



Dit document wordt u aangeboden door:

VALLEI

BUSINESS

[klik hier voor meer artikelen](#)

VALLEI

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 26 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2012

BUSINESS®



Coverstory:

Veenendaal verbindt

Forum:

Blijven ontwikkelen

Special:

Bedrijfswagentestdag

Nationaal

Arko van Brakel, 'Nederland moet weer gaan dromen'



NATIONAAL



Specialistisch vermogensadvies voor ondernemers.

Uw situatie als ondernemer is ons uitgangspunt. Zijn uw privé-financiën afgestemd op uw zakelijke situatie? De juiste balans kan zorgen voor financiële rust en ruimte. Rabobank Private Banking helpt u inzicht te verkrijgen. We kijken daarbij niet alleen naar het hier en nu, maar juist ook naar uw plannen voor de toekomst. Grote vermogens en complexe financiële situaties vereisen immers niet alleen een persoonlijke benadering, maar ook een specialistische aanpak. Dat geeft u het comfort dat uw vermogen in goede handen is. Zodat u uw aandacht op het ondernemerschap kunt richten.



Rabobank. Een bank met ideeën.

e-mail: privatebanking@vr.rabobank.nl, telefoon: (0318) 660 662

www.rabobank.nl/vr



VOORWOORD



Mooie kansen

Op het moment dat ik dit schrijf, zijn de resultaten en consequenties bekend geworden van het regeerakkoord dat VVD en PvdA hebben opgesteld. Het thema bij de onderhandelingen die tot het akkoord hebben geleid, was: gunnen. Met andere woorden, compromissen sluiten, water bij de wijn van de verkiezingslogans, ofwel: polderen. Die consequenties van het beleid voor de komende jaren komen in feite op één ding neer: het worden barre tijden.

Maar er is ook reden voor optimisme: we moeten niet alleen somberen over de onzekere toekomst, maar onze inventiviteit en creativiteit gebruiken en er het beste van te maken. Dat kan onder andere door nieuwe kansen te ontwikkelen.

Op de cover prijkt deze editie de gemeente Veenendaal en dat is niet voor niets. De vaste FoodValley katern ging deze uitgave dieper in op de gemeente Veenendaal ICT-Centrum en dat hebben we geweten! Het enthousiasme was groot en de bedrijven in de gemeente lieten zien hoe je samen kansen creëert door onderling sterk te staan. Verbinden staat centraal.

Dat de bedrijfswagentestdag, die op 18 oktober plaatsvond, een ideale netwerkdag is, dat konden de testrijders ook dit jaar weer beamen. We reden een krachtig toertje door de Vallei om de aangeboden bedrijfswagens grondig te testen. Verderop leest u alles over de bevindingen van de testrijders.

Eelco Nauta

Hoofdredacteur Vallei Business

eelco@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de regio Vallei
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 26
november 2012, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Eelco Nauta

REDACTIE BIJDAGEN
Hans hoofd, Sofie Fest, Lars van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAAF COVER
Karim de Groot

DRUK
Drukkerij Atlas b.v.

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

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

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

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

© 2011 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftel-
ijke toestemming van de uitgever

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

BUSINESS NATIONAAL

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

- 6 Coverstory: Veenendaal verbindt
- 8 ICT Valley; Verbindende factor in ICT
- 11 Crown Slim Werken: comfortabel, compleet en kostenbesparend
- 12 BKV: Ondernemen is verbinden
- 14 ICT discovery: Innoveren begint met inspireren
- 16 Detron: middelgrote bedrijven hebben teveel last van ICT
- 18 Restaurant De Vendel: ook zakelijke bijeenkomsten mogen een beleving zijn
- 22 Het Theater Draait Door in Schaffelaartheater Barneveld
- 23 Osteopathiepraktijk Ede: Op zoek naar de oorzaak en verder
- 24 Rabobank: Zakelijk en privé uw financiën in balans
- 26 Forum: Blijven ontwikkelen

NATIONAAL



I Het vallen en opstaan van Arko van Brakel

'Door te ondernemen, kom ik tot de beste versie van mijzelf'



VI Nederland maakt kennis met de ESCo

Geen tovermiddel, wel zeer kansrijk



XII FMN wil snel meer ondertekenaars gedragscode eindgebruikers

Gebouwen en werkomgeving moeten duurzamer

- 31 Klassiek langs de Rijn
- 32 Voor u gelezen
- 36 8 vacaturetips
- 37 NBE Ede
- 38 De Flex BV, goedkoper en eenvoudiger?
- 39 Schuurman&deLeeuw: BV recht
- 40 Flexaforte: 'Juiste mensen op de juiste plek'

Autotestdag

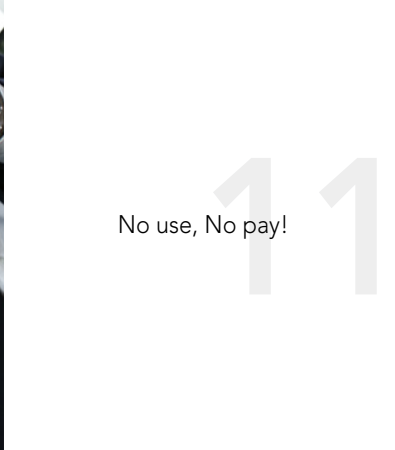
- 44 Toertje Vallei
- 47 Testverslagen



Wij bieden banen naast de deur



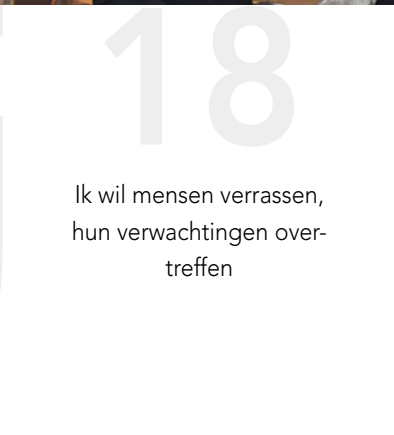
Bedrijven moeten er ook behoefte aan hebben



No use, No pay!



Hier kunnen kleinere ICT-bedrijven hun krachten bundelen



Ik wil mensen verrassen, hun verwachtingen overtreffen



Het verbindt onderwijs met het bedrijfsleven



Zoek het onderwijs weer op

Veenendaal verbindt

Veenendaal profileert zich in de FoodValley regio als ICT-centrum. Het grote aantal ICT-bedrijven en wethouder Marco Verloop, die zelf van huis uit ICT'er is, zorgen dat de speerpunten en doelstellingen van de stad de afgelopen twee jaar een vlucht hebben genomen. De wethouder en Ton Westerhof, projectcoördinator ICT-centrum, kijken tevreden terug op alles wat er tot stand is gekomen, maar kijken ook vooruit want verbinden van ICT heeft tijd nodig.

De start van Veenendaal ICT-centrum begon zo'n twee jaar geleden toen er een nieuw college aantrad met Marco Verloop als wethouder van Economische Zaken. Met het programma economie onder zijn hoede, keek de gemeente naar de sterke punten van Veenendaal. De ICT-sector kwam daarbij naar voren.

Samenwerking

Marco Verloop: "Toen de samenwerking in de FoodValley regio begon, hebben we

als gemeente eerst naar onszelf gekeken. Waar zijn we sterk in en wat kunnen wij de regio bieden? Ons standpunt is altijd geweest dat je in een samenwerking moet stappen vanuit je eigen kracht. Je moet iets toevoegen, daar heb je met elkaar voordeel van. Wij zagen twee sterke punten van Veenendaal; onze binnenstad en relatief veel mensen die in de ICT-sector werken. Dus zo besloten we Veenendaal te positioneren met het ICT-thema. Deze profilering heeft een grote spin-off. ICT is

namelijk een motor voor vernieuwing en verduurzaming van de gehele economische sector. Het geeft Veenendaal kleur op de wangen en het maakt Veenendaal aantrekkelijk als vestigingsplaats.

Winkelstad Veenendaal met het unieke concept 'Het Nieuwe Winkelen' waarbij we enorm inzetten op de binnenstad, is daar een goed voorbeeld van."

Samenwerking met het bedrijfsleven was van begin af aan een belangrijke voorwaarde om het ICT-centrum van de grond te krijgen. "Om hier goed op in te zetten, hebben we geïnventariseerd hoe we het doen op dat gebied en wat er gebeurt", legt Ton Westerhof uit. "Wij kunnen als gemeente van alles willen, maar bedrijven moeten er ook behoefte aan hebben. Uit die gedachte is een platform voort gekomen, een soort denktank waarin we als gemeente ideeën op tafel kunnen leggen, maar ook bedrijven zaken kunnen aandragen."

Onderwijsbehoefte

Vanuit de ICT-sector bleek dat er een grote behoefte was aan goede opleidingen. Vaak leiden bedrijven hun mensen zelf op om aan de behoefte te voldoen. De gemeente Veenendaal wil dat samen met de branche centraal organiseren. Ton Westerhof: "We hebben met de bedrijven gekeken naar de onderwijsbehoefte en welke opleidingen de ICT-sector zelf aanbiedt. Dit samen oppakken, is veel beter dan ieder voor zich. We zijn in gesprek met ROC A12 die op mbo-niveau een ICT-opleiding biedt en Hogeschool NOVI die een HBO-ICT-opleiding aanbiedt. We willen een soort tussenniveau creëren in Veenendaal. Dat niveau heet de Associate Degree en bestaat nog nauwelijks in Nederland, in Europa is het al wel langer bekend. We willen deze vorm van onderwijs op zo'n manier aanbieden dat het ook voorziet in de behoeften van de bedrijven hier in de gemeente."

Marco Verloop wethouder Economische Zaken en
Ton Westerhof, projectcoördinator ICT-centrum



ICT-marktplaats FoodValley

29 november 2012, 12.30 uur, Wageningen UR, Restaurant van de Toekomst

ICT-centrum Veenendaal en Wageningen UR hebben de handen ineengeslagen voor een bijzonder interactief evenement. Als locatie hebben we het hart van de universiteit gekozen. Want op Wageningen UR worden enorm innovatieve foodprojecten uitgevoerd. En zonder ICT geen innovatie. In nauwe samenwerking met de Wageningen UR hebben we een boeiend middagprogramma samengesteld:

- op de zeepekist: "De WUR en de wethouder" over trends in food & ICT
- zin uitkramen: in 10 pitches vertellen onderzoekers en ondernemers over topprojecten in innovatie
- marktplaats: uw kans om zelf concrete leads te genereren

Aansluitend is er een netwerkborrel om ook de contacten met collega's en foodbedrijven uit de regio aan te halen. Kortom, de ICT-marktplaats belooft een winstgevend event te worden met pakkende en inspirerende content, afgewisseld met nuttige netwerkbreks.

Voor wie?

ICT marktplaats Foodvalley geeft ICT-ers in de regio en Food Bedrijven de kans om zaken te doen met Wageningen UR. Deelname is gratis, kijk voor meer informatie op onze website www.ictmarktplaatsfoodvalley.nl



Samenwerken en verbinden daar zet de gemeente hard op in. Er zijn al veel initiatieven ontstaan om dit te versterken. Zo is onlangs het platform ICT Valley gelanceerd, een initiatief van Veenendaalse bedrijven. Op de website www.ictvalley.nl is een on- en offline netwerk waarmee ICT bedrijven professionals en onderwijsinstellingen worden verbonden door middel van het delen van kennis, kunde en informatie. Maar er zijn volgens Marco Verloop nog veel bedrijven onbekend met elkaar. "Wij hebben geconstateerd dat bedrijven elkaar vaak niet kennen, laat staan weten wat ze doen. Het is voor ons heel belangrijk om ze samen te brengen en met elkaar in contact te laten komen. Dat kan op een leuke, open en vrije manier die toch redelijk simpel is zoals de ICT Borrel die we regelmatig organiseren en binnenkort de ICT-marktplaats, een seminar op de Wageningen Universiteit. Bedrijven moeten elkaar tegenkomen

en elkaar leren kennen. Dit kan op het gebied van ICT, maar ook andere bedrijvigheid. Het speerpunt ICT maakt onderdeel uit van het beleidsprogramma Economie. Het lijkt misschien of we daarmee andere bedrijvigheid en sectoren uitsluiten, maar die willen we er juist ook in betrekken, dat maakt de hele gemeente sterk."

Resultaten

Na twee jaar kan de wethouder tevreden zijn met de resultaten en initiatieven die zijn uitgerold. Er valt nog werk te verzetten, maar het enthousiasme en de bekendheid zijn al groot. "We zijn eigenlijk bij nul begonnen, maar we hebben er veel aandacht aan gegeven en nu is het ICT-centrum ook in de FoodValley regio een geaccepteerd thema geworden. Hier in Veenendaal zijn we begonnen met een aantal bedrijven, ICT Borrels, het Business Event, maar ook de bedrijvenkring Veenendaal. Zo worden steeds meer be-

drijven bekend met het ICT-centrum. We hebben nog geen 100% dekking, wat we natuurlijk wel willen, maar we zien dat het steeds verder gevestigd wordt en dat we al een heel eind op weg zijn."

"Het leuke is dat je ziet dat er op verschillende plekken en bij verschillende partijen, dus eigenlijk vanuit alle hoeken van de samenleving, enthousiasme is", vult Ton Westerhof aan. "Het is belangrijk dat we ook gaan laten zien wat het voor bedrijven betekent om het ICT-centrum van FoodValley te zijn. We willen die link leggen tussen Veenendaal en ICT en wat er allemaal op de WUR gebeurt. Daarvoor organiseren we met alle betrokken partijen een seminar (ICT Marktplaats FoodValley). Door het seminar willen we partijen in de regio inzicht geven in de link en ze erbij betrekken." ■

ICT Valley; verbindende factor in ICT

Veenendaal wordt het ICT-centrum van de FoodValley regio. Deze centrumfunctie betekent dat ICT-bedrijven die hier gevestigd zijn, elkaar versterken door zich met elkaar te verbinden in een platform: www.ictvalley.nl. Ondernemers ontmoeten elkaar daar, kunnen snel en efficiënt met elkaar communiceren, nieuwe klanten treffen en beschikken over handige diensten.

