in en schrijven wij de content die de klant door de vaste contentmanager vooraf ter goedkeuring krijgt

2Twitit heeft inmiddels een flinke schare enthousiaste klanten opgebouwd in het b2b- en b2c-segment.

voorgelegd. Daarna zorgen wij dat de berichten op de juiste dagen worden ingepland en gepost. Daarbij spelen we in op de actualiteiten, het nieuws en de feestdagen.”

Dick: “Onze meerwaarde zit in het maken van de vertaalslag naar de doelgroep en het wegzetten van relevante, creatieve posts en strategische advertenties op de juiste kanalen en bij de juiste doelgroep. Klanten van een bank zijn

bijvoorbeeld vaak niet direct geïnteresseerd in het overstappen naar een nieuwe hypotheek, maar zijn wel op zoek naar tips bij de aan- en verkoop van een huis. Daar kun je slim op inspelen door bijvoorbeeld een onderzoek te publiceren over hoe huizen eerder verkocht worden. De interesses van de doelgroep van de klant staan steeds centraal.”

Maikel: “Wanneer een potentiële klant jouw pagina volgt en steeds leuke content voorbij ziet komen, kan deze uiteindelijk beslissen tot de aankoop van jouw dienst of product. Jij bent dan *on top of mind* dankzij het strategisch inzetten van social media.”

Analyse

Het blijft bij 2Twitit echter niet bij enkel het posten van berichten. “Zodra een bericht online komt, houden we in de gaten wat er met de berichten gebeurt”, vertelt Maikel. “Welke tijdstippen hebben het meeste effect? Leidt een post tot een bezoek aan de website en welk gedrag wordt daar vertoond? Haken mensen snel af, dan kan het relevant zijn om de website aan te passen.” Dick noemt een voorbeeld: “Bij een klant die snurkbeugels produceert, kwamen we er achter dat mensen die de website bezochten ook geïnteresseerd zijn in datingsites. Door met de content voor deze klant te focussen op de emoties die opspelen rondom een scheiding, ging de conversie naar de website omhoog.” 2Twitit haakt ook in op mensen die een product niet liken, maar hier juist over klagen op social media. Omdat een snelle reactie vanuit het bedrijf belangrijk is, biedt het bedrijf naast contentmanagement en advertising ook zeven dagen per week webcare waarbij vragen en klachten netjes worden afgehandeld.

Creativiteit

2Twitit heeft inmiddels een flinke schare enthousiaste klanten opgebouwd in het b2b- en b2c-segment. “Het grote voordeel is dat we met een team van tien mensen vanuit een hele andere invalshoek over een product of dienst kunnen nadenken”, vertelt Maikel. “Dit zorgt voor de nodige creativiteit, en dat zie je ook terug in ons bedrijf. Ons kantoor bestaat uit drie omgebouwde zeecontainers en maakt onderdeel uit van de Houtwerf, een verzamelplaats van allerlei creatieve ondernemers in Nijmegen waar we graag mee samenwerken. Hetzelfde geldt voor onze samenwerking met onze klanten. Wij hechten veel waarde aan een goede band met de klant, anders kunnen wij ons werk niet goed doen.” ■

Aanbevolen locaties



Brasserie Nu

Daver 2
4017 BB Kerk-Avezaath
T 0344-682514
E info@brasserie.nu
I www.brasserie.nu



Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2
4054 MX Echteld
T 0344- 641 859
E info@kasteelwijenburg.nl
I www.kasteelwijenburg.nl



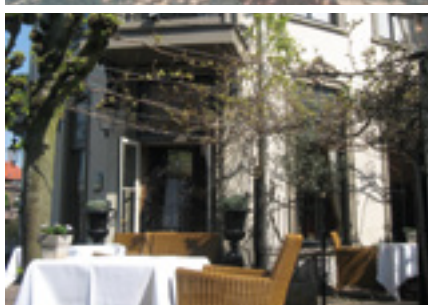
Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



Hotel-Restaurant De Os & het Paard

Deilsedijk 73-75
4158 EG Deil
T 0345 65 1613
E info@osenpaard.nl
I www.osenpaard.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



WINDPARK NIJMEGEN-BETUWE WINT COMMUNICATIEPRIJS NIJMEGEN 2016

De Communicatieprijs Nijmegen is dit jaar gewonnen door Windpark Nijmegen-Betuwe. Dit project behelst de succesvolle campagne rondom het realiseren van een eigen windpark van en voor burgers van Nijmegen. Volgens de vakjury was de campagne zeer compleet, met een authentieke en innovatieve aanpak. Daarbij werden doelgroepen op alle niveaus bereikt. Ook het tastbare resultaat, dat de eigen verwachtingen overtrof, sprak de jury aan.

De uitreiking van de Nijmeegse 'communicatie-Oscars' vond plaats op donderdag 10 november. Maar liefst 22 projecten dongen mee naar de



prijs voor het mooiste communicatieproject van de regio. Zo'n 160 bezoekers kwamen af op de prijsuitreiking in het Montessori College Nijmegen. De vijf beste projecten mochten zich gisteravond nog één keer presenteren. Een vakjury koos uiteindelijk voor Windpark Nijmegen-

Betuwe als beste communicatieproject.

De Communicatieprijs Nijmegen werd dit jaar voor de derde keer uitgereikt. Het is een initiatief van de Communicatiekring Nijmegen, de vereniging van communicatieprofessionals in de regio.



NIEUW IN TIEL: SWING YOGA

Ieder jaar neem je het je weer voor. Of zeker iedere keer dat je weer zo'n 'sportieveling' spreekt: ik ga sporten! En tegenover het drukke ondernemerschap wil je yoga doen. Maar wat voor yoga? Er is zo veel keuze, dat je al weer afgehaakt bent voordat je bent gestart! Als ondernemer wil je wel ontspannen sporten, zoek je gezelligheid, maar wil je ook het idee hebben dat je gezond bezig bent. Swing Yoga heeft het allemaal: het is een nieuw concept, het is speels, 'fun' en heel goed tegen rugklachten door de 'inversion' techniek (ondersteboven hangen). Bovendien kan het helpen tegen hoofdpijn-/nekkklachten. Het is leuk om voor je zelf te doen, maar ook leuk als teambuildingevent.

Yoga studio Tiel bied deze mogelijkheid op twee locaties: Geldermalsen en Tiel. Kijk hiervoor eens op de website: www.yogastudiotiel.nl en/of op Facebook: Yoga Studio Tiel.

NEW INDUSTRIES EN ENGINEERING MATERIALS: IJZERSTERK KENNISPROGRAMMA

De vakbeurscombinatie NEW Industries en Engineering Materials op 6, 7 en 8 december in Evenementenhal Gorinchem presenteert een kwalitatief kennisprogramma met sprekers als Fokker Aerostructures en Philips Innovation Labs. Ook is er aandacht voor 'Smart Industry', richt Engineering Experience zich op 'Future of making things' en exposeert Materia 60 inspirerende materialen.

Voor de tweede editie van NEW Industries en Engineering Materials is geïnvesteerd in de kennisprogrammering. Zo kunnen bezoekers kosteloos kennissessies bijwonen in de twee kennistheaters midden op de beursvloer. Tal van sprekers komen hier aan het woord, zoals Fokker Aerostructures, Philips Innovation Labs, ABB Robotics, Centric, Berenschot en Itsme Industrial Automation. Daarnaast zijn er aparte Smart Industry sessies met vertegenwoordigers uit verschillende industrieën met focus op 'Smart Business', 'Smart Productie', 'Smart Processen' en 'Smart Product'. Deze sessies vinden plaats in de ochtenden en worden georganiseerd in samenwerking met Kamer van Koophandel en Smart Industry Programmabureau. De beursvloer van NEW Industries en Engineering Materials is op 6, 7 en 8 december 2016 te bezoeken van 10.00 tot 18.00 uur. Parkeren is voor iedereen gratis. Bezoekers kunnen hun e-ticket(s) aanvragen via www.evenementenhal.nl/engineering-go of www.evenementenhal.nl/newindustries-go.



AMC
Groep

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfscatering

AMC is gevestigd in: Wijchen • Venray • Tiel

www.amcgroep.nl | 024-641 42 93

WERKPLEK ONLINE

ALTIJD EN OVERAL

Altijd en overal toegang tot uw eigen online werkplek. Dat klinkt veel ondernemers als muziek in de oren!

Wat is het?

De *Werkplek Online* van TéGÉTèl kunt u vergelijken met uw huidige bureaublad. Hierop bevinden zich al uw softwareprogramma's zoals bijvoorbeeld Office, uw e-mail, opslagmogelijkheden en andere door u gebruikte softwarepakketten. Met de *Werkplek Online* kunt u al deze functionaliteiten vanaf ieder apparaat en vanaf elke plaats gebruiken. Voorwaarde is wel dat u over een goede internet of 4G-verbinding beschikt.

Hoe werkt het?

Bent u op kantoor dan logt u in via een icoontje op het bureaublad. Bent u onderweg dan logt u rechtstreeks in via een veilige browser. Na het inloggen staat u in verbinding met meerdere externe datacenters. Al uw software en datagegevens bevinden zich op onze servers in het datacenter en zijn altijd en overal te benaderen. Uw PC, tablet of smartphone fungeert puur als 'doorgeefluik'.



Wat krijg ik?

- Altijd en overal veilig inloggen
- Outlook mailbox, standaard 10GB
- Dataopslag, standaard 5GB
- Installatie van klantspecifieke software door TéGÉTèl
- Back-up (standaard 7 dagen)
- Virusscan
- 24/7 service & support





TéGéTèl

ICT • Telecom Specialist

Is het wel veilig?

Belangrijke bedrijfsgegevens op externe servers, is dat wel veilig? TéGéTèl bezit en beheert meerdere eigen servers in verschillende Nederlandse datacenters. Deze servers staan met elkaar in verbinding via een direct fiber glasvezelkabel. Iedere 5 minuten wordt er een back-up gemaakt. Aanvullende bescherming tegen cybercrime en 24/7 support zorgt ervoor dat u zorgeloos kunt werken!

Wat kost het?

Voor een online werkplek betaalt u een vast bedrag per maand. De hoogte van dit bedrag is afhankelijk van de afgenomen diensten en het service-level. Wij maken graag een vrijblijvende prijsopgave voor u.

Ervaar het zelf

Nieuwsgierig geworden en wilt u meer weten over de mogelijkheden van de *Werkplek Online*? De TéGéTèl-adviseurs komen graag bij u langs voor een verhelderende demonstratie.

Bel: 0183 64 66 66

Wat zijn mijn voordelen?

- U en uw collega's kunnen altijd en overal werken
- U heeft geen diepgaande ICT kennis nodig
- Geen investering in dure pc's, servers e.d.
- Geen extra kosten voor back-ups en onderhoud
- Kostenbesparing, minder reiskosten
- Eenvoudig op- en afschalen bij meer of minder personeel
- Vaste kosten per maand
- Veiligheid



TéGéTèl - ICT • Telecom

Techniekweg 13
4207 HC Gorinchem
0183 64 66 66
tegetel@tegetel.nl
tegetel.nl

EERSTE MAAND GRATIS

Extra aantrekkelijk!

TéGéTèl is overtuigd van de kwaliteit van de *Werkplek Online*! Wij willen u graag kennis laten maken zodat u het zelf kunt ervaren. Dat kan nu extra aantrekkelijk! De eerste maand betaalt u tijdelijk geen abonnementskosten.



Regio Rivierenland loopt voorop met Banenafspraken

Regio Rivierenland doet het goed in de realisatie van de Banenafspraken, zo blijkt uit de cijfers die UWV onlangs publiceerde. In de banenafspraken kwamen werkgevers met de overheid overeen, dat er in Nederland 125.000 mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan een baan geholpen worden. Voor de regio Rivierenland betekent het, dat tegen het eind van dit jaar 250 mensen uit deze doelgroep aan het werk zijn.

Inmiddels vonden ruim 350 mensen een baan. Daarmee loopt Regio Rivierenland voorop in Nederland. Rivierenland is op dit moment de beste arbeidsmarktregio van Nederland. Dit resultaat kwam tot stand door een intensieve samenwerking tussen de werkgevers, vakbonden, onderwijsinstel-

lingen, Werkzaam Rivierenland, UWV en de gemeentes in de regio.

De banenafspraken

In het landelijk sociaal akkoord van 11 april 2013 zijn afspraken gemaakt over landelijk in te vullen banen met mensen vanuit het

zogenaamde doelgroepenregister. Het gaat om totaal 125.000 extra banen, die in 2026 gerealiseerd moeten zijn. De sociale partners hebben een indicatieve verdeling (jaarlijkse groei) van de banenafspraken banen opgesteld naar arbeidsmarktregio's en sectoren. Op basis van deze verdeling is de opgave

voor de periode 2014-2016 voor de arbeidsmarktregio Rivierenland het realiseren van 250 extra banen. Van dit aantal moeten 180 banen door de marktsector en 70 door de overheidssectoren gerealiseerd worden.

Arbeidsmarktregio goed op weg

In de trendrapportage over het kalenderjaar 2015, de zogenaamde 1-meting, zijn de behaalde resultaten tot en met 2015 gepresenteerd. Deze resultaten worden afgezet tegen de 0-meting, die bij aanvang van de banenafpraak werd uitgevoerd. Daarnaast worden tussentijds per kwartaal de resultaten gepresenteerd in de zogenaamde regionale trendrapportage banenafpraak. Deze rapportages schetsen niet meer dan een indicatie van de voortgang, onder meer doordat sommige cijfers slechts een keer per jaar beschikbaar komen. Zowel de 1-meting als de trendrapportage over het eerste kwartaal van 2016 laten zien, dat werkgevers in de arbeidsmarktregio Rivierenland de opgave van de banenafpraak ruimschoots gehaald hebben.

Het doelgroepenregister

Eind van het eerste kwartaal 2016 waren 2.975 werkzoekenden opgenomen in het doelgroepenregister. In het doelgroepenregister staan alle mensen, die vallen onder de banenafpraak uit het landelijk sociaal akkoord. Het aantal werkzoekenden, dat daarvan een baan had per einde eerste kwartaal bedroeg 1.391 (860 in een reguliere baan en 531 in een inleenverband of detachering, waarbij die 860 weer zijn op te splitsen naar 821 in de marktsector en 39 in de overheidssector). Gerekend vanaf de nulmeting (eind 2012) is het aantal werkzoekenden vanuit het doelgroepenregister dat in een reguliere baan aan het werk is 71% hoger, waarmee regio Rivierenland ten opzichte van de andere arbeidsmarktregio's bovenaan de lijst staat.

Het Regionaal Werkbedrijf Rivierenland

Voor de arbeidsmarktregio Rivierenland vormt het Regionaal Werkbedrijf Rivierenland de bestuurlijke netwerkorgani-

satie, waarin werkgevers- en werknemersorganisaties, onderwijsinstanties, UWV en de wethouders van de aangesloten gemeentes samen optrekken om een inclusieve arbeidsmarkt te realiseren.

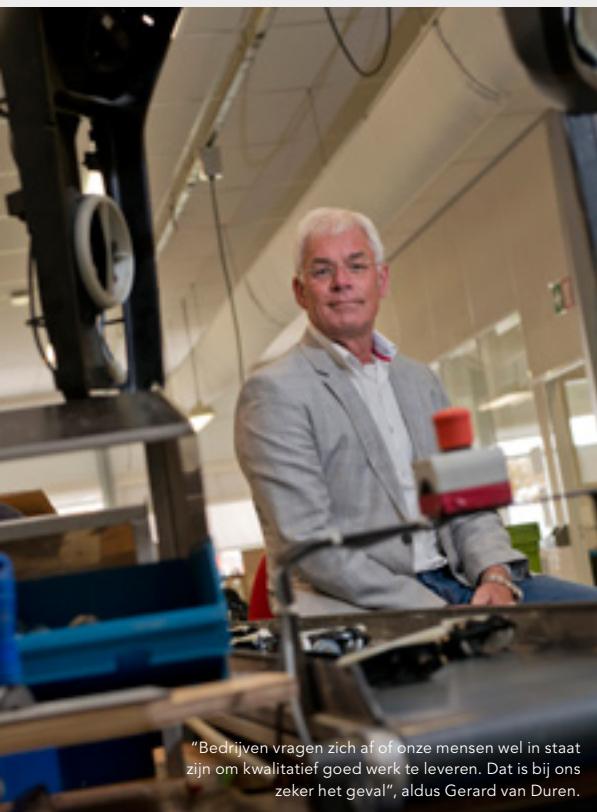
Werkzaam Rivierenland en UWV

Werkzaam Rivierenland en UWV voeren gezamenlijk de dienstverlening uit op het gebied van werk en inkomen voor de Regio Rivierenland. De partijen richten zich op het bij elkaar brengen van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt en focust op het bewerkstelligen van een klimaat, waarin werkgevers kansen bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt worden begeleid in hun talentontwikkeling, zodat ze zichzelf kunnen profileren op de arbeidsmarkt. Een belangrijke doelgroep wordt gevormd door de werkzoekenden, die zijn opgenomen in het doelgroepenregister. ■



Werkzaak Rivierenland neemt ondernemer werk uit handen

Op de productievloer van Werkzaak Rivierenland in Zaltbommel is het een drukte van belang. Medewerkers zijn bezig met het assembleren van een verstelelement voor spiegels voor personenauto's en vrachtauto's. Ze voeren het werk uit voor het bedrijf MCI (Mirror Controls International), die dit handmatige werk aan Werkzaak Rivierenland heeft uitbesteed.