De stichting ICT Valley, opgericht op 1 november 2012, richt zich op bedrijven in de FoodValley, dus op het gebied rondom Veenendaal, Rhenen, Wageningen, Ede, Lunteren, Barneveld, Nijkerk, Scherpenzeel en Renswoude.

Het ontstaan

De gemeente koos met een vooruitziende blik enkele jaren geleden al voor het thema ICT, omdat uit onderzoek bleek dat er in Veenendaal ca. 300 ICT-bedrijven gevestigd zijn. Een onderzoek door Promotie Veenendaal bracht de belangrijkste speerpunten boven tafel, zoals het elkaar leren kennen, kennis delen en met elkaar samenwerken. Vervolgens leverde een brainstorm van de citymarketingorganisatie met een groep ICT-ondernemers een plan met speerpunten, zoals ondersteuning bij het werven personeel, begeleiding van Startups, het met elkaar in contact brengen van ICT-bedrijven en het zorgen voor aandacht voor de ICT-bedrijven door social media marketing. Gekozen werd om hiervoor de naam ICT Valley te gaan gebruiken.

Driek Geurtsen, innovatief ICT-ondernemer in Veenendaal: "De gemeente was meteen enthousiast en zorgde voor een subsidiebedrag, waarmee kon worden gestart met de bouw van het online platform. De gemeente is steeds nauw betrokken geweest bij de voortgang en

promotie van ICT Valley."

Naast de gemeente hebben de zogenaamde Founding Fathers, (InfoSupport, Ce-GeKa en Mprise) zich met hun financiële bijdrage en adviezen, enorm ingezet om alles van de grond te krijgen.

Er zijn meer bedrijven die in de opstartfase hun steen hebben bijgedragen, zoals notariskantoor Ottens dat belangeloos geholpen heeft bij de oprichting van de stichting. Zij zitten niet in de branche, maar zien wel het belang in van de doelstellingen van de gemeente en de stichting ten gunste van een sterke ICT-branche in de FoodValley regio.

Naast verbinden kwam het thema HRM als een belangrijke component naar voren. Bij veel ICT-bedrijven is de vraag naar goed geschoolde ICT'ers groot.

"Deze behoefte hebben we opgepakt door een vacaturebank op ons online platform te realiseren", zegt Wim van den Brandt, ook betrokken bij de stichting. "Hierin staan vacatures, maar ook beschikbare stageplekken van de bedrijven. ICT Valley richt zich sterk op het bij elkaar brengen van vraag en aanbod. ICT'ers, op zoek naar een baan, kunnen zich inschrijven, net als opleidingsinstituten die stagiaires aanbieden die op zoek zijn naar een nieuwe baan. Wie in de Randstad werkt en in de FoodValley woont, maakt per week 15 uur aan woon-werk verkeer. Wij bieden banen naast de deur."

"Sommige ICT-bedrijven kunnen medewerkers op de detachingsbank van ons platform zetten. Andere ICT-bedrijven hebben misschien net zo iemand nodig en komen via ons matchprogramma eenvoudig in aanraking met de juiste persoon. Als een bedrijf afscheid van iemand neemt, kan er ook gebruikt gemaakt worden onze outplacementbank. Hiermee krijgt iemand de kans om in de eigen woonplaats of regio te blijven werken. Zo krijg je uitwisseling tussen de ICT-bedrijven en versterk je elkaar."

"Via ons online platform faciliteren we het leggen van relaties.", vult Geurtsen aan. "Die ondersteuning is nodig want veel bedrijven kennen elkaar (nog) niet. De ICT-branche is bij uitstek een plek voor rustige bètamensen. ICT-bedrijven willen wel contact leggen, maar het komt er niet van. Veenendaal kan haar predicaat ICT-Centrum waarmaken. De ICT-sector in de FoodValley regio staat bekend als een innovatieve samenwerkende sector in een aantrekkelijke woongebied."

Startup matchen met investeerders

"Op het platform is ook een investeringsbank ingericht waar bedrijven zoals starters terecht kunnen, als ze daar investeerders voor nodig hebben", gaat Geurtsen verder. "Investeringsbehoeften kunnen via het platform gemeld worden. Er staan ook bedrijven of personen aangemeld die bereid zijn om te investeren. Die hebben al een profiel aangemaakt waarin staat hoeveel ze willen investeren, welke terugverdientijd ze verwachten en welk type project ze willen ondersteunen. Zo kan je als investeerder ook makkelijk en gericht projecten bekijken die bij je aansluiten."



De Founding Fathers van de Stichting ICT Valley:

- Gemeente Veenendaal
- Info Support
- Mprise
- Cegeka

Tendering: van contact naar contract!

Van den Brandt: “Wat ik zelf ook erg mooi vind, is de mogelijkheid van tendering. In gesprekken met bedrijven zoals de Veenendaalse ICT’er Tricode werden we nadrukkelijk gevraagd om dit binnen de FoodValley regio te faciliteren. Bij grote projecten waar meerdere disciplines nodig zijn, kunnen bedrijven in de FoodValley regio elkaar vinden om er samen op in te schrijven. Maar iemand kan ook een tender uitzetten op het portaal. Er zitten in Veenendaal zo’n 300 ICT-bedrijven

en 2500 zzp’ers waarvan een groot gedeelte in de ICT. Maar veel bedrijven kennen elkaar niet en dan heb je het nog niet eens over de rest van de FoodValley regio, waar ook heel veel ICT zit. Contacten leiden tot contracten!”

Succesverhalen stimuleren

ICT-bedrijven kunnen hun profiel aanmaken en ook via social media meer bekendheid geven aan de kennis en producten die ze in huis hebben. Het platform wil zo verder uitgroeien. “We willen een organische groei, denkend vanuit de be-

hoefte die er bij de ICT-bedrijven aanwezig is. Er komen vanzelf vragen. Zo maak je een community die groeit en zichzelf sterk neerzet”, aldus Van den Brandt. “Het kernwoord is verbinden, het tweede woord is samenwerking, die er uit voort kan vloeien”, zegt Geurtsen tot slot. “Dat kan op de raarste plekken. Wij willen door ICT-bedrijven met elkaar te verbinden, succesverhalen stimuleren.” ■

VALLEI

BUSINESS®



Check de **Vallei Business E-Paper app** voor je tablet en smartphone op www.valleibusiness.nl

FoodValley- ICT Centrum Veenendaal

Comfortabel, compleet en kostenbesparend

Flexibele werkplekken en flexibele kantoorruimte zijn van deze tijd. Crown Slim Werken biedt bedrijven de mogelijkheid om landelijk kantoorruimte zelfs per uur te huren. Wanneer er bijvoorbeeld behoefte is aan extra capaciteit of als er door een bedrijf verspreid over Nederland gewerkt wordt, dan is dit concept een ideale oplossing. Alle faciliteiten zijn aanwezig en worden door Crown Slim Werken volledig verzorgd zodat de huurder daar geen enkel omkijken meer naar heeft.

“Het concept zoals wij het hebben neergezet, is voor veel bedrijven interessant. We hebben naast kleine bedrijven ook een paar grotere organisaties als klant die naast een hoofdkantoor ook regionale cq. lokale bijkantoren hebben”, oppert eigenaar Mark Teerling. “Uit onderzoek blijkt dat de capaciteit van de regiokantoren vaak maar voor 25% benut wordt, terwijl je er wel volledige huur over betaalt. Bij ons betaal je alleen de capaciteit die je ook daadwerkelijk gebruikt; een enorme kostenbesparing dus. No use, No pay!” Door samen te werken met regionale aanbieders van flexibele kantoorruimte wordt het hele land bestreken. “Het gebruik gaat door middel van zgn. credits die je van tevoren bij ons afneemt. Per uur dat een bedrijf gebruik maakt van een ruimte gaat er per persoon per uur een zgn. credit vanaf. Als iemand in verschillende regio’s gebruik heeft gemaakt van onze faciliteiten, komt het allemaal op een overzichtelijke factuur te staan. Dat geldt ook voor eventuele faciliteiten zoals vergader ruimten of beamers, alles kan tegen een aantrekkelijk tarief worden gehuurd.”

Slim werken, vergaderen en ontmoeten

Vanwege de kantoren en infrastructuur waarover Crown Slim Werken beschikt, klopte de gemeente Veenendaal bij Crown Slim Werken aan om mogelijk kleine ICT-bedrijven te huisvesten en faciliteren met als inzet tot een ICT Centrum te komen. “Wij hebben hier alles al beschikbaar en één van de speerpunten van het gemeentelijk beleid is om bedrijven samen te brengen”, legt Mark Teerling uit. “Door de oplossing met flexibele huisvesting komen inmiddels al veel bedrijven samen. Dus het is vrij eenvoudig om de wens van de gemeente in te voegen in het bestaande concept van Crown Slim Werken.”



Bedrijven in de regio weten het kantoorpand aan de Vendelier in Veenendaal (aan de A12) al goed te vinden. Volgens Mark zal de ruimte snel worden uitgebreid. “De aanloop wordt steeds groter en het wordt hier ook steeds drukker. Ik zie tegenwoordig steeds meer bestaande bedrijven komen die samen aan projecten werken waarvoor ze een flexibele werkplek nodig hebben. Ik verwacht dat we al snel moeten gaan uitbreiden. We zijn er al klaar voor en kunnen opschalen naar totaal zo’n 1.000 m².”

Crown Slim Werken levert een onmisbare dienst voor de bedrijven in Veenendaal en omgeving. Niet alleen is de vraag naar flexibele kantoorruimte groot, ook als netwerkgelegenheid waar bedrijven samenkomen en kennis met elkaar maken, levert het concept van Crown Slim Werken u simpelweg gewoon nieuwe klanten op! More use, more business! ■

Crown Slim Werken- Vendelier 61 3905 PD Veenendaal
085-4010270

Ondernemen is verbinden

De kern van ondernemerschap is verbinden. Dat doet Bedrijvenkring Veenendaal. Het bruisende ondernemersnetwerk behartigt bevlogen en vol enthousiasme de belangen van ondernemers binnen de gemeente Veenendaal en FoodValley. Bedrijvenkring Veenendaal groeide de laatste twee jaar door naar bijna 300 leden en deze groei zet door. Het beleid van het bestuur is erop gericht om deze groei ook de komende jaren optimaal te faciliteren.

Samen beter zichtbaar

Frans Pas, commercieel manager van Info Support: "Door het podium, dat de gemeente Veenendaal en de Bedrijvenkring Veenendaal creëren, wordt de ICT-sector in Veenendaal meer zichtbaar."

Betrokken

De leden van Bedrijvenkring Veenendaal kunnen rekenen op een betrokken en slagvaardig bestuur dat zich actief inzet voor Ondernemend Veenendaal. Voorzitter Koos Rodenburg: "Onze missie is om met elkaar te bouwen aan een gezond ondernemersklimaat om zo meer business te realiseren voor ondernemers in Veenendaal. Verbinden is hierbij het sleutelwoord. Wij verbinden politiek, onderwijs en bedrijfsleven met elkaar en creëren zo een omgeving waarin ondernemers betere resultaten kunnen bereiken."

Succesvolle samenwerkingen

Als belangenbehartiger van het bedrijfsleven werkt Bedrijvenkring Veenendaal intensief samen met de gemeente, de Kamer van Koophandel, andere bedrijvenverenigingen in de FoodValley en VNO-NCW. Deze samenwerking leverde al diverse concrete, succesvolle initiatieven op. Zo is er het Ondernemersfonds waar alle ondernemers op de verschillende bedrijventerreinen van profiteren. Dankzij dit fonds is er collectieve beveiliging en ligt er binnenkort overal glasvezel. Daarnaast kunnen ondernemers die zich aansluiten bij de coöperatieve vereniging van het bedrijventerrein meebeslissen over de besteding van het geld in het Ondernemersfonds. Inmiddels is al 65% van de ondernemers vrijwillig lid van deze verenigingen.

Een ander initiatief is de Taskforce Economie. Hierin werkt Bedrijvenkring Veenendaal nauw samen met de gemeente Veenendaal. Koos Rodenburg: "Het geheim achter de Taskforce Economie is het samen aanbrengen van focus. We kunnen niet alles tegelijk even goed doen, daarom is het van belang dat we duidelijke keuzes durven te maken. Alleen dan bereik je optimaal resultaat. Binnen de Taskforce Economie zijn daarom diverse werkgroepen actief met elk een eigen focus. Denk hierbij bijvoorbeeld aan arbeidsmarkt, onderwijs, FoodValley en ICT. Dankzij de diepgaande inhoudelijke dialoog in de werkgroepen worden mooie concrete resultaten bereikt voor de ondernemers in Veenendaal."

Veenendaal ICT-centrum

Nog een voorbeeld van het aanbrengen van focus is de profilering van Veenendaal als ICT-centrum in de FoodValley. Binnen de FoodValley regio heeft elke gemeente een eigen profiel. Vicevoorzitter van Bedrijvenkring Veenendaal Wim Werkman: "In Veenendaal zitten ruim 300 ICT-bedrijven waaronder een aantal landelijk toonaangevende spelers zoals Info Support, Cegeka, Detron, Tricode en Mprise. Gezamenlijk is deze sector verantwoordelijk voor bijna 8% van de arbeidsplaatsen in Veenendaal. De keuze voor de profilering van Veenendaal als ICT-centrum van de FoodValley is dan ook een logische stap."