"Bedrijven vragen zich af of onze mensen wel in staat zijn om kwalitatief goed werk te leveren. Dat is bij ons zeker het geval", aldus Gerard van Duren.

"Werkzaak Rivierenland is in de eerste plaats een ontwikkelbedrijf voor mensen met een beperking. Door hun lichamelijke, geestelijke of psychische beperking hebben ze moeite om een baan te vinden. Binnen de muren van Werkzaak leren we onze medewerkers allerlei vaardigheden zodat zij straks weer elders aan het werk kunnen." Aan het woord is Gerard van Duren, manager bij Werkzaak en verantwoordelijk voor de productie in Zaltbommel.

Vooroordelen

Van Duren weet dat er vooroordelen zijn, ook bij werkgevers, over de productiviteit van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. "Bedrijven vragen zich af of onze mensen wel in staat zijn om kwalitatief goed werk te leveren. Dat is bij ons zeker het geval. We leiden iedere medewerker op", zegt Van Duren. "Nieuwe mensen laten we bijvoorbeeld altijd met een ervaren kracht meelopen. Zo leert de medewerker het werk kennen en kunnen ze de hoge kwaliteit leveren die onze klanten van ons vragen. En onze praktijkbegeleiders ondersteunen de medewerker om te groeien in hun werk."

Kwaliteitseisen

Ben van Dijk van MCI vertelt dat het bedrijf al bijna 50 jaar lang werk uitbesteed. "Eerst deden we dat bij verschillende sociale werkplaatsen. Sinds een paar jaar besteden we al ons handmatige productiewerk uit aan Werkzaak. Deze organisatie komt het dichtst bij onze kwaliteitseisen."

De losse onderdelen van het verstelinstrument komen vanuit de Ierse vestiging naar Zaltbommel. Behalve assemblagewerk, neemt Werkzaak MCI ook de distributie

naar de klant uit handen. "Dat is een taak die de mensen hier hebben opgepakt. Kijk, dat is nou zo'n stukje kwaliteit wat Werkzaak levert", aldus Ben van Dijk. "Werkzaak neemt ook de ISO-systemen die we bij MCI gebruiken over. Dat is voor ons een groot pluspunt want we zijn verplicht om met gecertificeerde bedrijven te werken. Het werk is best technisch. Maar als de medewerkers van Werkzaak het onder de knie hebben, dan kunnen ze ook wat. Dat is mooi, want zo werk je als bedrijf ook nog mee om mensen klaar te stomen voor een 'gewone' baan."

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Gerard van Duren: "Voor het ontwikkelen van onze mensen hebben we bedrijven nodig die hun werk bij ons uitbesteden. Door dit te doen, ben je als bedrijf ook sociaal aan het ondernemen. Maar er spelen voor werkgevers natuurlijk vooral economische motieven. Ik denk dat veel bedrijven hun eigen mensen nog steeds te eenvoudig werk laten uitvoeren, tegen een te hoog salaris. Wij kunnen adviseren welk deel van het werk ze beter bij ons kunnen uitbesteden."

Overall inzetbaar

Johan van Alebeek en Ron van Deursen zijn praktijkbegeleiders bij Werkzaak. Het team dat voor MCI werkt, bestaat uit 60 tot 70 mensen. De meesten, zoals Arie, Chaib, Corrie en Marius, zijn productiemedewerkers. Iedere productiemedewerker kan op elke plek in het assemblageproces aan de slag. Het werk is zo nooit eentonig. Maar er zijn wel specialisten. Neem Marius, van huis uit meubelstofeerder maar gestopt vanwege lichamelijk klachten. Volgens collega

Corrie is hij de technische man van het team en heel precies in zijn werk. Marius lacht bescheiden: “Ach ik vind het gewoon mooi werk. Het is een uitdaging en niet iedereen kan het.” Corrie doopt de stroomdraadjes van het verstelement in vloeibare tin. “In het begin deed ik dat draadje voor draadje, nu pak ik een heel bosje”, aldus Corrie.

Veel controlemomenten

Praktijkbegeleider Johan van Alebeek vertelt dat iedereen een stukje van het controleproces uitvoert. “Het product gaat van hand tot hand. Zo controleert iedereen de bewerking van zijn voorganger.” Maar er zijn ook officiële controlemomenten als het instrumentje in elkaar zit. Arie en Chaib voeren die vandaag uit. Arie zit bij de computergestuurde testtafel voor de elektrische controle. Chaib laat elk product daarna nog een keer zorgvuldig door zijn handen gaan. Door hun ervaring loopt dit vlot en gesmeerd.

Alle productie in een nieuw pand
Vanaf medio volgend jaar concentreert Werkzaak alle productiewerkzaamheden in Geldermalsen. Daar wordt op de Poppenbouwing het kantoor- en productie-pand grondig verbouwd tot een professionele werkomgeving. Er is bovendien ruimte voor het gedachtegoed van Werkzaak: productie in kleine teams waar mensen van elkaar leren. Waar de praktijkbegeleider te midden van de productiemedewerkers hun werk doen. Ben van Dijk van MCI, vanuit de tijdelijke locatie in Zaltbommel: “We hebben de productielijnen hier al ingericht zoals we ze ook in het nieuwe pand willen. We oefenen als het ware nu al en bereiden ons gezamenlijk voor op de toekomst. Ja, dat is nog een reden dat we uitbesteden bij Werkzaak: de continuïteit. We zitten bij een club die er niet morgen mee ophoudt.” ■

Benieuwd of Werkzaak ook iets voor uw bedrijf kan betekenen? Een vraag over werk uitbesteden? Neem dan contact op met onze accountmanagers. Zij komen graag bij u langs. Kijk voor contactgegevens op www.werkzaakrivierenland.nl/ accountmanagers of bel 088 9375 000.



IN- EN OMPAKWERK, ASSEMBLAGEWERK, SCHOONMAAKWERK UITBESTEDEN BIJ WERKZAAK RIVIERENLAND?

Dit zijn de voordelen:

- Hoge kwaliteit; Werkzaak staat voor kwaliteit en dat horen we van onze klanten ook terug.
- Concurrerende prijs.
- Flexibel en snel; Werkzaak is in staat om tijdens piekmomenten de handen uit de mouwen te steken. Dat bewijzen we keer op keer bij spoedorders.
- Sociaal ondernemen; hoe meer werk bij Werkzaak, hoe beter onze mensen zich ontwikkelen en hoe groter de kans dat ze buiten de muren van Werkzaak werk vinden. Door werk uit te besteden geeft een werkgever

écht handen en voeten aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

- Ontzorgen; onze praktijkbegeleiders ondersteunen de productiemedewerkers op de werkvloer. Maar we kunnen ook andere zaken die bij een order komen kijken, uit handen nemen.



ZOEKT U VERKOELING?

Onze airco's bieden één
oplossing voor meerdere ruimtes,
van slaapkamer tot kantoor.



Nu met
***GRATIS**
WIFI-besturing
door middel van uw
mobiele telefoon!

OOK VOOR ANDROID TELEFOONS
*informeer naar de voorwaarden
bij één van onze adviseurs



VAN KEMPEN
AIRCO-CENTRE

koelen/verwarmen
zuiveren/ventileren
bevochtigen/ontvochtigen
klimaatbeheersing

WWW.AIRCOCENTRE-TIEL.NL • T 0344 - 65 05 20

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/Balthisch traject: optimaal van boom tot deur.

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

 **BalMedia**



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu
DE DIGITALE KIOSK



Sterke communicatie door (digitale) beelden.

De manier waarop we relaties, collega's en andere belanghebbers informeren én met ze communiceren verandert in rap tempo. Nog niet zo heel lang geleden was het de normaalste zaak van de wereld dat we tijdens presentaties, brainstormsessies of ander overleg gebruik maakten van pen en papier. En.. misschien is dat binnen uw bedrijf nog steeds zo. Niks mis mee. We zijn het gewend en het werkt prima.

Toch hoop ik u uit te dagen! Alles wat vandaag de dag digitaal gaat, ging vroeger anders toch? Nog niet zo lang geleden verstuurden we informatie per post, nu per e-mail. Voor bankzaken ging u naar de plaatselijke bank, nu gaat dat via een mobiele app. U kunt vast nog andere voorbeelden noemen. Welke besparingen en voordelen hebben deze ontwikkelingen u gebracht?

Wanneer we kijken naar informeren en communiceren is dat niet anders. Traditionele middelen maken steeds meer plaats voor digitale oplossingen. Zijn uw ruimtes al voorzien van digitale presentatiemiddelen of gebruikt u tijdens uw presentaties, overlegmomenten een whiteboard en/of flipover?

Digitale presentatiemiddelen ondersteunen en bekrachtigen uw boodschap. Een bekende uitspraak is immers 'een beeld zegt meer dan duizend woorden'. Een plaatje of filmpje visualiseert en ondersteunt datgene wat u zegt. Daarnaast creëert het betrokkenheid, houdt het de aandacht vast en verhoogt het uw productiviteit.