Wat betekent deze positioneringskeuze voor Bedrijvenkring Veenendaal? Wim Werkman: "De informatie- en communicatietechnologie is de motor voor innovaties en verdere economische ontwikkelingen. Daarom willen wij ons samen met de gemeente hard maken om vorm te geven aan dit profiel. ICT wordt dus de eerste sector waarbij we aan de slag gaan met verdere verbinding en verdieping met alle stakeholders. De ervaringen in dit proces gebruiken we in een later stadium graag ook voor de andere sectoren."

Concrete activiteiten

Bedrijvenkring Veenendaal geeft concreet vorm aan verbinding en verdieping binnen de ICT-sector met diverse activiteiten. Wim Werkman: "Wij willen graag mensen bij elkaar brengen en verbinden. Daarom organiseren wij diverse activiteiten die zijn gericht op zowel kennismaken als kennisdelen. Zo is er elk kwartaal een ICT-borrel in Café-Brasserie Zeldzaam. In een informele sfeer ontmoeten elke keer ongeveer 75 ICT'ers hun collega's. Dit leidt regelmatig tot inspirerende gesprekken en samenwerkingen. Daarnaast onderzoeken we of er draagvlak is voor een fysiek ICT-centrum, bij voorkeur aan de A12. Hier kunnen kleinere ICT-bedrijven hun krachten bundelen door met collega's onder één dak te werken. Tegelijkertijd is het een prachtige locatie voor opleidingsmogelijkheden. Uiteraard is de Bedrijvenkring

Koos Rodenburg(l.) en Wim Werkman. Voorzitter resp. Vicevoorzitter Bedrijvenkring Veenendaal. Beiden zijn tevens bestuurder van de Federatie Ondernemersverenigingen Valleiregio.



Veenendaal ook betrokken bij de oprichting van Stichting ICT Valley. Wist u overigens dat tijdens het Business Event Veenendaal op 19 november ook de ICT Award wordt uitgereikt?"

ICT-seminar

Op 29 november organiseert Bedrijvenkring Veenendaal in samenwerking met de Kamer van Koophandel, de gemeente Veenendaal en de Wageningen UR een ICT-seminar over foodinnovaties en de cruciale rol van ICT daarbij. Wim Werkman: "Het doel van dit seminar is de lokale en regionale ICT-specialisten in contact te brengen met de onderzoekers van de Wageningen UR, zodat deze partijen businesspartners worden. Zo geven we

heel concreet invulling aan de positionering van Veenendaal als ICT-centrum in de FoodValley."

Handel, industrie en dienstverlening

Leden van Bedrijvenkring Veenendaal komen uit de handel, industrie en dienstverlening. Zij ontmoeten elkaar tijdens de lunchbijeenkomsten met interessante, toonaangevende sprekers, het bedrijfsbezoek of de haringparty. Ondernemers die overwegen lid te worden kunnen vrijblijvend een keer kennismaken door zich aan te melden via de website www.bkveenendaal.nl. ■

Samen sta je sterk

Beb van Doorn, directeur Do-comar: "Wij vinden het belangrijk om lid te zijn van de Bedrijvenkring Veenendaal omdat je samen sterker staat. Er zijn een aantal issues die je nu eenmaal niet als individueel bedrijf kunt oplossen. De verwachting is dat het over een aantal jaar heel moeilijk is om aan goed geschoold technisch personeel te komen. Wij vinden het daarom heel belangrijk dat er aandacht is voor kwalitatief, passend onderwijs in deze regio."

Innoveren begint met inspireren

De kranten staan vol met berichten over de dreigende tekorten aan technische vakkrachten en goed geschoolde ICT'ers. De animo voor opleidingen in deze sectoren is klein. Rob Willemse startte een project om leerlingen al vanaf de basisschool te inspireren en bekend te maken met techniek in de praktijk en in relatie tot technische beroepen.

ICT Discovery maakt deel uit van een Discovery tour die als doel heeft om leerlingen van basisscholen al op jonge leeftijd kennis te laten maken met technische vakken door ze het te laten ervaren. In de gemeente Veenendaal ligt de nadruk op de ICT-sector. Rob Willemse: "We willen kinderen in de laatste twee jaar van de basisschool op inspirerende wijze in aanraking laten komen met ICT. De nadruk ligt op het ontdekken van techniek door de leerlingen zelf vragen te laten stellen en ze op zoek te laten gaan naar de antwoorden. We nemen ze mee om de praktijk te laten zien. Het wordt alleen geen rondleiding door een bedrijf, maar een echte ervaring waarbij de kinderen de praktijk ervaren en ontdekken."

Rob Willemse wil dat er al op jonge leeftijd begonnen wordt, maar vindt ook dat er aandacht voor techniek en ICT moet blijven in vervolgopleidingen. ICT Discovery zal zich daarom ook richten op leerlingen in de lagere klassen van het voortgezet onderwijs. "Basisschoolleerlingen vinden in het project vooral inspiratie, daar begint het mee. Als je geïnspireerd raakt, ga je nadenken over de mogelijkheden en vragen stellen. Die trend zetten we door in het voortgezet onderwijs. Leerlingen staan dan voor de keuze welke richting ze op willen. Bètaopleidingen lijken vaak zo abstract en dat spreekt niet tot de verbeelding, door de praktijk te ervaren komt het echt tot leven."

ICT Discovery neemt leerlingen uit de schoolbanken naar de plaatsen waar het echt gebeurt. "We halen de

scholieren op met een bus. De klas gaat naar een bedrijf of speciale locatie om daar echt te zien en ervaren wat er gebeurt. We maken er een project van in samenwerking met de scholen en docenten zodat er ook een stukje onderwijs aan gehangen wordt. Het gaat dus niet ten koste van de onderwijsdoelstellingen, maar is er juist een leuke invulling voor. Het accent ligt op onderzoekend en ontwerpend bezig zijn met ICT, denk hierbij aan vragen over hoe glasvezel werkt of hoe je een robot kan programmeren. Onder begeleiding gaan de leerlingen op zoek naar de antwoorden. Het hele traject duurt ongeveer drie weken en aan het einde geven de scholieren een presentatie aan elkaar over wat ze hebben ontdekt of hebben gemaakt."

Innovatie

Discovery tour is nu nog een pilotproject dat met steun van de gemeente Veenendaal, diverse bedrijven en het onderwijs is gestart. Naast de genoemde ICT Discovery, bezoeken de scholen in de pilot ook Technodiscovery in Ede en WaterDiscovery in Wageningen. "We hebben in Veenendaal veel bedrijven bereid gevonden om hieraan mee te werken, maar we zijn altijd op zoek naar meer mogelijkheden en bedrijven die op deze manier in de toekomst willen investeren en een bijdrage willen leveren."

De evaluatie van de pilot zal rond mei volgend jaar plaatsvinden. Uit de bevindingen gaan de partijen het project verder uitwerken en uitrollen in de gemeente en de regio. "Het enthousiasme is nu al groot, maar er is nog altijd plaats om deel te nemen. Ik denk dat het een leuk project is voor alle deelnemers en het verbindt ook het onderwijs met het bedrijfsleven. Het is de bedoeling dat deelnemende partijen zelf onderwerpen en thema's aandragen. Een docent kan bijvoorbeeld aan de hand van een stukje onderwijs een discovery voor zijn klas regelen. Maar ook bedrijven kunnen met ideeën komen die in het onderwijs gepast kunnen worden. Zo versterk je elkaar en maakt de technische sector aantrekkelijk voor de volgende generatie. Toekomstige innovatie begint bij inspiratie." ■





Middelgrote bedrijven hebben te veel last van ICT

"ICT is gewoon heel erg ingewikkeld en het wordt steeds erger!" Aan het woord is Marco Lesmeister, directeur bij Detron ICT Solutions uit Veenendaal, voorheen bekend als Kender Thijssen.

"In de 25 jaar dat ik in de ICT werkzaam ben, is ICT alleen maar complexer geworden. We hebben het gemak voor de gebruiker sterk vereenvoudigd en de toepasbaarheid van ICT is verspreid tot ieder aspect van ons zakelijke- en privéleven. We kunnen niet alleen steeds meer met ICT, maar willen ook steeds meer met ICT. Dat maakt het dat de snelheid waarmee nieuwe ICT-toepassingen hun intree doen in bedrijven hoger wordt. Bij een gemiddeld bedrijf van enkele tientallen of honderden medewerkers wordt de afhankelijkheid van ICT groter, maar

daarmee ook het risico van uitval", aldus Lesmeister.

Wegenwacht voor ICT

"Door de toenemende complexiteit is up-to-date kennis van ICT heel erg belangrijk voor een bedrijf. Maar tegelijkertijd is ICT vooral een kostenpost en wil je er als MKB'er zo weinig mogelijk tijd en geld aan uitgeven. Het moet gewoon werken zonder problemen. Wat dat betreft is ICT goed vergelijkbaar met een auto; je vertrouwt erop dat alles werkt en als dat niet zo is, wil je snel geholpen worden."

Detron richt zich als bedrijf vooral op het MKB en de midmarket bedrijven. Bedrijven die geen tientallen of honderden mensen in de ICT werkzaam hebben en gewoon willen dat hun ICT werkt en het bedrijfsproces ondersteunt. "Het is helaas niet te voorkomen dat er onvoorziene problemen in de ICT van bedrijven optreden. De complexiteit van de honderden verschillende ICT-componenten die door een gemiddeld bedrijf worden gebruikt, maakt een kans op problemen aanzienlijk. Ook ondoordachte en onbedoelde acties van gebruikers leveren problemen voor henzelf of andere gebruikers op."

Op zo'n moment wil je iemand kunnen bellen die met veel kennis van alle verschillende ICT-onderdelen en het probleem gaat analyseren. Detron levert aan MKB en midmarket bedrijven ICT-beheer als standaard dienstverlening. "We proberen de kosten voor onze klant zo inzichtelijk mogelijk te houden", legt Lesmeister uit. "Sommige klanten willen dat al hun eindgebruikers altijd kunnen bellen met onze servicedesk. Andere klanten willen dat we iedere week een dagje langs komen om lopende vragen op te pakken en te helpen bij verbeteringen in de ICT. Het is dan belangrijk dat we goede mensen sturen die breed inzicht en ervaring hebben in ICT-infrastructuren."

"Hij doet het niet..."

De problemen die bij de servicedesk van Detron worden gemeld, vallen vaak in dezelfde categorie. Een gebruiker belt op en geeft vooral aan de servicedesk aan: 'hij doet het niet!'. Het is dan aan de servicedesk om erachter te komen wat de reden is dat de gebruiker niet kan wer-





Marco Lesmeister

ken. “Een probleem kan werkelijk honderden oorzaken hebben”, vervolgt Lesmeister. “Het kan variëren van een losse netwerkkabel, een ingestorte database, een harddisk die kapot is, een opgeblazen voeding, problemen in de software of gewoon een fout van de gebruiker.”

Bij Detron staat persoonlijke service aan de klant bovenaan. “We willen geen servicedesk waar je eerst door een keuzemenu moet, om na minuten wachten en kiezen een meneer of mevrouw aan de telefoon te krijgen die slecht Engels spreekt en je over het algemeen aanhoort om daarna op zoek te gaan naar iemand die je wel kan helpen.”

Persoonlijke beheerder

“Iedere klant krijgt bij ons een persoonlijke beheerder die ook rechtstreeks ge-

beld kan worden. Dat is een beheerder die de klant kent, de ICT-omgeving van de klant kent en weet welke urgentie bepaalde problemen hebben. Uiteraard wordt deze beheerder ondersteund door een groep van andere beheerders die samen de servicedesk vormen. Als één van onze beheerders bij een klant bezig is, kan een andere beheerder de klant die belt gewoon helpen, of de klant kan zelf aangeven dat hij ook morgen wel teruggebeld kan worden als hij liever rechtstreeks met zijn eigen beheerder wil praten.”

“We zien dat onze medewerkers het ook prettig vinden om een aantal klanten beter te leren kennen. Ze kunnen dan zelf ook hun werk sneller en effectiever uitvoeren doordat ze vertrouwd raken met de ICT en de mensen. Het voorkomt ook dat er een automatisme ontstaat waarin

een service desk op de automatische piloot een scriptje afloopt en niet meer zelf nadenkt. Voor de klant heeft het drie belangrijke voordelen:

- persoonlijk contact met een eigen beheerder
- snelle ondersteuning bij problemen
- professionele hulp door een ervaren beheerder met kennis van de ICT van de klant

Mocht u ook kennis willen maken met de ICT-beheerdiensten van Detron, neem dan contact op met Marco Lesmeister (06-533 00 211, marco.lesmeister@detron.nl). ■

Thuis en verrassend uit bij De Vendel

“Ook zakelijke bijeenkomsten mogen een beleving zijn”

TEKST EN INTERVIEW: MARJA STIENSTRA - DE WOORDZAAK

Hij wilde snel de beste worden. Daarom koos hij tijdens zijn koksopleiding zijn eigen stageplaatsen uit. En niet bij de minste restaurants. Na een telefoontje met Joop Braakhekke kon Martijn Burgers als leerling-kok aan de slag bij Le Garage in Amsterdam. Sinds kort staat hij als chef-kok aan het roer van zijn eigen restaurant: De Vendel in Veenendaal. Hij vindt dat uit eten gaan altijd een beleving moet zijn. Zowel voor consumenten als voor de zakelijke markt.