Daarom helpen we u graag met het efficiënt inrichten van uw werkruimten, voorzien van de juiste presentatiemiddelen. Dat kan van een praktische beamer met een projectiescherm tot een professioneel groot-formaat touchscreen. Graag nodig ik u uit om de mogelijkheden of voordelen die u ziet in digitale presentatiemiddelen met mij te delen. Bel of mail me gerust (0184-675430 / j.ruis@giessen.nl).

■ Jan-Willem Ruis

De Giessen Kantoorefficiency

Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam

T: (0184) 67 54 30 | E: kantoor@giessen.nl | I: giessen.nl



Vakantiepark Eiland van Maurik

Vakantiegevoel op steenworp afstand van huis

Rivierenland Business toert de komende tijd door de regio op zoek naar de mooiste plekjes en locaties. In deze editie Vakantiepark Eiland van Maurik, dat in 34 jaar tijd uitgegroeid is van kleine camping aan de haven tot een veelzijdig vakantiepark van maar liefst 35 hectare. FOTOGRAFIE [RAPHAËL DRENT](#)



Wie het Eiland van Maurik oprijdt, overvalt direct het vakantiegevoel. Diverse bootjes liggen aangemeerd in de haven en strandhuisjes op een landtong in het water wekken een on-Betuwse indruk. Eenmaal op het park wordt bij de receptie de sleutel voor onze Strandchalet de Luxe overhandigd. Deze kleurrijke accommodatie, die in 2015 werd opgeleverd, is geschikt voor zes personen en heeft onder andere drie slaapkamers, twee

badkamers, een overdekt terras en een complete keuken met Nespresso-apparaat, vaatwasser en magnetron. Wat opvalt is het oog voor detail, zo hangt er een hangmat klaar om lekker in te relaxen. Dat de huisjes landelijk ook niet onopgemerkt zijn gebleven, blijkt uit het feit dat de ANWB in 2015 het vakantiepark verkoos als beste van Nederland in de strijd om de titel 'Camping met de mooiste huuraccommodatie'.

Beachclub

Naast de strandchalets zijn er ook safaritenten te huur of kan er met eigen kampeermiddel gekampeerd worden op een van de kampeerplaatsen. "Inmiddels hebben we 110 verhuuraccommodaties", vertelt Lennard Kempers, eigenaar van Vakantiepark Eiland van Maurik enthousiast. "Bovendien hebben we sinds kort een eigen beachclub, waar gasten, maar ook dagjesmensen, kunnen loungen en



EILAND EVENTS

Eiland Events maakt onderdeel uit van recreatiegebied Eiland van Maurik en is de perfecte locatie voor evenementen, groepsactiviteiten, bedrijfsfeesten en bedrijfsuitjes. In de evenementenlocatie van Eiland Events – Eiland Adventure – wanen gasten zich in een oud Frans vissersdorp. De ruimte is op alle gewenste manieren in te richten. Zowel grote groepen als kleinere groepen zullen zich hier direct welkom voelen. De ruimte kan gebruikt worden voor plenaire opstellingen, beurzen, feesten enz. Ook is er een theater met 250 zitplaatsen en een verhoogd podium. Met het grote recreatiegebied en het omringende water als direct speelveld zijn er veel verschillende mogelijkheden voor diverse activiteiten onder andere RIB powerboot, sloepvaren, kanoën of zeilen. Ook de rondvaartboot is in te zetten. Na een vermoeiende dag geen zin meer om naar huis te rijden? Er zijn genoeg mogelijkheden om comfortabel te overnachten, van een safaritent of strandchallet tot en met de groepsaccommodatie 'het Havenhuis'.

kunnen kiezen uit een van de gerechten van de tapaskaart”

Een rondje over het vakantiepark leert dat er voldoende te doen is, zowel met mooi weer als met minder hoge temperaturen. Naast dat er gezwommen kan worden in het recreatiemeer, is er ook een waterspeeltuin voor de allerkleinsten. In het centrumgebouw 'Eiland Adventure' is een indoor speeltuin, een theater en een sporthal waar gebiljart en gevoetbald kan worden. Ook staat er dagelijks een animatieteam klaar om de jonge bezoekers te vermaken. Voor de kleinsten zijn er activiteiten als knutselen, schminken en kinderdisco, terwijl de jongeren kunnen boogschieten, banaanvaren en RIB-varen. Wie 's avonds wat

wil eten kan niet alleen in de beachclub terecht, er is ook een cafetaria, een pizzeria en een pannenkoekenhuis.

Overdekt zwembad

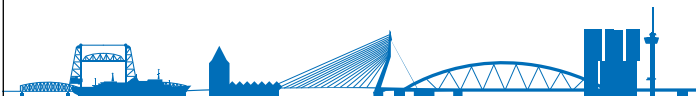
Binnenkort wordt het vakantiepark uitgebreid met een overdekt zwembad. “In oktober van dit jaar zijn we gestart met de bouw van het zwembad”, licht Kempers toe. “Het zwembad, dat zo'n 1100 vierkante meter aan oppervlakte telt, biedt onderdak aan een bad van tien bij vijftien meter. De bestaande waterspeeltuin wordt geïntegreerd in het nieuwe zwembad en er zal een dubbele glijbaan geplaatst worden.” Bij de constructie zal veel gebruik gemaakt gaan worden van glas. “Zodat we bij



mooi weer het dak open kunnen schuiven, waardoor een buitenbad ontstaat. Hierdoor kan er zowel in het voor- als naseizoen gezwommen worden, waardoor we ons toeristische seizoen kunnen verlengen.” 's Ochtends worden we uitgerust wakker en halen we verse broodjes in de campingwinkel. Op Vakantiepark Eiland van Maurik ervaar je het kampeergevoel doordat je de luxe van een huisje hebt, maar gebruik kunt maken van de faciliteiten van een camping. Voordat we weer naar huis vertrekken, genieten we nog even van dit prachtig stukje Betuwe. Hoewel veel recreatiegebieden vol gebouwd zijn, heb je hier nog een weids uitzicht. Bovendien bevinden karakteristieke dorpjes als Wijk bij Duurstede en Amerongen zich op een steenworp afstand. Dat het vakantiegevoel zo dichtbij huis kan zijn, dat bewijst Vakantiepark Eiland van Maurik. ■
www.eilandevents.nl

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING

BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

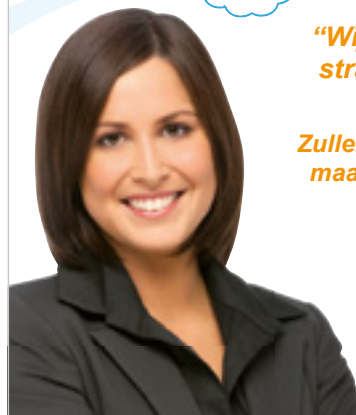
king.eu

Meer inzicht in uw bedrijfsvoering?



*“Wij helpen u graag met de
strategische en praktische
invulling van uw ICT.*

*Zullen we om te beginnen eerst
maar een kop koffie drinken?”*




Ieder detail bekijken!

Hulsenboschstraat 3, Werkendam
Handelsstraat 4, 3371 XC Hardinxveld-Giessendam
(0184) 67 54 00 | www.aspect-ict.nl, info@aspect-ict.nl

“Waar wij voor staan!”



AccountantZ
helder van A tot Z

*“Door vertrouwen,
persoonlijke aandacht
en een heldere aanpak
maken wij van uw
ideeën een succes!”*

www.accountantz.nl

van Noord

ACCOUNTANTS
BELASTINGADVISEURS

Betrokken ondernemers

www.vannoord.nl

Nieuw in het zakelijke landschap

De micro-onderneming

Vanaf 1 november 2015 zijn de verslaggevingscriteria van de jaarrekening van BV/NV in het burgerlijk wetboek aangepast. Daarmee ontstaat vanaf 1 januari 2016 een nieuwe categorie ondernemingen, namelijk de micro-onderneming. Een micro-onderneming is een BV of NV, die gedurende twee opeenvolgende jaren aan twee van de drie volgende criteria voldoet:

1. Balanstotaal tot maximaal € 350.000
2. Netto-omzet tot maximaal € 700.000
3. Minder dan 10 werknemers

*Deze grenzen gelden voor de geconsolideerde jaarrekening en dus niet per individuele BV.

De jaarrekening van een micro-onderneming

De jaarrekening van een micro-onderneming bestaat uit een balans en een winst-en-verliesrekening.

- Balans actiefzijde: opgevraagde stortingen van geplaatst kapitaal, kosten in verband met oprichting en uitbreiding, vaste activa en vlottende activa;
- Balans passiefzijde: eigen vermogen (in één post), voorzieningen (in één post) en schulden (in één post);
- Winst-en-verliesrekening: netto-omzet, overige bedrijfsopbrengsten, kosten van grond- en hulpstoffen, loonkosten, afschrijvingen en waardeverminderingen van immateriële, materiële en vlottende activa (in één post), overige bedrijfskosten, belastingen en resultaat na belastingen.

Het is niet noodzakelijk om overlopende activa en passiva op te nemen voor kosten die onder de overige bedrijfskosten zijn opgenomen. Ook wordt geen toelichting meer vereist.

Micro-verslaggeving: hoe mooi is de werkelijkheid?

Het bovenstaande lijkt het ei van Columbus. Maar de pluspunten zijn direct ook de minpunten. Het is namelijk zaak om aansluitingen van lonen, btw, afschrijvingen en investeringen altijd te maken. Pas dan weet u zeker dat u geen fiscale faciliteiten mist en kunt u een eventuele belastingcontrole met vertrouwen tegemoet zien.

Wilt u meer weten over micro-ondernemingen en de toepassing van de rapportagevorm? Neem dan contact op met VanNoord.



Laat eens zien...

Je logo is een keer bedacht door een oom, op een bierviltje. De meeste foto's op de website zijn gemaakt met de smartphone van de receptioniste. Bij iedere nieuwe advertentie vraag je jezelf weer af: "Wat was die kleurcode nou ook alweer?" Of: "Wie heeft dat logo op zijn computer in een groot formaat?" De identiteit van je bedrijf loopt uiteen van een mug tot een olifant, van koud en zakelijk tot warm en sociaal. En dat komt allemaal niet overeen met de snel geprinte visitekaartjes.

...wat je in huis hebt

Een visuele identiteit start met een helder beeld dat past bij je organisatie. Je doelgroep moet je kunnen vinden. En als ze je zien, moeten ze aan 'de stijl van het huis' weten dat jij het bent. Met treffende beelden, teksten en de juiste kleuren kan je direct laten zien waar je organisatie voor staat.

Bij Like2movit maken we een beeldconcept dat bij je past. Wij zorgen voor een goede eerste indruk. Klanten leren je kennen en herkennen via grafische vormgeving, fotografie en een onderscheidend kleurenpalet.

Interesse?

Bel 06 -126 116 34 of stuur een mail naar info@like2movit.nl. Like2movit brengt jouw doelgroep in beweging met een goed verhaal. We binden klanten met woord, beeld en geluid.



Marketing - Communicatie - Reclame & PR

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 zo iets 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



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

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.

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!”

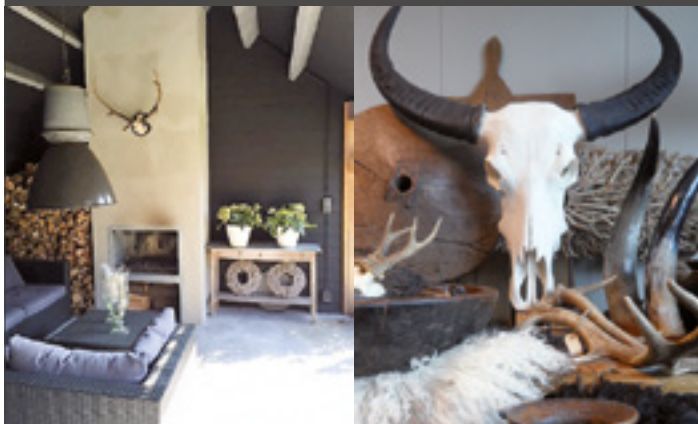


Jan de Boer
tuinhuizen

Celsiusstraat 8 Wijchen Tel. 024-6416466

Openingstijden:

Maandag t/m vrijdag 10.00 - 17.00 uur
Zaterdag geopend van 10.00 - 16.00 uur



www.jandeboertuinhuizen.nl



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS



Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetswijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl



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.



Netwerken bij De BETUWE businessclub

F.C. Lienden speelt dit seizoen in de nieuw opgezette 2e Divisie KNVB. F.C. Lienden is al jarenlang een geduchte tegenstander op het veld en heeft de afgelopen decennia mooie resultaten behaald op het veld. Ook dit seizoen, onder leiding van Hans Kraaij, wil F.C. Lienden zich van zijn sportiefste en meest ambitieuze kant laten zien. Voetballende leden, gemotiveerde vrijwilligers en sponsors vormen de basis voor een sportvereniging. Dit betekent dat ook voor F.C. Lienden sponsors onmisbaar zijn.

De BETUWE businessclub

F.C. Lienden streeft naar een geweldige businessclub met voldoende leden die mede zorgdragen voor een gezond voetbalklimaat in de regio. Binnen F.C. Lienden vormen deze sponsors De BETUWE Businessclub. De BETUWE businessclub is een behoorlijk actieve club met bijna 100 bedrijven die lid zijn. Alhoewel sponsors zeer belangrijk zijn voor F.C. Lienden is de businessclub ook bij uitstek de gelegenheid om te netwerken en kunnen wij u in contact brengen met andere bedrijven. Wij proberen het onze businessclubleden goed naar de zin te maken en, buiten de wedstrijden om, organiseert De BETUWE businessclub een zestal niet-voetbal gerelateerde activiteiten.

Oriënteren

Deze activiteiten vinden plaats op een doorde- weekse avond en daarbij wordt de inwendige mens niet vergeten. Op onze binnenkort

geheel vernieuwde website krijgen sponsors een gehele pagina om hun bedrijf c.q. organisatie te promoten. Daar hebben eventuele potentiële sponsors de mogelijkheid zich te oriënteren en kunnen zij zien welke andere sponsors lid zijn van de businessclub. Graag willen wij u nader kennis laten maken met de zakelijke mogelijkheden van onze prachtige club. Vanaf € 1.000,- per jaar bent u al lid van De BETUWE businessclub. Voor dit bedrag ontvangt u een heel pakket met onder andere 2 toegangskarten voor de thuiswedstrijden van F.C. Lienden, een parkeerkaart, toegang (met partner) tot alle activiteiten van de businessclub inclusief hapjes en drankjes, een pagina op de vernieuwde website, naamsvermelding in de presentatiegids en het zakenmagazine etcetera.

De PREUVERIE

Bent u geen lid van onze businessclub, maar wilt u –zonder enige verplichting- de

sfeer willen proeven, kom dan met uw partner naar onze eerstvolgende activiteit 'de PREUVERIE' op donderdag 24 november aanstaande. Tijdens deze gezellige avond laten onze businessclubleden op horecagebied zien wat zij te bieden hebben en zullen de businessclubleden verwennen met allerlei lekkernijen. Deze avond zal muzikaal worden omlijst.

Vanzelfsprekend bent u ook welkom op één van onze andere avonden of bij een voetbalwedstrijd van F.C. Lienden. Deze thuiswedstrijden worden over het algemeen op zaterdagavond gespeeld. ■

Neem hiervoor contact op met Ton Fitsch, manager commerciële zaken, tonfitsch@gmail.com
Ton informeert u graag.



Genomineerden Gorinchem 2016



Winnaars BE Vijfheerenlanden 2016, vlnr: Kwadraat Bouw (Jonge Onderneming), Slagerijen Kaldenberg (Grootzakelijk), Unicum (MKB&Detailhandel) en Van Roon Asperen (Rabo Publieksprijs)

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.

De regio's Vijfheerenlanden en West Betuwe en de gemeente Gorinchem bieden dit podium, waarop al vele mooie bedrijven de revue zijn gepasseerd. Op 7 november jl. vond de 4e editie plaats van Business Event Vijfheerenlanden. De genomineerde bedrijven hadden al een intensief selectieproces doorlopen en waren geselecteerd uit 24 winnaars (in drie categorieën) uit de gemeenten Leerdam, Lingewaai, Vianen en Zederik. (foto: genomineerden BE Vijfheerenlanden 2016)

Allemaal winnaars

Binnen dit netwerkconcept worden bedrijven in verschillende categorieën ingedeeld. "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".

Gorinchem 28 november 2016

Maandag 28 november 2016 zal voor de gemeente Gorinchem de tweede editie van het

Business Event plaats vinden, na een succesvolle editie vorig jaar. "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 ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen, 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

Dat de formule van de Business Events al vele jaren een succes blijkt te zijn, wordt mede mogelijk gemaakt door de Business Partners van de verschillende events. Wils van Dam, directeur Bedrijven van de Rabobank Alblasterwaard Vijfheerenlanden en hoofdsponsor van de events in Gorinchem en Vijfheerenlanden, laat weten

Voor de titel Ondernemer/Onderneming van het Jaar 2016 gemeente Gorinchem zijn de volgende bedrijven genomineerd:

Jonge Ondernemers/Ondernemingen:

- Be You – Rianna Hania
- Olala Chocola – Kees-Jan en Wendy Hooglander
- Fynes Fitness – Louise Fynes

Retail & Horeca:

- Brickshop Holland bv André en Liesbeth de Goeij
- Bronkhorst Podo Linéa, Orthopedische Schoentechniek en Schoenreparatie Ruud, Ronald en Wim Bronkhorst
- Partycentrum Hipper & Kolffbaan Bianka den Breejen

MKB:

- Bakker Zonwering Familie Bakker
- Meet & C – Ingrid Cantrijn en Edward van der Meijden
- Piloot Koen Frank Visch en Marianne Maat

Grootzakelijk:

- Montapacking Fulfillment bv Edwin van der Ham
- Living Well Health & Fitness Barry van Boekelen en Ilonka van 't Hart
- Tromp Bakery Equipment bv Arie Schreuder

hier trots op te zijn: "Deze ondernemers zorgen ervoor dat de economie in een regio leeft, en daar mogen we zichtbaar trots op zijn! De Business Events zijn altijd een prachtig platform waar iedereen geïnspireerd kan worden door deze ondernemersverhalen."