De Vendel is al jaren een bekende naam in Veenendaal. Sinds 1985 biedt de oude boerderij aan de Vendelseweg onderdak aan het restaurant. Martijn koos ervoor om de naam te behouden, maar kiest wel voor een geheel eigen werkwijze. Door met twee restaurantgedeeltes te werken, de Brasserie en La Vendel fine dining, wil

hij het vertrouwde met het verrassende combineren. In de Brasserie kan men herkenbare gerechten van de kaart eten of kiezen voor 3-, 4- en 5-gangen menu's van de chef. Bij La Vendel fine dining kan men zich laten verrassen met diners vanaf 5 gangen. Martijn: “De Vendel is zowel de plek voor een gezellig diner met

familie, vrienden en zakenrelaties, als de plek waar je een culinaire ontdekkingsreis kunt maken. Ik wil dat iedereen zich hier thuis voelt.”

Ultieme smaakbeleving
Martijn heeft een duidelijke kookfilosofie: hij stopt altijd vier, soms zelfs vijf





“Ik wil dat mijn gasten het gevoel krijgen dat die potten en pannen speciaal voor hen op het vuur zijn gezet”

van de gast. Die moet het gevoel krijgen dat die potten en pannen speciaal voor hem op het vuur zijn gezet. Dat is ons bedrijfs-DNA.”

Zakelijke markt

Ambitieuus als hij is, heeft Martijn grootse plannen met De Vendel. Hij wil zich onder andere meer op de zakelijke markt gaan richten. De Vendel leent zich hier ook goed voor, met 80 eigen parkeerplaatsen en ruim opgezette tafels. “Ik wil nog meer zakelijke ruimtes creëren voor vergaderingen, trainingen en bedrijfsfeesten. Bedrijven kunnen bij ons kiezen voor een arrangement waarbij ze volledig verzorgd worden op het gebied van snelle, zakelijke lunches tot uitgebreid diner. Ook zakelijke bijeenkomsten mogen een beleving zijn.” ■

Restaurant De Vendel
Vendelseweg 69 - 3905 LC Veenendaal
Tel. 0318-525506
info@restaurantdevendel.nl
www.restaurantdevendel.nl
Openingstijden
Maandag t/m zaterdag van 11.00 - 23.00

smaken in één gerecht. De vier basissmaken zijn zoet, zuur, zout en bitter. De vijfde smaak is het Japanse Umami, voor de kenners ook wel ‘filmend zout’. “Door al deze smaken in één gerecht te stoppen, krijg je de ultieme smaakbeleving. Ik wil mensen verrassen, hun verwachtingen overtreffen. Uit eten gaan moet een beleving zijn. Dit bereik je niet alleen door de kwaliteit van het eten, maar ook door met nieuwe, onverwachtse dingen te komen. Een voorbeeld is onze bittergarnituur. Die bestaat uit een nugget van ganzenlever, een frikadel van langoustines en een kroketje van kreeft.”

Hemelse modder

Le Garage was een belangrijke leerschool voor Martijn. Hij weet nog goed dat Johannes van Dam, een bekende culinair recensent voor Het Parool, kwam eten en recenseren toen hij er werkte. “Ik was verantwoordelijk voor zijn dessert, maar had de chocolademousse veel te laat ge-

maakt dus die was nog niet goed stijf. Maar omdat de tijd drong heb ik het dessert toch meegegeven. Maar op tafel was het helemaal ingezakt. Een dag later had Johannes in Het Parool geschreven dat hij hemelse modder had gegeten. Sindsdien geef ik nooit meer iets mee waar ik niet achter sta. Ongelukjes moeten altijd in de keuken blijven.”

Gastvrijheid als bedrijfs-DNA

Onder gastvrijheid verstaat Martijn het kunnen aanvoelen wat een gast wil. Ook zonder het te vragen. En dit heeft volgens hem niet zozeer te maken met het aantal gastheren en -vrouwen dat rondloopt, maar eerder met het denken en handelen volgens een bepaald concept. “Wij werken bij De Vendel met een standaard protocol waarin de hele procedure vastligt vanaf het moment dat een gast binnenkomt, tot het moment dat hij weer weggaat. Alles wat wij doen staat in het teken



KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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

PARTYCENTRUM Schimmel
RESTAURANT / BOWLING

Welkom bij Partycentrum Schimmel

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

restaurant CAMPMAN

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

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

RH
★★★★

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

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

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

Toplocaties in de regio Vallei

5



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

Buitenzorg

**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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

*Anno straks
met een vleugje toen*

6



De Hooghe Hof

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

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

7



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*

8



**Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora**

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

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

9



Hof van Wageningen

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

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

10



**Amrâth Hotel
Maarsbergen**

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

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

HET THEATER DRAAIT DOOR IN SCHAFFELAARTHEATER BARNEVELD

De eerste editie van netwerkevent Het Theater Draait Door was een groot succes. Ruim honderd bezoekers waren aanwezig bij de première en het Schaffelaartheater te Barneveld kijkt terug op een succesvolle editie. Op 11 oktober j.l. werd de multifunctionele Rabobank-zaal omgetoverd tot een ware talkshow studio. De tafelgasten, waaronder ondernemer van het jaar Jaco Kuiper, maatschappelijk verantwoord ondernemer Joop van Veelen, FC Twente coach Alfred Schreuder en bijvoorbeeld internationaal musicalster Pia Douwes bliken terug op een leuke avond.

Ali B stormt onverwachts binnen!

Onverwachte gast deze avond was de alom bekende Ali B. Hij trad op met zijn programma 'Wie Ali zegt moet ook B zeggen' in de Koninklijke BDU-zaal en stormde na zijn show direct binnen bij Het Theater Draait Door. Hij complimenteerde de fantastische jazzband Sugar en er werd flink gelachen om zijn grappen. Kunstenaar Ton van Dieën bleek bovendien een fantastische en spraakmakende gast en cartoonist Martijn Cornelissen maakte tijdens de talkshow vele prachtige humoristische prenten.

Editie 2 op 24 januari 2013

Organisator Pieter Peerbolte: 'HTDD is een succes gebleken. De volgende editie staat dan ook al gepland op donderdag 24 januari 2013 en we zijn al volop bezig met de voorbereidingen'. Tips voor interessante gasten en items? Laat het weten via p.peerbolte@schaffelaartheater.nl.



Wat maakt jou blij?



“Het gemekker van mijn geit.”

Joseph Ssekabira (13) uit Oeganda moet vaak lachen om die geit. Ondanks zijn groeiachterstand. En het gemis van zijn ouders. Toch geeft hij niet op. Met Joseph en andere kinderen van over de hele wereld kun je nu kennismaken tijdens De Week van Het Kind.



een van mijn beste vrienden

Al deze kinderen vroegen wij waar zij vrolijk van worden. Om dat te fotograferen. Hun foto's laten zien dat er soms niet veel voor nodig is om kinderen blij te maken. Maar dat zij wel wat extra hulp kunnen gebruiken om vaker blij te kunnen zijn. Zie zelf hoe deze kinderen leven: www.deweekvanhetkind.nl



verse bananen

Waar wordt jouw kind blij van?
Deel het op deweekvanhetkind.nl

Osteopathiepraktijk Ede:

“Op zoek naar de oorzaak en verder”

Heeft u fysieke klachten die u beperken in uw dagelijks leven, tijdens uw werk of sport? Heeft u een lage weerstand en pikt u ieder virus mee? Of is het ziekteverzuim in uw bedrijf naar uw mening te hoog en zou u dit graag verlagen? In deze gevallen kan Osteopathiepraktijk Ede u mogelijk uitkomst bieden.

Osteopathie is een manuele geneeswijze voor volwassenen, kinderen en baby's die het lichaam als een eenheid beschouwt. Binnen deze eenheid onderscheidt een osteopaat drie systemen waarvan het functioneren onderling afhankelijk is en in evenwicht moet zijn. Het evenwicht tussen de systemen bepaalt hoe belastbaar iemand is. De drie systemen zijn: het bewegingsapparaat, het organensysteem en het cranio-sacrale systeem (de schedel, de wervelkolom, het heiligbeen, het zenuwstelsel en de hersenvochtcirculatie). De onderlinge afhankelijkheid van de systemen zorgt ervoor dat symptomen of klachten soms worden waargenomen in het ene systeem, terwijl de oorzaak in het andere systeem ligt. Door alle drie de systemen te onderzoeken, kan een osteopaat de daadwerkelijke oorzaak vinden en behandelen zodat de klachten verdwijnen en de belastbaarheid toeneemt. Steeds meer mensen raken overtuigd van de werking van osteopathie. Denkt u bijvoorbeeld eens aan een topvoetballer als Cristiano Ronaldo, voor zijn werk extreem afhankelijk van zijn fysieke belast-



Femke Hessels en Pascal de Dene

baarheid. Om deze te optimaliseren, bezoekt hij geregeld een osteopaat. Iedereen wil zo optimaal mogelijk belastbaar zijn en wij als osteopaten kunnen u daarbij helpen. Osteopathie kan zowel curatief als preventief werken.

Binnen Osteopathiepraktijk Ede zijn twee ervaren osteopaten werkzaam: Femke Hessels en Pascal de Dene. Beiden hebben hun opleiding gevolgd aan de IAO (International Academy of Osteopathy) en staan geregistreerd in het NRO (Nederlands Register voor Osteopathie). Deze laatste registratie is belangrijk voor eventuele vergoeding door de zorgverzekeraar. Femke en Pascal werkten eerder samen bij een praktijk in de regio en hechten beiden veel waarde aan het leve-

ren van kwaliteit en het blijven ontwikkelen van hun vaardigheden. Femke en Pascal dragen allebei de titel DO-MRO.

Osteopathiepraktijk Ede is gevestigd in De Pioen aan de Klaphekweg 40F te Ede. De praktijk is geopend op maandag, dinsdag en vrijdag van 8:00 tot 18:00. Tevens is de praktijk geopend op maandag- en dinsdagavond van 19:00 tot 21:30. ■

Voor meer informatie over osteopathie of het maken van een afspraak kunt u terecht op onze website www.osteopathiepraktijk-ed.nl of bellen naar telefoonnummer 0318-633447.

Rabobank Private Banking voor ondernemers

Zakelijk en privé uw financiën in balans

Omgaan met inkomen en risico's

Rolv: "Geen ondernemerschap is zonder risico's. Het benutten van kansen en de daarbij horende onzekerheden hoort bij ondernemen. Toch is er een aantal risico's die u als een ondernemer niet wilt lopen. En zeker niet ongemerkt. Daarover gaan we graag met u in gesprek. Denk bijvoorbeeld aan het inkomen voor later als u met pensioen gaat of het scenario als u of uw medewerkers arbeidsongeschikt raakt. We denken hierin graag met u mee. Niet alleen met het oog op het hier-en-nu, maar juist ook met het zicht op de toekomst."

Optimaal benutten van uw vermogen

Martin knikt instemmend: "Inderdaad, die perspectieven zijn belangrijk. Zowel zakelijk als privé. We snappen dat de focus ligt op het bedrijf. Maar daar staat tegenover dat u als ondernemer ook wilt dat de financiën privé in orde zijn. Dat u daar geen omkijken naar heeft. Daar is Rabobank Private Banking voor. We zien vaak kansen voor een ondernemer die er op het eerste gezicht niet zijn. Zo kunt u bijvoorbeeld vermogen privé gebruiken als aanvulling op uw pensioen, voor de financiering van de eigen woning of uw nalatenschap. Rabobank Private Banking kijkt samen met u naar de mogelijkheden. Ook vanuit dat perspectief denken we met u mee." Rolv vult hem daarbij aan: "Maar bedenk ook dat het verstandig is om als bedrijf een financiële buffer te hebben. Zeker in deze economisch lastig tijd. De zakelijke accountmanager en accountmanager Private Banking schetsen voor u de kansen en mogelijkheden. Zij nemen zaken als inkomensdoelstellingen, wonen en vrij vermogen daarin mee. Zodat u niet alleen overzicht heeft, maar ook weloverwogen keuzes kunt maken. Voor nu en later. Immers, uw doelen kunnen in de loop van de tijd veranderen. Daarom houden we dit voortdurend actueel. Dat is bankieren op solide basis, zowel zakelijk als privé."

Rabobank: 1 op de 3 bedrijfsoverdrachten

Na jarenlang bouwen aan een onderneming volgt op een gegeven moment de afronding. En dat doet u maar één keer. De Rabobank heeft jarenlange ervaring op dit gebied: 1 op de 3 bedrijfsoverdrachten in Nederland wordt door de Rabobank begeleid. Hoe wilt u dit aanpakken? Rolv: "Ver vooruitdenken is het credo, zodat we dit kunnen meenemen in de analyse van uw huidige financiële situatie. Door vroegtijdig te anticiperen, weet u dat u zich goed heeft voorbereid. Ook hiervoor geldt: ondernemen is vooruitzien. Rabobank is in dergelijke complexe trajecten uw ervaren partner. En dat geeft rust en ruimte." ■

Meer weten? Kijk dan op
www.rabobank.nl/privatebanking of bel
 Rabobank Vallei en Rijn (0318) 660 662.



*Martin Landkroon, manager Private Banking
 Rolv Elverding, manager Grootzakelijk
 Rabobank Vallei en Rijn*



Als ondernemer steekt u uw energie in het ondernemen. Aandacht voor privé-financiën en de afstemming hiervan op de zakelijke situatie komt regelmatig op de tweede plaats. Terwijl het in balans brengen van beide juist kan zorgen voor meer financiële rust en ruimte. Rabobank Private Banking helpt u daarbij. Vallei Business ging in gesprek met Martin Landkroon, manager Private Banking bij Rabobank Vallei en Rijn, en Rolv Elverding, manager Grootzakelijk bij dezelfde bank.



Blijven ontwikkelen

Om personeel effectief in te blijven zetten, is een goed beleid op het gebied van personeelsontwikkeling noodzakelijk. Niet alleen is het voor bedrijven belangrijk om actueel te blijven, maar ook de werknemers stellen ontwikkeling en scholing als eis. Tijdens het forum vroegen we aan personen uit de branche om hierover mee te praten.

Bedrijven nemen mensen in dienst die net hun diploma hebben gehaald of werken met stagiairs. Toch is een veelgehoorde klacht dat het onderwijs en de beroeps-

Deelnemers:

- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| 1. Martine Floor-Bron | MBee Communicatie en Advies |
| 2. Aad Vermeulen | Aatop |
| 3. Lesley Lap | Aimigo, maatwerk bij ontwikkeling |
| 4. Wilco Franken | WerkmandeJong |
| 5. Jacques van Straalen | Innax |
| 6. Rudolf Barkhuijsen | Rijn IJssel Vakschool Wageningen |

praktijk niet goed op elkaar aansluiten. Stellen bedrijven te hoge eisen aan mensen die net beginnen of zijn de verwachtingen te hoog?

Rudolf Barkhuijsen kent de klachten, maar herkent ze niet. "Deze geluiden hoor ik al zo'n dertig jaar en ik geloof er niet zoveel van. Je moet als bedrijfsleven eerst weten wat het onderwijs doet, voordat je het niveau kan beoordelen. Beroepscompetentie-

profielen worden uitgewerkt door de branche en vakbonden, hier zit het onderwijs niet bij. Dit wordt vertaald in Kwalificatiedossiers door de kenniscentra, waar het bedrijfsleven, vakbonden en onderwijs vertegenwoordigd zijn. Uiteindelijk worden deze vastgesteld in Paritaire Commissies, waar het onderwijs en bedrijfsleven in vertegenwoordigd zijn. Daarnaast dient het onderwijs het (regionale)beroepenveld te



Vlnr: Aad Vermeulen, Wilco Franken, Rudolf Barkhuijsen, Jacques van Straalen, Lesley Lap, Martine Floor-Bron



betrekken bij het de ontwikkeling en uitvoering van het onderwijs.”

De verwachtingen zijn hoog en dat sluit vaak niet aan bij de praktijk, ziet ook Martine Floor-Bron. “Ik kom soms bij ondernemers die het erg druk hebben en er dan een stagiair bij nemen. Ze vergeten alleen vaak dat je een stagiair uitgebreid moet begeleiden en dat kost tijd en energie. Je krijgt er ook wel iets voor terug, maar je kan niet verwachten dat ze alles gelijk zelfstandig op kunnen pakken. Het is juist zo mooi om die ontwikkeling tijdens een stage te zien.”

Volgens Wilco Franken speelt de verwachting wel een rol. Het is volgens hem daarom juist belangrijk om dat bij de voordeur vast te stellen. “Een diploma is natuurlijk pas het begin en vormt een basis waarmee je vooruit kan. Dat het niveau te laag zou zijn, herken ik niet. Wij zijn zelden teleur-

gesteld in bijvoorbeeld de stagiaires die we binnen krijgen. We maken vooraf al duidelijke afspraken en geven aan wat we verwachten en de stagiair praat mee over wat ze willen leren en wat hun verwachtingen zijn. Als bedrijf moet je bereid zijn om daar in te investeren en de leerlingen de ruimte geven om daarin zelfstandigheid op te bouwen.”

“Laat ik het eens omdraaien en op de ver-

wachtingen van de mensen die van school afkomen reageren”, haakt Lesley Lap in. “Als je ziet welk beeld leerlingen hebben als ze een opleiding volgen, dan is dat ook verre van realistisch. Ze denken gelijk een afdeling te kunnen leiden of projectmanager te worden. Hoe lang duurt het voordat iemand van school af helemaal volledig mee kan draaien? Met een diploma ben je er inderdaad nog niet. Ik vind dat opleidin- ▀

Tips & Tricks:

- Wilco Franken: “Focus, richting en koers.”
- Martine Floor-Bron: “Investeer in je medewerkers qua ontwikkeling, maar let op de borging.”
- Jacques van Straalen: “Volg je hart.”
- Lesley Lap: “Houd rekening met actiegericht leren. Ik denk dat zingeving belangrijk gaat worden voor medewerkers en hou het leuk voor de jongeren.”
- Rudolf Barkhuizen: “Bedrijfsleven zoek het onderwijs weer op, daar is meer te halen dan je denkt.”
- Aad Vermeulen: “Een open en eerlijke cultuur is belangrijk op de werkvloer. Je hebt dan meer binding en weet wat er speelt.”



gen mensen beter moeten voorbereiden op het feit dat ze moeten blijven leren en ontwikkelen.”

Ook Jacques van Straalen herkent dat er vanuit de leerlingen op scholen een vertekend beeld ontstaat over de beroepspraktijk. “Zeker als het om technische opleidingen gaat, die veel te weinig mensen volgen, zie je dat er vanuit het bedrijfsleven veel interesse is. Als je daar van school af komt, springen de bedrijven bij de poort al in je nek met aanbiedingen. Vroeger was het eerder normaal dat je na het VMBO doorstroomde naar een hoger niveau en dan eventueel weer een stapje hoger naar het HBO. Ik denk dat het beeld nu erg vertekend is en de verwachtingen van de leerlingen te groot zijn.”

Visie

Dat investeren in de ontwikkeling van personeel belangrijk is, staat wel vast. De deelnemers aan tafel stellen wel dat er goed moet worden nagedacht over de manier waarop met oog voor de behoeften

van zowel werkgever als werknemer. In het bedrijfsleven ontbreekt het helaas nog te vaak aan een duidelijke visie.

“Een visie moet je uitdragen ook naar je medewerkers”, zegt Wilco Franken. “Dat begint al bij sollicitaties, als je een sollicitant al over je verwachtingen uitvraagt en kijkt hoe hij of zij hierin past, kan je ook kijken waar en hoe je dat gaat ontwikkelen. Het is een samenwerking tussen werknemer en het bedrijf die je moet bijhouden en monitoren.”

Rudolf Barkhuijsen denkt dat de arbeidsmarkt steeds flexibeler gaat worden en dat er op een andere manier gekeken moet worden naar werknemers en hun ontwikkeling. “Ontwikkelen en scholen doe je niet alleen maar meer voor jezelf. Een woord met een negatieve klank is 'dossiervorming' wat wel een trend is. Laten we het liever portfolio noemen. Ik denk dat het steeds belangrijker gaat worden dat een werknemer kan laten zien wat hij of zij gedaan heeft en welke ontwikkeling daarin heeft plaatsgevonden. Je bouwt dat samen

op met het bedrijf. Als je tevreden bent, blijf je bij je werkgever, maar als je na een paar jaar weer verder wilt, heb je samen iets opgebouwd wat je kan laten zien en waar je samen ook trots op bent.” Daar gaat het volgens Lesley Lap fout. Bedrijven kunnen maar moeilijk omgaan met werknemers die vertrekken. “Er wordt veel geïnvesteerd in goede werving en selectie, daarna wordt ook veel tijd, geld en energie gestoken in ontwikkeling en scholing. Het gaat fout als iemand ergens anders gaat werken, dan is het net of iemand er nooit is geweest en geen bijdrage heeft geleverd. Je wordt als werknemer eigenlijk gelijk afgeserveerd terwijl ik vind dat je er als bedrijf goed aan doet om daar netjes mee om te gaan. Je kan van mensen van wie je afscheid neemt ook lessen leren en er kansen in zien.”

“Ik zie dat het vaak fout gaat als de afstand tussen het personeel en de leidinggevenden groot is”, stelt Martine Floor-Bron. “Neem functioneringsgesprekken bijvoorbeeld, dat wordt gewoon vaak verkeerd aange-

pakt. Een leidinggevende pakt er een lijstje bij en begint het af te vinken. Op die manier krijg je nooit goede en degelijke feedback en heb je geen goed zicht op de ontwikkeling van personen of waar echt behoefte aan is.”

Daar is Aad Vermeulen het ook mee eens. Hij vindt dat er een relatie moet bestaan tussen de leiding en de werkvloer waarbij de twee partijen samen in dialoog met elkaar blijven. “Ik vind het alleen heel moeilijk omdat er zoveel regeltjes zijn waar aan voldaan moet worden. Je dekt je als werkgever in door aan al die regeltjes te voldoen, maar het is veel belangrijker dat je binding houdt met je medewerkers en weet wat er speelt. Die relatie en dialoog is belangrijk. Ik vind het goed dat er gewerkt moet gaan worden met een portfolio en dat het aan regels gebonden wordt, anders gebeurt het niet. Maar de binding tussen leiding en werkvloer moet primair zijn.”

Coachen

De veranderingen op de arbeidsmarkt en de eisen die bedrijven en werknemers stellen aan hun ontwikkeling, vragen om een andere benadering van opleidingen. De

traditionele manieren van trainen zijn niet van deze tijd en spreekt veel mensen ook niet aan. De methoden van ontwikkeling zijn steeds aan verandering onderhevig, merken ook de panelleden.

“Ik zie vaak dat er meer wordt gevraagd naar incompany workshops. Dat is natuurlijk hartstikke leuk, maar je moet er als trainer ook voor zorgen dat de geleerde dingen ook blijven hangen en dat doe je niet met een paar workshops”, zegt Martine Floor-Bron. “Ik ga na workshops de werkvloer op om de mensen te coachen. Zo blijven dingen veel beter hangen. Je kan leuk een verhaal vertellen, maar als je iemand persoonlijk in de praktijk bezig ziet, kan je wijzen op de punten die van belang zijn voor die persoon. Dat werkt goed en je zorgt ook voor echte verbeteringen. Dat borgen is echt heel belangrijk.” Lesley Lap maakt ook gebruik van coaching, maar betreft er graag ook de medewerkers onderling bij. “Je moet als coach natuurlijk een aantal keren terug komen om te kijken hoe het ervoor staat. Maar mensen leren ook veel van elkaar en als je er dus voor zorgt dat personeel elkaar feedback blijft geven, bereik je veel meer.

Ik vind net als iedereen dat die borging belangrijk is en dat bereik je door er samen aan te werken, ook in de dagelijkse praktijk. De dingen die zijn geleerd moeten direct worden toegepast en personeel en leidinggevendenden moeten elkaar scherp blijven houden. Zo slijt het in en worden de nieuwe vaardigheden de normale beroepspraktijk.”

Er kan volgens Rudolf Barkhuijsen nog veel gewonnen worden als er meer gebruik wordt gemaakt van de digitale mogelijkheden. Een combinatie van training, coaching en virtueel leren, biedt veel voordelen. “Er wordt vaak vanuit functioneringsgesprekken gekozen voor een cursus. Dat is natuurlijk wel zinnig, maar juist om te zorgen dat het blijft hangen, wordt er steeds vaker gebruik gemaakt van digitale middelen. Zo kan een medewerker er ook mee aan de slag in de tijd die het hem uitkomt en het is een leuke manier van leren. Ik denk dat daar veel in zit en het biedt veel mogelijkheden. Ik denk dat daar de toekomst ligt, het biedt veel mogelijkheden en het is wat de nieuwe generatie van ons vraagt.” ■



Dé Ergonomiegids

Dit lijvige boek is niet zozeer bestemd voor managers om hen suggesties aan de hand te doen voor het leidinggeven, als wel om diezelfde managers op de hoogte te brengen van zaken op de (kantoor)werkplek die de gezondheid van hun medewerkers nadelig kunnen beïnvloeden. Het goede nieuws is dat er direct oplossingen worden geboden die dergelijke zaken kunnen voorkomen. Met die zaken bedoelen we dan aandoeningen als RSI en KANS. Het boek is een grondige verzameling van hulpmiddelen waarmee het werken ergonomisch verantwoord kan plaatsvinden. Daarom is het een uitermate nuttig boek: het biedt een staalkaart van ergonomische producten. Natuurlijk staan er nogal wat oproepen in om bijvoorbeeld een gratis proefplaatsing aan te vragen bij Health2Work, en worden er specifieke merken genoemd van ergonomische producten, maar als je daar doorheen kijkt, is het een gids die op geen enkel kantoor mag ontbreken. Het boek behandelt alle elementen die in een kantooromgeving kunnen voorkomen, van computermuizen tot zit-statafels, en daarnaast bijvoorbeeld persoons- en bestelauto's en vrachtwagenstoelen. Tevens is er aandacht voor andere werkomgevingen in de zorg- en industriesectoren. Uiterst nuttig zijn de omschrijvingen van de verschillende aandoeningen, de geboden oplossingen zijn natuurlijk beperkt, want alleen de producten die via Health2Work geleverd kunnen worden, zijn genoemd. Toch: een boek dat elke organisatie zou moeten hebben, en er zijn voordeel mee zou moeten doen!

TITEL: DÉ ERGONOMIEGIDS
AUTEUR: HEALTH2WORK
ISBN: NVT

ONDERTITEL: VOOR EEN GEZONDE EN EFFICIËNTE WERKPLEK
OMVANG: 116 PAGINA'S, HARDCOVER
PRIJS: GRATIS NA AANVRAAG UITGEVER: HEALTH2WORK, WWW.HEALTH2WORK.NL



Het groene kantoor Maak een punt van duurzaamheid

Er zijn nog steeds organisaties die wel duurzamer zouden willen opereren, maar nog twijfelen of het wel effect (lees: rendement) heeft, en niet weten hoe ze dat moeten aanpakken. Toch bestaan er bibliotheken aan boeken over verduurzaming en manieren waarop je dit als ondernemer kunt aanvlagen. Het excuus 'dat is allemaal theorie, daar kan ik in mijn praktijk van alledag niets mee' geldt nu ook niet meer. Dankzij het boekje van Schoenmaeckers. Dat staat namelijk vol met zeer concrete tips en suggesties om aan MVO te (gaan) doen, bovendien staan er quotes in uit interviews met mensen uit de praktijk, dus die link is ook meteen duidelijk. Wil je nog meer praktijk? In het vooraf-gedeelte word je meteen met je neus op de feiten gedrukt middels een scan in 5 vragen. Slaag je niet voor dat testje? Geen paniek, gewoon verder lezen!
In het begin lijkt de bladspiegel wat rommelig vanwege de broodtekst, tips en quotes, maar daar wen je snel aan. Sterker nog: het maakt het lezen aangenamer vanwege de afwisseling. Beslist een aanrader voor de bewuste ondernemer.