West Betuwe

Al acht jaar wordt ook voor regio West Betuwe succesvol een Business Event georganiseerd. In overleg met de betrokken commissieleden en Business Partners is de eerstvolgende editie verplaatst van het gebruikelijke najaar naar juni 2017. Gezamenlijk worden op dit moment plannen gemaakt om het vertrouwde concept in een nieuw jasje te steken. ■

Op de hoogte blijven of een Business Event als belangstellende bijwonen? Voor meer info: www.nbe.nu





PILOOT
Koen

Zakelijk reizen zonder zorgen

Kriekenmarkt 1, 4201 AN Gorinchem
+ 31 (0) 183-699 666
info@pilotkoen.nl
pilotkoen.nl




TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY

Voor kwaliteit en service
Kooijman

Tiel, Marconistraat 23, 0344-611400, www.kooijmantiel.nl



**Eén oplossing voor
vast en mobiel
ASPECT Foon**


Ieder detail beleken!

www.telefonieinbedrijf.nl | Tel. (0184) 67 54 00

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

**'Ik ben niet bang in
het donker!'**

- Anne, 13 jr, blind

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

GEEF
voor blinden
en slechtzienden

Eénmalig
2,50 € / sms





RIVIERENLAND BEDRIJFSWAGENTESTDAG



Werkpaarden onder de loep

Op donderdag 20 oktober vond de jaarlijkse Bedrijfswagentestdag van Rivierenland Business plaats. Aan deze categorie worden duidelijk andere eisen gesteld dan aan een reguliere zakenauto. Het zijn de visitekaartjes van het bedrijf, maar tegelijkertijd ook de werkpaarden. De autodealers hadden dan ook hun mooiste bedrijfswagens van stal gehaald om deze aan een kritisch oordeel te laten onderwerpen.



Locaties:

- Eiland van Maurik 19, Maurik
- La Provence, Zaltbommel



Dealers:

- De Waal Autogroep
- Mulders Autobedrijf
- Visscher Autogroep
- Ford Gerritse Hendriks
- Automobielbedrijf Kooijman

Deelnemers:

- Gerrit Buurman, Poolfun Zwembaden
- J.W. Laponder, Schildersbedrijf Laponder
- Ron Huigen, R. Huigen Schilderwerken
- Wim van Zetten, Metaalbewerking Beusichem
- Robert Lagendijk, LAGENDIJK TRAINING
- Corinne Lamers, LAGENDIJK TRAINING
- Stef van Ballegooy, Stef van Ballegooy v.o.f.
- Piero Pusole, Autobedrijf Piero
- Bert Vink, Bouw- en timmerbedrijf Vink
- Henk Vink, Bouw- en timmerbedrijf Vink

Testauto's:

- Citroën Jumpy
- Volkswagen Caddy
- Toyota Pro Ace
- Ford Connect
- Ford Transit
- Opel Vivaro





“Ruimte genoeg in deze Ford Transit waarin alles netjes is afgewerkt”



FORD TRANSIT

DEALER: FORD GERRITSE HENDRIKS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: EDWIN VAN DER POEL EN JELLE HOOGMA

Ron Huigen: “Ik was onder de indruk van deze Ford Transit vooral vanwege zijn rij-eigenschappen en ruimte. Het zitcomfort is voor de bestuurder prima en de stoelen zijn goed in te stellen. De auto is compleet uitgerust met een overzichtelijk en goed te bedienen audio- en navigatiesysteem evenals de achteruitrijcamera.”

Stef van Ballegooy: “Een goede en mooie bus met veel comfort en aangename stoelen met een hoge zit waardoor je veel overzicht op de weg hebt. Wat betreft de uitrusting heeft Ford aan alles gedacht zoals een gebruiksvriendelijke bediening van het audio- en navigatiesysteem. Han-

dig is ook de achteruitrijcamera. Voor een redelijke prijs krijg je een ruime bus met veel comfort.”

Wim van Zetten: “Ruimte genoeg in deze Ford Transit waarin alles netjes is afgewerkt. Het zitcomfort mag er wezen met stoelen die goed in te stellen zijn. En voor het relaxte schakelen, biedt het armsteuntje extra comfort. Ook de achteruitrijcamera ontbreekt niet en maakt parkeren gemakkelijker voor zo’n grote bus. En met het uitstekend navigatiesysteem, raak je als chauffeur nooit meer de weg kwijt. Dit alles tegen een goede prijs/kwaliteitsverhouding.”

SPECIFICATIES

Merk: Ford
 Model: Transit
 Type: 310 L2H2 Bestelwagen Trend FWD
 Transmissie: 6 versnellingen Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 2000cc

Vermogen: 130pk/92 kW
 Koppel: 385 nM
 Verbruik: 1 op 14.3
 Uitrusting: start/stop / LED laadruimteverlichting / 13-polige trekhaak met trailer sway control / Safety & Comfort Pack 1 Plus / Driver Assistance Pack Trend

Verkoopprijs: € 27.300,- excl. BTW (excl. kosten rijklaarmaken)
 Leaseprijs: vanaf € 135,- per week via Ford Lease (full operational, obv. 25.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 22.075,- Excl. BTW
 Informatie:
 Jelle.Hoogma@gerritse-tiel.nl



“Ik was erg tevreden over de rijeigenschappen van deze ruime Ford Connect”



FORD CONNECT

DEALER: FORD GERRITSE HENDRIKS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: EDWIN VAN DER POEL EN JELLE HOOGMA

Wim van Zetten: “Ik was erg tevreden over de rijeigenschappen van deze ruime Ford Connect. De auto is over de hele linie netjes afgewerkt en compleet uitgerust. Met comfortabele stoelen die goed zijn in te stellen. De navigatie en het audiosysteem zijn simpel te bedienen. De prijs/kwaliteit is zonder meer goed.”

Henk Vink: “Een mooie auto om te zien en om in te rijden. Deze Ford biedt behoorlijk veel comfort met comfortabele stoelen. De navigatie is zeer overzichtelijk en duidelijk. Je kunt nauwelijks meer de weg kwijt raken. Voor de prijs krijg je veel kwaliteit. Het zou voor mijn bedrijf geschikt kunnen zijn als serviceauto.”

Robert Lagendijk: “De auto is uitgerust met een automaat en dat zorgt voor comfortabel rijden. De navigatie functioneert zoals het hoort. Verder is het waarschuwingssysteem in de spiegel erg prettig evenals de goede bedienbare achteruitrijcamera. De prijs is voor wat je krijgt bijzonder. Ford heeft me op deze testdag aangenaam verrast.”

Corinne Lamers: “Een prettige bestelwagen waarmee je tijdens het rijden het gevoel krijgt dat je in een personenauto zit. Deze Ford Connect is compleet uitgerust met een goed navigatie- en audiosysteem. Kortom een comfortabele wagen met veel opbergmogelijkheden.”

SPECIFICATIES

Merk: Ford
Model: Connect
Type: Trend L2
Transmissie: automaat
Cilinderinhoud: 1500cc
Vermogen: 120pk/70 kW

Koppel: 300 nM
Verbruik: 1 op 20
Uitrusting: Cruise control / 16" Licht metalen velgen / mistlampen voor / LED laadruimteverlichting
Verkoopprijs: € 21.250 excl. BTW (excl. kosten rijklaarmaken)

Leaseprijs : vanaf € 109,- per week via Ford Lease (full operational, obv. 25.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 12.965,- excl. BTW
Informatie:
Edwin.vanderpoel@gerritse-tiel.nl

Visscher

AUTOGROEP

Kennis, ervaring **én passie**,
u wordt geholpen door
professionals.

Visscher wordt erkend en herkend om een zeer persoonlijke
aanpak en hoog serviceniveau. Ontdek het verhaal van
Visscher op www.visscher.nl



 VISSCHER GAAT VERDER

www.visscher.nl

Nu! Of nooit meer... Bijtellingsvoordeel!

GTEmetvoordeel.nl

15% bijtelling



De Waal
autogroep





“Zonder meer een goede bedrijfsauto die lekker rijdt en comfortabel zit”



CITROËN JUMPY

DEALER: VISSCHER AUTOGROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARK BOEDING

Piero Pusole: “Ik kan heel kort zijn. Op alle vragen van het testformulier heb ik goed ingevuld. Want op deze Citroën is niks aan te merken. Alles klopt. Voor de prijs krijg je een goede auto met veel ruimte.”

J.W. Laponder: “Zonder meer een goede bedrijfsauto die lekker rijdt en comfortabel zit. De prijs is oké in relatie tot de uitvoering.”

Henk Vink: “Ik was erg onder de indruk van de rijeigenschappen van deze compacte uitvoering van deze Jumpy. Alles klopt aan deze wagen. Comfortabele stoelen, overzichtelijke en gebruiks-

vriendelijke navigatie tegen een prijs die zeer concurrerend is. Een auto waarover is nagedacht. Niet te klein en niet te groot. Een mooie middelmaatauto met een ruime opbergruimte.”

Gerrit Buurman: “Wat me opviel tijdens de testrit is het soepele en praktisch geruisloos rijgedrag. De afwerking is netjes. Ondanks dat er geen achteruitrijcamera opzat, had je wel een duidelijk zicht.”

SPECIFICATIES

Merk: Citroën
 Model: Jumpy
 Type: M Blue HDi 120
 Transmissie: 6 bak handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 2.0 liter
 Vermogen: 120 pk
 Koppel: 340 Nm

Verbruik: 1:18,5
 Acceleratie: 0-100 km/u: 12 sec.
 Topsnelheid: 169 km/u
 Uitrusting: Metallic lak: grijs aluminium, stootstrips en spiegelkappen in kleur, Moduwork doorvoerluik, Navigatie, DAB+, USB, etc., 17" lichtmetalen wielen

Verkoopprijs: € 24.600,-
 Leaseprijs: € 394,92 (excl. BTW) op basis van 25.000 km per jaar en looptijd 48 maanden
 Vanafprijs: € 18.000,
 Informatie:
 mark.boeding@visscher.nl



“Voor de prijs krijg je een compacte ruime bus die uitstekend rijdt”



TOYOTA PRO ACE

DEALER: AUTOMOBIELBEDRIJF KOOIJMAN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER DE LANGEN

Robert Lagendijk: “Een auto met een goede wegligging die voor het geld veel ruimte biedt. Het zitcomfort vind ik redelijk. Prettig is met name de armleuning. Voor de rest mag de uitrusting er zijn met een prima navigatiesysteem dat gemakkelijk te bedienen is en een duidelijk beeld heeft.”

Corinne Lamers: “Een prettige auto om in te rijden, die ruim is en netjes en compleet is afgewerkt. Het zitcomfort mag er zijn met lekkere comfortabele stoelen. Ik zou zeggen: ‘Stel de gemakkelijk bedienbare navigatie in en rijden maar’. Voor de prijs krijg je een redelijke auto waar alles op en aanzit.”

Ron Huigen: “Voor de prijs krijg je een compacte ruime bus die uitstekend rijdt. Comfortabel is zonder meer het zitcomfort met stoelen die goed zijn in te stellen. De navigatie is erg gebruiksvriendelijk: de adresgegevens zijn gemakkelijk in te voeren. Wat betreft de ruimte en uitrusting kan ik deze Toyota zeker aanbevelen.”

Stef van Ballegooy: “Tijdens de testrit heb ik een goede indruk gekregen van deze Toyota PRO ACE. Ik ben erg te spreken over de rijeigenschappen en het zitcomfort. Praktisch is ook de goed functionerende navigatie en de achteruitrijcamera. De prijs is zeker concurrerend.”

SPECIFICATIES

Merk: Toyota
 Model: Proace
 Type: Worker 1.6 D-4D 115PK Professional
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.6D
 Vermogen: 115PK

Verbruik: (l/100km): 5.1l/100 km
 Uitrusting: Binnenspiegel, automatisch dimmend, Airconditioning, climate control, Toyota Pro-Touch DAB+ navigatiesysteem met 7" kleurenscherm, Navigatiesysteem

Vanafprijs gedemonstreerde uitvoering: € 23.695,-
 Vanaf prijs Toyota PROACE Worker: € 17.945,-



“Een Volkswagen die rijdt als een Volkswagen. Goed dus”



VOLKSWAGEN CADDY

DEALER: DE WAAL AUTOGROEP

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PAUL VAN DE KANT

Bert Vink: “Een degelijke auto die goed op de weg ligt. De stoelen zijn mooi afgewerkt en zitten stevig. Hij is wat hoger geprijsd, maar daar staat wel de kwaliteit van Volkswagen tegenover.”

Henk Vink: “Zoals we van Volkswagen gewend zijn, is ook deze Caddy van alle gemakken voorzien. Los van de uitstekende rijeigenschappen is het zitcomfort prima. Ook de achteruitrijcamera functioneert goed. Een ideale auto voor een schildersbedrijf.”

Gerrit Buurman: “Een Volkswagen die rijdt als een Volkswagen. Goed dus. Het comfort en afwerking mogen er zijn. Alle zaken functio-

neren naar behoren. Voor mijn werkzaamheden is hij helaas iets aan de kleine kant.”

Robert Lagendijk: “Ik was verrast door de goede wegligging en mooie vorm van deze Caddy. De achteruitrijcamera functioneert prima. De prijs is redelijk in relatie tot de ruimte.”

Corinne Lamers: “Een Volkswagen die compact is, stabiel en rustig overkomt. Voor de prijs krijg je een bedrijfswagen met voldoende ruimte en niet te groot.”

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
 Model: Caddy
 Type: 1.6 TDi 102pk EU5 Highline
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1600cc
 Vermogen: 102pk
 Koppel: 250nm

Verbruik: 4,5 – 4,6 liter op 100km (gecombineerd)
 Laadvermogen: 776kg, Inhoud: 3,2 m³,
 Lengte laadvloer: 1779 mm, Breedte laadvloer: 1556 mm, Breedte laadvloer tussen de wielkasten: 1170 mm,
 Hoogte laadruimte: 1134mm
 Uitrusting: Highline uitvoering,

Bi-Xenon koplampen met Led dagrijverlichting, 16" lichtmetalen velgen, Stoelverwarming voorstoelen
 Koopprijs: € 22.295,00 exclusief BTW rijklaar
 Leaseprijs: op aanvraag!
 Vanafprijs: € 13.350,00 exclusief BTW



DEELNEMEN
AL VANAF
€940

Nieuwe contacten? Die legt u op de **FENEXPO** Businesssdagen!

11, 12 & 13 april 2017
Evenementenhal Gorinchem

fenexpo.nl



FENXPO
BUSINESSDAGEN

ZAKENDOEN – INSPIREREN – NETWERKEN

GRATIS!!!

Door uw doelgroep gezien worden, is een vak apart!
Weet u niet precies wat u aan moet met uw

Marketing & Communicatie?

Like2movit helpt u graag met
praktische ideeën en een
perfecte uitvoering!

Bel 06-12611634 voor een
kennismakingsgesprek.



www.like2movit.nl

*“Meer inzicht in uw
bedrijfsvoering?”*

Welke
informatie
wilt u zien?



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00



ALWAYS A
BETTER WAY

DE NIEUWE PROACE

DE BUS VOOR DE ECHTE KLUS



Brandstofverbruik (EC 2015/45X) 5,1-5,9 L/100km (16,9-19,6 km/L); CO₂ 133-155 gr/km.

Afgebeeld is de PROACE Worker 1.6 D-4D 115pk Professional t.w.v. € 23.695,- excl. BTW, BPM en excl. kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Vraag naar de verkoopvoorwaarden of kijk op toyota.nl. Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden.

Automobielbedrijf Kooijman

Utrecht, Meijewetering 39, 030-2660044
www.kooijman-autogroep.nl



“Een auto waar ik tijdens het rijden van onder de indruk raakte”



OPEL VIVARO

DEALER: MULDER'S AUTOBEDRIJF
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER VAN PELT

Henk Vink: “Een auto waar ik tijdens het rijden van onder de indruk raakte. Nooit geweten dat een bus zo lekker en comfortabel kan rijden. Met aan boord een overzichtelijk navigatiesysteem en achteruitrijcamera die gemakkelijk te bedienen zijn. Voor de prijs een ideale ruime bus voor een loodgieter, elektricien of stukadoor.”

J.W. Leponder: “Zonder meer een nette afgewerkte bus die goed rijdt. Wat ook meeviel was het zitcomfort. Top was het navigatiesysteem en de achteruitrijcamera.”

Piero Pusole: “Een bestelbus waar ik eigenlijk niks op aan te merken heb. Het is een

auto die goed rijdt en uitgerust is met de noodzakelijke features zoals navigatie en een achteruitrijcamera. De prijs is redelijk. Daarvoor krijg je een mooie bestelbus met veel comfort.”