TITEL: HET GROENE KANTOOR
OMVANG: 192 PAGINA'S, GEBONDEN
PRIJS: € 19,95
UITGEVER: VAN DUUREN MEDIA BV, WWW.VANDUURENMANAGEMENT.NL

AUTEUR: MARIEKE SCHOENMAECKERS
ISBN: 978 90 8965 111 2





De prestatiedoorbraak

Haal het beste uit je team, begin bij jezelf

Slechts 20 procent van de Nederlanders levert de best mogelijke prestatie op het werk. Met deze schokkende constatering begint de flaptekst van dit enorm nuttige boekje. Het staat ook vol met opmerkingen, waarvan we er twee noemen: 'Medewerkers weten vaak precies waar de knelpunten zitten én wat de beste oplossing is. Maar we benutten die kennis onvoldoende.' De tweede: 'Managers kunnen bevolegheid en flow niet afdwingen, maar ze kunnen wel de optimale omstandigheden ervoor creëren.'

Het boek is een mix van wetenschappelijke informatie over leidinggeven en gedragspsychologie, en van zeer concrete informatie en tips over probleemoplossingen. Bovendien geven de vele (gefingeerde) praktijkvoorbeelden een goede achtergrond voor die theorie. Dus naast de probleemsigalering ook oplossingen – zoals elke manager dat graag ziet. Situaties zoals elke manager die wel meemaakt, herkenbare reacties en gedragingen van medewerkers, het boek staat er bol van. Een must voor elke manager!

TITEL: DE PRESTATIEDOORBRAAK AUTEUR: PAUL VAN SCHAIK
OMVANG: 160 PAGINA'S, HARDCOVER ISBN: 978-90-8965-118-1
PRIJS: € 24,95
UITGEVER: VAN DUUREN MEDIA BV, WWW.VANDUURENMANAGEMENT.NL



Mc Succes

De McMethode onthuld!

Ook al ben je geen voorstander van fastfood, je hebt vast wel eens van McDonald's gehoord. Elke grotere stad, overal ter wereld, heeft een of meerdere vestigingen. Wat is het succes achter deze organisatie? Auteur Ubel Zuiderveld maakte er een studie van, en in maar liefst 13 hoofdstukken ontleedt hij de geheimen achter het bedrijf dat al 60 jaar een constante groei doormaakt – zelfs in crisistijd. Mc Succes verklaart waarom het bedrijf dit kan realiseren. Een van de meest opmerkelijke uitspraken in het bijzonder leesbare boekje is: "We hire the smile. We nemen een glimlach aan. We willen een team met een positieve levenshouding en benadering." Die positieve benadering moet natuurlijk ook van de werkgever komen, en McDonald's blijkt daar erg goed in te slagen. Wilt u als ondernemer ook zo succesvol zijn? Achterin het boekje staat de 'Mc Succes Navigator'. In 100 zogeheten viapunten kunt u de weg vinden naar succes.

TITEL: MC SUCCES AUTEUR: UBEL ZUIDERVELD
OMVANG: 194 PAGINA'S, GEBONDEN ISBN: 978-90-814742-3-8
PRIJS: € 19,50 UITGEVER: UZ MEDIA, WWW.UZMEDIA.NL



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

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

Goed voor elkaar

Congrescentrum.com
50 jaar De Werelt
DE WERELT
DENNENHEUL



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

Bla bla bla.

Vertel eens in drie woorden wat jouw organisatie of merk bijzonder maakt. Lastig? Het kan. Elke organisatie heeft een eigen verhaal. Geen reclamekreten. Wel een haarscherp handvat

dat richting geeft, medewerkers inspireert en klanten bindt. Wij gaan op zoek naar jouw succesverhaal. En dan gaan we pas reclame maken.

 STERK VERHAAL.

www.pxl.nl

Uw donatie
komt
rechtstreeks
op mijn
bordje
terecht



Stichting Weeshuis Sri Lanka®

www.weeshuissrilanka.nl

Klassiek aan de Rijn

Janine Jansen in Rhenen

Klassiek aan de Rijn is een nieuw podium om klassieke muziek aan een breed publiek te presenteren. Henk van Ginkel vertelt enthousiast over de concerten, die in de Cunerakerk van Rhenen plaatsvinden.

Klassiek aan de Rijn presenteert zich als hét klassieke podium voor Vallei en Heuvelrug. Geen boude bewering, want in het hele gebied, dat Wageningen, Ede, Rhenen en Veenendaal beslaat, zijn maar enkele klassieke concerten per jaar. Veelal kleine en losse initiatieven, zonder een vast podium of brede uitstraling. De concertzalen in de regio programmeren geen klassieke concerten meer.

De aftrap van Klassiek aan de Rijn werd gegeven op 12 november 2011 met een gratis concert met werken van o.a. Händel, Sweelinck, Monteverdi en Gigout. Een concert met een blazersensemble o.l.v. de Veenendaalse trompettist André Heuvelman en met de Nijmeegse organist Berry van Berkum. Speciaal voor deze gelegenheid werd het lied Klassiek aan de Rijn gecomponeerd. Daarna volgden concerten met het Amstel Quartet en een dubbelconcert door de Italiaanse meesterpianisten Igor Roma en Enrico Pace. De programmering voor het seizoen 2012/2013 varieert van grote namen tot aanstormend talent. Een greep uit het aanbod: kamermuziek met violiste Lisa Jacobs met haar sextet, Musica Amphion (Hollandse meesters), pianorecitals door Hannes Minnaar – momenteel één van Nederlands meest succesvolle pianisten -, gelouterde internationale pianisten Nino Gvetadze en Vitaly Pisarenko, orgelconcerten door de Britse concertorganist Thomas Trotter, de Zwitserse orgelvirtuoos Guy Bovet en de Nederlandse organisten Aart Bergwerff en Rien Donkersloot. Op Open Monumentendag 8 september werden alle Brandenburgse Concerten van J.S.

Bach uitgevoerd door een nieuw barokorkest Concerto da Fusignano.

Op vrijdag 26 april 2013 vindt het hoogtepunt plaats van de concertserie 2012/2013 Janine Jansen & Friends. Janine Jansen is al lang geen Nederlandse violiste meer. Ze is een internationale ster met een groot netwerk aan fantastische internationale musici om zich heen. Vrienden met wie ze graag samenspeelt. Met wie ze nog meer risico durft te nemen en nog mooier, vrijer en expressiever kan spelen. Met deze musici speelt ze de mooiste Concertos en Sonates van meestercomponist J.S. Bach. Hiermee wordt Klassiek aan de Rijn prominent op de kaart gezet in onze regio.

Een nieuw initiatief als Klassiek aan de Rijn opstarten in deze cultureel barre bezuinigingstijden lijkt gekkenwerk. Van Ginkel ontkent stellig: "We zijn ondernemend genoeg om voldoende sponsors en subsidies bij elkaar te krijgen. Daarnaast investeren we in randprogrammering. Aan het concert van Igor Roma en Enrico Pace was een kinderprogramma gekoppeld. Op Open Monumentendag was er een lezing over de Brandenburgse concerten en kunnen kinderen kennis maken met de diverse muziekinstrumenten. De catering rondom de concerten is in handen van Restaurant Cunera in Rhenen, die naast een drankje ook een hapje serveert. Alleen een concert is leuk, maar je moet je bezoekers ook in de watten leggen en hen het comfortabele gevoel geven dat ze een avondje uit zijn." Voor meer informatie en het bestellen van kaarten kunt u terecht op de website www.klassiekaanderijn.nl.

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

Bedrijfshuisvesting/onderhoud



DTZ Zadelhoff

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

atd accountants
belastingadviseurs

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

Postbus 282 • 6710 BG Ede
0318-478100 • eli@atd-accountants.nl

www.atd-accountants.nl

Reclame

Verbeek
Reclame

Verbeek Reclame
Groot Overeem 9-12
3927 GH Renswoude

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

 Specialist in belettering.



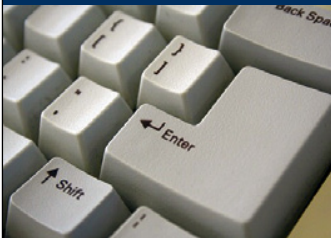
Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

LANSING_IT

Als u op computers
vertrouwt,
vertrouwt u op ons



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

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congrescentrum

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



Residence Rhenen

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



Tanteloes

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

Autodealers



Saab Centre Gol

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



Ekris Veenendaal B.V.

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



Van Hunnik Veenendaal

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



Simia, Groveko en Plantion de 'beste bedrijven' van Ede

In Theater De ReeHorst zijn de beste bedrijven uit de gemeente Ede bekend gemaakt. Dit gebeurde tijdens de achtste editie van het Business Event gemeente Ede. De genomineerden werden door luxe auto's van Stern Auto voorgerezen en daarmee kon de feestelijke avond beginnen. In een sfeervolle ambiance werden Simia, Groveko en Plantion uitgeroepen tot 'Ondernemers van het jaar'.

Bij aanvang waren de genomineerden nog niet in de zaal aanwezig. Nadat presentator Humberto Tan de opening had verricht en de genomineerden had aangekondigd, kwamen ze stijlvol en onder een oorverdovend applaus de zaal binnen. Goed voorbereid en geïnteresseerd hield Tan de interviews met de verschillende genomineerden.

In de categorie Jonge Onderneming waren Simia Buiten Gewoon Beleven, Koffie & Koffie en Angeli Hairstyling genomineerd. De juryvoorzitter Otto van de Vliet maakte bekend dat Simia van Frank Bookelmann en Willeke Lagerweij de winnaar was en riep hen uit tot 'Jonge Onderneming van jaar'. Zij kregen de award uitgereikt door de Henk Anema van VNO-NCW. Tevens werden bloemen uitgereikt die waren verzorgd door Eyecatchers van Monique de Greeff.

Nauta Sign, Groveko en Kuiper en Zonen waren genomineerd in de categorie Rabo MKB Award. Coen Blees van Groveko ging er uiteindelijk met de titel vandoor en ontving de award uit handen van Geurt Boon, directievoorzitter Rabobank Woudenberg-Lunteren.

Na de uitreiking van de Rabo MKB Award nodigde Humberto Tan de wethouder van de gemeente Ede, Roel Kremers, op het podium uit. De wethouder nodigde Rudi Roels uit op het podium en kondigde als loco-burgemeester aan dat dhr. Roels de erepenning van de gemeente Ede heeft verdiend voor zijn jarenlange inzet voor de gemeente. Dit onder andere door zijn rol als oud-voorzitter van het Edese Bedrijfs Contact. Rudi Roels bedankte de gemeente en alle aanwezigen in de zaal en verliet onder luid applaus het podium.



Toen was het tijd voor de laatste categorie. De genomineerden in de categorie Industrie en Dienstverlening waren W&G Groep, Koninklijke De Heus Voeders en Plantion. Laatstgenoemde, met Peter Bakker als algemeen directeur, werd door de juryvoorzitter uitgeroepen tot 'Onderneming van het jaar Industrie en Dienstverlening'. Hiervoor kwam opnieuw wethouder Roel Kremers op het podium om de award te overhandigen.

Na afloop van het officiële gedeelte konden de gasten volop netwerken met elkaar, waar dan ook goed gebruik van werd gemaakt. Het was een prachtige en geslaagde avond met alleen maar winnaars.

Het Business Event gemeente Ede werd georganiseerd door Network Business Events in samenwerking met hoofdsponsor Rabobank Vallei en Rijn, Rabobank Woudenberg-Lunteren, de gemeente Ede, VNO-NCW, Kamer van Koophandel, alle businesspartners, commissieleden, ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen uit de gemeente Ede. ■

De Flex BV, goedkoper en eenvoudiger?

Nu sinds 1 oktober jongstleden de nieuwe wetgeving is ingegaan, blijken er veel misverstanden te bestaan. Zo zou een notaris niet meer nodig zijn voor het oprichten van een BV. Een hardnekkig misverstand!

Goedkoper? Jazeker, een eenvoudige personal holding is zeker goedkoper dan voorheen, immers er hoeft geen 18000 euro meer gestort te worden, waardoor de bank geen bankverklaring meer hoeft af te geven. Minder werk dus, waardoor het proces sneller en dus goedkoper kan. In het verleden is de verklaring van geen bezwaar van het Ministerie van Veiligheid en Justitie al afgeschaft, zodat er nu weinig belemmeringen meer zijn voor het oprichten van een BV. Oprichten van een simpele BV is dus eenvoudig geworden.

Echter, doordat de BV nu flexibeler kan worden ingericht, zullen de statuten – bij meerdere aandeelhouders - zeker niet eenvoudiger worden, maar zal de notaris als adviseur maatwerk afleveren waardoor in deze situatie de statuten “taylor made” worden. Veel aandeelhoudersafspraken kunnen nu in de statuten worden verwerkt.

De notaris zal u daarnaast adviseren omtrent het opstellen van een aandeelhoudersovereenkomst en managementovereenkomsten en hij zal uw privésituatie – mede gezien de risico's van bestuursaansprakelijkheid – juridisch kunnen bekijken. De notaris dus als manager van uw ondernemersrisico's.