Ron Huigen: “Deze Vivaro heeft me verrast door zijn luxe afwerking en rijeigenschappen. Daarbij is het zitcomfort prima en de stoelen zijn op maat in te stellen. Ook ontbreekt de navigatie en de achteruitrijcamera niet, die gebruiksvriendelijk zijn en veel overzicht bieden. Voor de prijs krijg je een ruime en luxe bus. Voor mijn schildersbedrijf is een Vivaro met een standaarduitrusting voldoende.”

SPECIFICATIES

Merk: Opel
 Model: Vivaro L2H1 Dubbele
 Cabine
 Type: 1.6 Bi-Turbo 145PK Sport
 Transmissie: Handgeschakeld 6-versnellingsbak
 Cilinderinhoud: 1598

Vermogen: 107KW
 Koppel: 340 Nm
 Verbruik: 1: 16
 Acceleratie: 10.9
 Topsnelheid: 183
 Uitrusting: Navigatie, Keyless Entry, Startknop, Climate, Achteruitrijcamera, Lichtmetalen Velgen etc.

Verkoopprijs: € 33.545,-
 Leaseprijs: € 428,28
 Vanafprijs: € 19.495
 Informatie:
 p.van.pelt@mulders-gm.nl

BUSINESS FLITSEN

KEURMERK BIJDT ZZP-ER DUIDELIJKHEID IN BEMIDDELINGSMARKT

Veruit de meeste zzp'ers komen voornamelijk via bemiddelaars aan hun opdrachten, meldde ZZZP Barometer onlangs. Bij wie ze terecht konden voor kwalitatief hoogstaande dienstverlening was tot voor kort onduidelijk. Branchevereniging NBBU brengt daarin verandering met een nieuw keurmerk waarmee bemiddelaars

zich op kwaliteit kunnen onderscheiden. Veel opdrachtgevers regelen de inhuur van zzp'ers ook via een bemiddelaar, dus het belang van zzp-bemiddeling is duidelijk. Dat gold tot dusver niet voor de kwaliteitseisen van de dienstverlening. De NBBU biedt bemiddelaars daarom een keurmerk, waarmee zij zich kunnen profileren

als correcte en betrouwbare zzp-bemiddelaar, richting zelfstandige én opdrachtgever.

Het keurmerk wordt toegekend na keuring door een geaccrediteerde controle-instelling. Het is de bedoeling dat de certificering uiteindelijk een zelfstandig keurmerk wordt en voor iedereen beschikbaar is.

CULEMBORG GEZOND EN IN BEWEGING

Heeft u ideeën hoe mensen gezond en actief kunnen blijven? Met die oproep gaf wethouder Sidali het startschot voor Culemborg Gezond en in Beweging tijdens een werkconferentie op 1 november 2016. Er werden zeventien ideeën gepitcht. Drie ideeën werden beloond met een waardecheque. De ideeëndieners krijgen extra ondersteuning om hun idee om te zetten in een plan en kunnen dan aan de slag. De drie ideeën die een cheque hebben gekregen zijn: Greetje Braakman met haar idee om in samenwerking met het Huis van de Buurt en Beatrix zorgcentrum een nordic walking activiteit voor ouderen op te starten. Loek Heinsman (gymnastiekvereniging Sportbalans) en Helene de Rigter (Indigo). Indigo biedt onder andere preventieve ondersteuning voor mensen met somberheidsklachten. Samen willen ze een wekelijkse beweegactiviteit opstarten voor volwassenen. Angela Ykhout en Vera Both (ROC-Rivier), Kitty Winter (taaldocent) en Jolanda Slobbe (ElkWelzijn) hebben het idee om in de Doenerij/Leerhuis volwassenen gezondheidsvaardigheden aan te leren. Dit met het oog op het voeren van regie op de eigen gezondheid en alle fysieke, emotionele en sociale uitdagingen in het leven. De ideeën en uitgewerkte plannen worden allemaal geplaatst op de beleidsagenda Culemborg gezond en in beweging. Aan de hand van deze agenda werkt de gemeente de komende vier jaar met inwoners samen om ervoor te zorgen dat Culemborgers gezond en actief blijven.



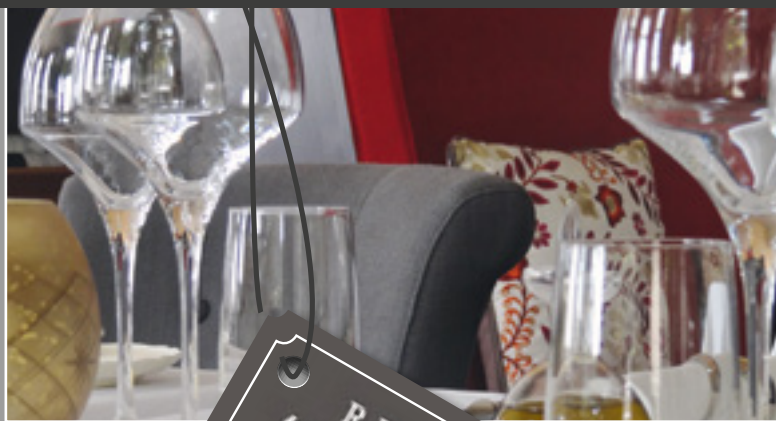
AGRARISCH ONDERNEMERS WEER IETS POSITIEVER OVER DE TOEKOMST

De Agro Vertrouwensindex is ten opzichte van het tweede kwartaal van 2016 gestegen. Wel is deze lager dan hetzelfde kwartaal in 2015. De stemming over de huidige bedrijfssituatie is nagenoeg onveranderd, de verwachte toekomstige situatie steeg licht met vier punten. Een uitzondering vormen de ondernemers in de pluimveehouderij en opengrondstuintbouw; zij geven aan positiever gestemd te zijn over de huidige situatie en beide beoordelen de bedrijfssituatie voor over 2-3 jaar wat lager dan het vorige kwartaal. De stemming en de verwachte toekomstige situatie bepalen samen de Agro Vertrouwensindex. De melkveehouderij vertoont sinds eind vorig jaar een stijgende lijn als het gaat om de toekomstverwachting. Over de huidige situatie zijn ze na een duidelijke daling weer licht optimistischer. Wel zijn er nog altijd meer ondernemers die negatief oordelen over hun huidige situatie op het bedrijf dan dat ondernemers positief oordelen. Hierbij moet worden opgemerkt dat de meeste enquêtes zijn ingevuld voor bekend werd dat de invoering van het fosfaatstelsel wordt uitgesteld. En alhoewel de opengrondtuinders positiever zijn over de huidige situatie, hebben ze duidelijk twijfels over de verwachte economische situatie. Ondernemers in deze sector verwachten een lichte stijging van de productie en opbrengstprijzen en ook hogere kosten voor de komende 12 maanden.

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

AMC is gevestigd in: Wijchen • Venray • Tiel
www.amcgroep.nl | 024-641 42 93

ONZE SPECIALITEIT: DE AMBACHTELIJKE FRANSE KEUKEN EN HUISELIJK DINEREN



Aan de rand van de oude binnenstad van Zaltbommel, bij de ingang van de historische stadswallen, vindt u 'La Provence'. Dit restaurant van Luc van Iersel is gevestigd in een monumentale villa uit 1860. In de zomer is het goed toeven op het intieme terras onder de druivenranken en linden.

Het restaurant met elf tafels op de begane grond, ademt een warme sfeer.

Op de eerste verdieping is een luxe zaal voor besloten gezelschappen of zakelijke bijeenkomsten. Daarvoor zijn alle faciliteiten aanwezig. Op een steenworp afstand kunt u gratis parkeren.

Sinds jaar en dag is 'La Provence'
een begrip in Zaltbommel en omgeving

RESTAURANT LA PROVENCE

Gamerschestraat 81 * 5301 AR Zaltbommel * Tel: 0418-514070
info@la-provence.nl * www.la-provence.nl

Ford Bedrijfswagens. Op maat gemaakt.

Financial
Lease
0%
rente

Maak van uw bedrijfswagen een comfortabele werkplek. Stel uw Ford Transit samen en onze specialisten verzorgen de details.



Ford Transit Courier
Inruilpremie **500,-**

Al vanaf **10.200,-**



Ford Transit Connect
Inruilpremie **1.000,-**

Al vanaf **12.050,-**



Ford Transit Custom
Inruilpremie **2.000,-**

Al vanaf **19.425,-**



Ford Transit
Inruilpremie **1.500,-**

Al vanaf **22.075,-**

Prijzen in euro's. De genoemde aanbiedingen gelden voor de kleinzakelijke markt. Vraag onze bedrijfswagenspecialisten naar de mogelijkheden. Genoemd rentetarief van 0.0% geldt bij Financial Lease met een maximale looptijd van 24 maanden. Alle genoemde prijzen zijn exclusief BTW, BPM en afleveringskosten. Inruilpremie-actie loopt t/m 31 december 2016. Wijzigingen voorbehouden.



Gerritse Hendriks

www.ford-gerritse.nl

Tiel: Edisonstraat 1
Oss: Gotenweg 3
Zaltbommel: Vergtweg 60