Voor vragen, bel ons gerust! We hebben kantoren in Ede, Bennekom, Lunteren en Wageningen.
www.vpvanotarissen.nl/flex-bv

VAN PUTTEN VAN APeldoorn
NOTARISSEN | ADVISEURS | MEDIATORS



**AL EENS NAGEDACHT
OVER EEN PENSIOEN?**

Schuiteman DGA-Toolbox:
UW PERSOONLIJKE FINANCIËLE
SITUATIE VOLLEDIG VOOR ELKAAR

DGATOOBOX.NL



Schuiteman
Accountants & Adviseurs



**S+
DL**

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

De strategie binnen uw team

SCHUURMAN EN DE LEEUW
Nieuwe Kanaal 9-D
6709 PA Wageningen
Tel: 0317 - 413281
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

“Betrokkenheid is ons devies”

Overleg met uw accountant voordat u een dividenduitkering doet!

Met de invoering van de flex-B.V. is het nog belangrijker om over actuele en juiste cijfers te kunnen beschikken. Indien aandeelhouders een dividenduitkering willen doen, dan zal de bestuurder van de vennootschap op straffe van aansprakelijkheid moeten vaststellen dat er voldoende eigen vermogen is. Bovendien moet hij zich er van vergewissen dat de B.V. ook na de uitkering aan haar verplichtingen kan blijven voldoen. Hiervoor is goed inzicht in de cijfers essentieel.

Vlnr.: Edgar de Leeuw AA, Mr. Margreet Claassen-Lamers FB, Edwin Schuurman AA



Balanstest

Ten eerste dient voorafgaand aan de uitkering een balanstest te worden gedaan. Kort gezegd houdt de balanstest in dat er slechts een uitkering uit het eigen vermogen van de B.V. mag worden gedaan als er voldoende vrij uitkeerbare reserves zijn. Ook onder de oude wetgeving bestond al een balanstest. Het eigen vermogen mocht na uitkering niet lager zijn dan het gestorte aandelenkapitaal plus de wettelijke en statutaire reserves. In verband met de afschaffing van de minimumkapitaalseis is de test in die zin aangepast dat het eigen vermogen van de vennootschap na de uitkering niet lager mag zijn dan de som van de wettelijke en statutaire reserves. De vreemde situatie doet zich voor dat wanneer er geen wettelijke en/of statutaire reserves aanwezig zijn, het eigen vermogen hierdoor na de uitkering zelfs negatief kan zijn. De uitkerings-test moet er dan voor zorgen dat de B.V. nog wel aan haar verplichtingen kan blijven voldoen en schuldeisers niet worden benadeeld.

Uitkeringstest

De uitkeringstest is nieuw opgenomen in de wet per 1 oktober. Deze test houdt in dat de bestuurders van de B.V. geen goedkeuring mogen geven aan de dividenduit-

kering als ze weten of redelijkerwijs behoren te weten dat de B.V. na uitkering niet meer aan haar verplichtingen kan voldoen. Indien de bestuurder de uitkering heeft goedgekeurd en de B.V. in staat van surseance komt te verkeren of failliet gaat dan zijn alle individuele bestuurders hoofdelijk aansprakelijk voor het ontstane tekort! Aandeelhouders kunnen ook aansprakelijk worden gesteld maar maximaal tot het bedrag van de ontvangen uitkering.

Hoe de uitkeringstoets precies moet worden uitgevoerd, is niet duidelijk in de wet bepaald. Duidelijk is wel dat zaken als liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit in ogenschouw moeten worden genomen. Daarbij moet niet alleen worden gekeken naar het moment van de uitkering zelf maar ook naar de te verwachten ontwikkelingen in het komende jaar. Dat kan feitelijk alleen als de B.V. beschikt over actuele cijfers en een solide begroting. De meest recente jaarrekening alleen is niet voldoende, zeker als er enige tijd is verstreken tussen het einde van het boekjaar en het opmaken van de jaarrekening.

Pensioen in eigen beheer

De belastingdienst doet daarnaast ook nog een duid in het zakje in het geval een B.V.

pensioen in eigen beheer opbouwt. In een recent besluit stelt de belastingdienst zich op het standpunt dat bij de vraag of de B.V. aan haar verplichtingen kan voldoen, ook rekening moet worden gehouden met de werkelijke verplichting die de B.V. heeft in verband met de opbouw van pensioen in eigen beheer. Deze verplichting is vaak vele malen hoger dan de verplichting die hiervoor op de balans is opgenomen omdat de fiscale spelregels hiervoor maar een beperkte voorziening toestaan. In de praktijk kan dat er toe leiden dat veel pensioen-B.V.'s geen dividend meer kunnen uitkeren. Aanpassing van de pensioentoezegging kan dan soelaas bieden.

Bestuurders van een B.V. moeten voorafgaand aan een dividenduitkering onderzoeken en vastleggen dat er voldoende middelen zijn en dat de B.V. ook op termijn kan blijven voldoen aan haar verplichtingen. Inzicht in de cijfers is hiervoor essentieel. Schuurman en de Leeuw accountants en belastingadviseurs helpt u graag daarbij. Voor een vrijblijvende afspraak kunt u contact opnemen via 0317-413281. Voor nadere informatie zie ook www.schuurman-deleeuw-acc.nl. ■

Online assessment Flexaforte

'Juiste mensen op de juiste plek'

TEKST TEUN VAN THIEL FOTOGRAFIE JOOST FRANKEN

Iedere werkgever wil gemotiveerde werknemers. Mensen die van hun baan houden, hun mogelijkheden en capaciteiten benutten en er zo voor zorgen dat de organisatie topprestaties levert. Maar hoe krijg je de juiste mensen bij elkaar? En belangrijker: hoe krijg je ze op de juiste plek? Flexaforte biedt een online assessment dat hierbij helpt. We namen zelf de proef op de som.

Als Berend van Berkel (Flexaforte) gaat vertellen over de mogelijkheden van het online assessment, dan proef je zijn enthousiasme. Het is dan ook een bijzonder instrument bij het samenstellen van de juiste club mensen binnen een organisatie. Eenvoudig gezegd werken medewerkers (of bijvoorbeeld sollicitanten) tijdens hun online assessment vier tests af: een prestatieverificatietest, een persoonlijkheidstest, een duplicatietest en een IQ-test. Dat kan in een rustige ruimte op kantoor, waar je twee

uur kunt zitten zonder gestoord te worden, of bijvoorbeeld gewoon thuis. Uit al die vragen komen resultaten, die door de mensen van Flexaforte geanalyseerd gaan worden en waar een rapport uit voortkomt. Van daaruit kan Flexaforte tijdens een evaluatiegesprek vervolgens advies geven aan organisatie en medewerker.

Positieve insteek

Berend van Berkel: "Het assessment geeft inzicht in jezelf en geeft het bedrijf inzicht

Handig bij:

- sollicitatieprocedures;
- functioneringsgesprekken;
- opstellen van een Persoonlijk Ontwikkel Plan;
- doorgroei in functie;
- overstap naar een ander filiaal;
- verlenging van tijdelijke contracten;
- omzetten van een tijdelijk naar een vast contract;
- overname van flexkrachten.

in de persoon. Het is bovendien geen stok om mee te slaan, maar is er echt voor bedoeld om te ontdekken waar mogelijkheden en capaciteiten van de desbetreffende persoon liggen en waar het plafond van hun kunnen is." De insteek is dus positief, benadrukt hij: "We gaan kijken waar je talenten liggen. Dingen waar je minder in bent en waarvan blijkt dat ze je gewoon niet lig-



Proef op de som

Zelf ondergaan is de beste manier om het assessment te leren kennen. De schrijver dezes nam voor u de proef op de som en is aangenaam verrast. Omdat een rustige kantoorplek binnen een uitgeverij soms lastig te vinden is, besluit ik het assessment thuis te doen. Dat werkt eenvoudig: je krijgt een email met inlogcode en kunt aan je eigen keukentafel aan de gang gaan. Zorg dat je naar de wc bent geweest, leg je telefoon uit de buurt en bovenal: zorg dat je twee uur lang niet gestoord wordt. De vier tests bestaan uit vragenlijsten die online zijn in te vullen. Twee uur lijkt daarbij een lange zit, maar door de verscheidenheid aan vragen en opgaven (bij de IQ-test) vliegt het voorbij. Na het invullen is het een paar dagen wachten op

een analyse en evaluatiegesprek. Op 1,5 A4-tje worden de bevindingen helder uiteen gezet. En dat gaat dieper dan je op voorhand misschien zou verwachten. Je persoonlijkheid, je capaciteiten, je IQ en veel meer komt voorbij...en alle bevindingen zijn herkenbaar. Met mijn persoonlijke uitkomsten zal ik u niet vermoeien, maar ik durf hier wel te stellen dat ik me aansluit bij Berend van Berkel: 'Dit moet iedereen eigenlijk doen'. Ook voor de kosten hoeft u het niet te laten: voor de basismodule (de vier genoemde tests) betaalt u iets meer dan €500,-. Een fractie van de kosten die u maakt als iemand niet functioneert. Aan de basismodule kunnen in een vervolgtraject andere modules (salesmodule, leiderschapsmodule) worden toegevoegd.

gen, daar hoeft u geen extra energie in te steken. Dat kun je beter doen in gebieden waar je talenten blijken te liggen." In bedrijven zitten vaak ook verborgen talenten, die zelf ook niet in de gaten hebben dat hun plafond veel hoger ligt. Ze denken hun werk wel prima te vinden, maar zouden diep van binnen gelukkiger kunnen zijn. Ook die mensen krijgen nieuwe inzichten.

Kar

"We hebben met het assessment echt al mooie situaties meegemaakt", vertelt Van Berkel. "We hebben mensen écht zien doorgroeien. Maar eerlijk is eerlijk, we hebben ook situaties gezien waarbij uit nieuw verkregen inzichten bleek dat beter afscheid van iemand genomen kon worden. Daar wordt dan eerst moeilijk over gedaan, maar als iemand niet op zijn plek zit, dan

kan daar beter iemand komen die er wel hoort. Degene die weg gaat kan bovendien iets gaan doen wat hij écht leuk vindt en waar hij echt goed in is. Ook daarin kunnen wij u begeleiden met als resultaat twee echt tevreden partijen. Bedrijven zijn soms nog te gefocust op de mensen, terwijl het beter is te focussen op resultaat." Van Berkel en consorten vergelijken een bedrijf regelmatig met een kar. Sommige mensen werken hard, willen vooruit en trekken aan de voorkant van de kar. Sommige mensen willen wel, duwen wel mee, maar doen dat met net wat minder overtuiging en anderen hangen achter de kar en remmen de boel af. Het uiteindelijke doel? De juiste groep samenstellen, de pionnen op de juiste plek krijgen en iedereen die wil meewerken aan het voortbewegen van die kar. En daar helpt ons assessment dus bij.

Zelf ondergaan

Volgens Berend van Berkel is er geen betere manier om te begrijpen wat het assessment inhoudt, dan door het zelf te ondergaan. "Zelf ben ik er ook zo mee in aanraking gekomen", zegt hij. "Ik heb het zelf gedaan en het ook het personeel hier laten doen. Mijn conclusie was: dit moet iedereen eigenlijk doen. Bij mij komt er serieus nooit meer iemand in, zonder zo'n assessment. Vooraf moet je dan niet kijken naar wie je zoekt, maar naar wat voor iemand je zoekt. Met de test weet je vervolgens of iemand aan dat profiel voldoet. Het is overigens wel een aanvulling op de procedure, want ook dat goede gevoel en een leuk gesprek moeten natuurlijk blijven." ■

www.flexaforte.nl



DE RUIJMSTE KEUZE IN ZIJN CATEGORIE



**NU OOK ALS
XL VERSIE**

**FIAT DOBLÒ CARGO. ER IS ER EEN VOOR ELKE ONDERNEMING.
NU MET 2,9% FINANCIAL LEASE.**

- LAADVERMOGEN TOT 1 TON EN LAADVOLUME VAN 5 M³
- BENZINE, DIESEL MULTIJET EN BI-FUELMOTOREN
- OOK VERKRIJGBAAR ALS XL VERSIE, LANGE WIELBASIS & HOOG DAK, HET GROOTSTE LAADVERMOGEN IN ZIJN KLASSE
- AFFABRIEK WORK UP VERSIE, RUIMTE VOOR 3 EUROPALLETTS



DOBLÒ CARGO DIESEL NU VANAF € 9.995,-

PROFESSIONAL

WE HOUDEN HET LIEVER BIJ DE FEITEN.

Prijs excl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage en leges. 2,9% Financial lease actie geldig t/m 31 december 2012, voor de hele contractduur van de financial lease (12, 24 of 36 maanden).
Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.

auto kuijer b.v.

VEENENDAAL, PLESMANSTRAAT 30 (IND. TERREIN DE COMPAGNIE), TEL. 0318 - 512536

WWW.AUTOKUIJER.NL





BEDRIJFSWAGEN

VALLEI

AUTOTESTDAG



Toertje Vallei

Vallei Business weet de dagen voor autotestdagen goed te kiezen. Ook deze editie van de bedrijfswagentestdag was qua weer de beste dag van de week. Een dag eerder of later en het evenement zou in de regen hebben plaatsgevonden.

Restaurant De Vendel in Veenendaal was deze keer uitgekozen als locatie voor de ontvangst en het afsluitende diner. De ruime parkeerplaats vulde zich snel met de verschillende bedrijfsauto's die van alle kanten gefotografeerd werden. Binnen

verzorgde De Vendel de ontvangst met een heerlijke lunch voor de binnendruppelende testrijders.

Na een korte briefing over de dag vertrok de stoet naar de eerste stoplocatie van de tocht; Amrâth Hotel Maarsbergen. Hier

Autodealers:

- Bochane Groep B.V.
- Stern auto B.V.
- Vallei Auto Groep
- Van Hunnik Autogroep
- Auto Kuijer

Autofotografie: Joost Franken

was uitgebreid de gelegenheid om de testverslagen in te vullen en de ervaringen van de gereden auto's te delen.

Locaties:

- Restaurant De Vendel
- Amrâth Hotel Maarsbergen
- Hotel Schimmel





Testrijders:

Marco Hazeleger
 Peter Lens
 Berend van Berkel
 Klaas Hoekstra
 Huib van Loon
 Raymond Schuurman
 Martijn de Jonge
 Robert van As
 Sander van der Burg
 Jordan van Burken

Chiliwire New Media B.V
 DP Ede bv
 Flexa Forte
 Koerier&besteldiensten Hoekstra
 Oxonia Fleet Solutions
 TMI Rhenen B.V.
 USG Start People
 Van As Financieel Advies b.v.
 Van der Burg Cable & Cablehandling systems
 Werkwijzer uitzendbureau



De tweede stop op de route was Hotel Schimmel. Ook hier werd gezorgd voor een hapje en drankje voor de testrijders. In de lounge konden wederom de bevindingen worden genoteerd. De tocht ver-

volgde zich richting de hoofdlocatie, waar de sleutels konden worden gewisseld voor een laatste testrit. Als afsluiting van de dag konden de testrijders nog in de bedrijfswagens rijden

waar ze niet op waren ingedeeld. Het afsluitende diner viel in zeer goede aarde bij de deelnemers en organisatie. Complimenten voor Restaurant De Vendel. ■

4 HALEN 3 BETALEN

BEDRIJFSWAGENSHOW TOT 25% KORTING

0% FINANCIAL LEASE



NU EINDEJAARSACTIE BIJ:

AUTOMOBIELBEDRIJF VAN HUNNIK B.V.

Arnhem-Zuid De Overmaat 31 Tel.: (026) 327 27 77

Dodewaard Dalwagen 98 Tel.: (0488) 41 13 37

Oss Griekenweg 26 Tel.: (0412) 63 29 33

Tiel Simon Stevinstraat 15 Tel.: (0344) 61 22 91

Veenendaal Newtonstraat 12 Tel.: (0318) 51 90 63

www.vanhunnikautogroep.nl



PEUGEOT



PEUGEOT PARTNER

DEALER: VAN HUNNIK

Huib van Loon: "Een keurige en vlotte auto met een modern design voor zowel de binnen- als buitenkant. Prima prijs voor zo'n auto met drie zitplaatsen. Heel scherp."

Jordan van Burken: "Hij heeft een stabiele wegligging en een standaard interieur en heeft een nette uitstraling. Hij rijdt en reageert vlot en stevig. Een mooie prijs voor deze luxe uitvoering met veel comfort. Ik zou hem aanraden als een gebruiksvriendelijke, representatieve bedrijfswagen die goed hanteerbaar is."

Raymond Schuurman: "Hij rijdt lekker en ligt stabiel op de weg. Hij zit lekker en heeft de mogelijkheid om er met drie personen in te zitten. Een goede prijs voor deze kwaliteit met extra opties. Deze auto is geschikt voor grote en kleinere mensen, met standaard airco. Misschien is de standaarduitvoering wat kaal, maar er zijn extra's mogelijk."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Partner
Type:	XT 90 e-HDi
Transmissie:	Handgeschakeld-5
Cilinderinhoud:	1.6
Vermogen:	66kW/90pk
Koppel:	215Nm/1.750min-1
Verbruik:	4,9l/100km
Acceleratie:	0 - 100km/u in 12,8 sec
Topsnelheid:	162 km/u
Uitrusting:	XT-uitvoering, airco, Connect Sound, bijrijdersbank, KingPing-imperiaal
Verkoopprijs:	€ 15.345,- excl. Btw
Leaseprijs :	€ 428,35,-
Vanaf Prijs:	va. € 10.895,- excl. Btw
Informatie:	www.vanhunnikautogroep.nl



CITROËN JUMPER

DEALER: VAN HUNNIK

Peter Lens: "Het is een nette auto om te zien, heel netjes afgewerkt. Er is minder comfort dan ik graag zou hebben, maar het is een goede auto voor een nette prijs. Voor mijn werk is hij te groot, maar ik zou hem wel aanraden voor een aannemer of installateur."

Robert van As: "Hij is erg groot en heeft voldoende vermogen. Voor mij veel te groot, maar een prima prijs voor deze bedrijfsauto. Hij voelt voor mij een beetje nerveus."

Sander van der Burg: "Het is een grote auto en dat is voor mij wel wennen. De afwerking is goed en de prijskwaliteit is gunstig voor deze auto. Hij is niet duur en heel groot."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model :	Jumper
Type:	335 L2H2 3.0 HDi
Transmissie:	Handgeschakeld-6
Cilinderinhoud:	3.0
Vermogen:	107kW/145pk
Koppel:	350Nm/1.750min-1
Verbruik:	7,5l/100km
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Bumpers in kleur, Airco, navigatie, cruisecontrol, trekhaak, laadruimte-afwerking
Verkoopprijs	€ 29.964,- excl. Btw
Leaseprijs:	€ 721,15,-
Vanafprijs:	€ 18.245,- excl. Btw
Informatie:	www.vanhunnikautogroep.nl



VOLKSWAGEN CADDY

DEALER: VAG

Peter Lens: "Een auto die zeer degelijk is en een goed rijcomfort heeft, de afwerking is ook prima. Hij is prijzig en voor ons gebruik te klein. Het is een goede auto voor werk in de omgeving."

Jordan van Burken: "Hij heeft een mooie afwerking en is erg overzichtelijk. Het rijgedrag is comfortabel en geeft het autogevoel. Voor de prijs zit er ook het een en ander op. Het is een goede auto en gebruiksvriendelijk. Ik zie geen reden om hem niet aan te schaffen."

Berend van Berkel: "Het is een degelijke auto waarbij alles af is. Je krijgt een complete auto voor het geld wat je betaald. Als je van luxe en degelijk rijden houdt, moet je deze proberen."

Huib van Loon: "Een goede eerste indruk. Het is een solide auto en door aardgas als brandstof te gebruiken, klinkt en rijdt hij als een gewone personenauto. De prijs en kwaliteit zijn goed in balans, maar ik zou een extra optiepakket kiezen. Hij is duurzaam en dat past in het MVO plaatje. Jammer dat er geen zesde versnelling in zit."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Caddy
Type:	2.0 Ecofuel
Transmissie:	5 versnellingen, hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1984 cc
Vermogen:	80 Kw
Koppel:	160 nm bij 3500
Verbruik:	1 op 11,5
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 13,5 s
Topsnelheid:	169 km/h
Laadruimte:	3,2 m ³
Verkoopprijs:	€ 16.320,-
Vanaf Prijs:	€ 12.625,-
Informatie:	Vallei Auto Groep

VALLEI EDITION



Nu bij Vallei Auto Groep: De Vallei Edition modellen

Profiteer nu alleen bij Vallei Auto Groep van de Vallei Edition modellen! De Vallei Edition modellen bieden we aan inclusief een gratis luxe betonplex laadvloer en lat om lat betimmering t.w.v. € 799,-! Ook voor scherp geprijsde velgen of een aantrekkelijke financiering bent u bij ons aan het juiste adres. Kortom, rijdt u graag extra compleet, kom dan snel bij ons langs of kijk op www.bedrijfswagencentrumede.nl voor meer informatie. *

Brandstofverbruik: Ø 4,9 - 10,9 L/100 km (1L op 9,2 - 20,4 km),

**Alleen bij Vallei Auto Groep en
direct uit voorraad leverbaar:**
De Vallei Edition modellen. Nu met
gratis luxe betonplex laadvloer en
lat om lat betimmering t.w.v. € 799,-!*

VALLEI EDITION



Vallei Auto Groep

Bedrijfswagencentrum Ede Galvanistraat 101, 6716 AE Ede. Tel. 0318 - 69 60 00

Veenendaal Galileïstraat 27-29, 3902 HR Veenendaal. Tel. 0318 - 50 99 99

www.bedrijfswagencentrumede.nl / www.valleiautogroep.nl / info@valleiautogroep.nl



Bedrijfswagens



VOLKSWAGEN TRANSPORTER

DEALER: VAG

Klaas Hoekstra: "Een zeer goede eerste indruk, hij rijdt goed en rustig. Ik kan hem zeker aanraden aan mensen die zoeken naar een goede auto tegen een goede prijs."

Marco Hazeleger: "Mijn eerste indruk is prima, het is ook erg fijn dat er passagiers mee kunnen rijden."

Robert van As: "Je krijgt het gevoel in een personenauto te rijden, de motor heeft een goed vermogen. Een sobere afwerking naar mijn smaak, maar wel met navigatie en een overzichtelijke cockpit. Voor de prijs is hij ruim, comfortabel en degelijk."

Sander van der Burg: "Een prima bedrijfswagen met comfortabel rijgedrag. Ik vind hem pittig met een mooie cockpit, hij is gelijkwaardig aan een personenauto. Deze auto is absoluut een potentiële opvolger voor mijn huidige bedrijfsauto van een ander merk, zeker ook tegen de prijs."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Transporter
Type:	2.0 TDI
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1968 cc
Vermogen:	140 pk
Koppel:	340 Nm bij 1750
Verbruik:	1 op 13,5
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,2 s
Topsnelheid:	173 km/h
Uitrusting:	comfortline met diverse opties
Laadruimte:	3,9 m ³
Verkoopsprijs:	€ 29.450,-
Vanaf Prijs:	€ 18.100,-
Informatie:	Vallei Autogroep



MERCEDES VITO

DEALER: STERN AUTO

Marco Hazeleger: "Een heel fijne en comfortabele auto. Ik vind de prijs goed tot zeer goed voor de kwaliteit die je krijgt. Zeker aan te bevelen aan mensen die een goede bedrijfswagen nodig hebben."

Robert van As: "Het is een comfortabele en stille auto. De automaat draagt zorg voor mooi laag toerental. Voor het instapmodel is de afwerking wat sober, maar je krijgt voor de prijs veel auto met standaard automaat. Aan te raden als je ruimte zoekt en je hebt keuze uit diverse type motoren."

Klaas Hoekstra: "Hij rijdt zeer goed en de automaat reageert prima. Ik vind de auto redelijk geprijsd en zou het overwegen waard zijn, voor ons bedrijf is hij alleen te klein."

Raymond Schuurman: "Hij heeft een comfortabele zit en heeft een hele nette afwerking. Hij trekt niet erg snel op. Je krijgt voor deze prijs een complete auto met luxe en comfort."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	Vito
Type:	113 CDI gesloten bestelwagen
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	310 Nm
Verbruik:	1 op 11
Topsnelheid:	180 km/u
Uitrusting:	Airco, automaat, cruisecontrole, trekhaak, bestuurders&bijrijder comfortstoel, privacyglas, warmtewerend glas
Laadruimte:	5,7 m ³
Verkoopprijs:	€ 25.250,-
Leaseprijs :	€ 530,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 21.000,-
Informatie:	www.sternauto.nl



MERCEDES SPRINTER

DEALER: STERN AUTO

Barend van Berkel: "Hij voelt goed en degelijk aan en stuurt heel direct. De prijs is hoog, maar daar krijg je ook echt iets voor, prima dus! Als je veel ruimte nodig hebt, moet je deze zeker overwegen."

Jordan van Burken: "Het is de grootste wagen van de dag, maar is te hanteren als een kleine auto. Hij heeft een goede zit en maakt weinig kabaal in de cabine. Voor deze auto is elke prijs het waard, zeker als je de laadruimte ziet. In een woord geweldig; iedereen rijdt er zo in weg."

Martijn de Jonge: "Hij heeft een fantastische motor met de 7 traps automaat. Hij nodigt uit om lekker vlot te rijden en het is heerlijk om niet te hoeven schakelen. Ik vind de stoelen alleen niet comfortabel. Prima prijs voor veel ruimte en een fijn rijdende bedrijfswagen."

Sander van der Burg: "De rijervaring is geweldig, je hebt niet door dat je in zo'n grote auto rijdt. Je hoort de motor ook bijna niet. Hij is te groot voor mijn bedrijf, maar een aanrader; veel ruimte en geweldige rijeigenschappen."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	Sprinter
Type:	316 CDI gesloten Bestelwagen
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	163 pk
Koppel:	360 Nm
Verbruik:	1 op 10
Topsnelheid:	180 km/u
Uitrusting:	Warmte werend glas, 7-traps automaat, 3,5 t trekhaak, airco, blue efficiency, bestuurdersstoel comfort, spiegels verwarmd
Laadruimte:	10,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 36.500,-
Leaseprijs :	€ 796,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 36.500,-
Informatie:	www.sternauto.nl

Een compacte bestelwagen. Maar dan van Mercedes-Benz.



Nieuw: de Citan

Al voor € 11.990,- of € 69,- per week.

Als er een nieuwe compacte bestelwagen op de markt verschijnt, is dat niet meteen nieuws. Maar er zijn uitzonderingen. Of beter: er is één uitzondering. Er is nu namelijk een nieuwe compacte bestelwagen van het meest gerenommeerde automerk van Duitsland. De meest comfortabele, sterke en zuinige bestelwagen die ooit is gebouwd. We kunnen er natuurlijk heel veel meer over vertellen, maar eigenlijk kan het net zo makkelijk in een paar woorden: het is een Mercedes-Benz.

Kom kennismaken met de nieuwe Mercedes-Benz Citan bij Stern Auto in Veenendaal.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

STERN  **AUTO**

Veenendaal Turbinestraat 2, 3903 LW, info@sternauto.nl,
www.sternauto.nl



FIAT DOBLO

DEALER: AUTO KUIJER

Klaas Hoekstra: "Hij rijdt rustig en ziet er goed uit, mijn eerste indruk is goed. Voor ons is hij te klein, maar de prijs is goed voor wat je krijgt."

Jordan van Burken: "Hij heeft een net interieur en is heel overzichtelijk. Het weggedrag is goed en hij is goed hanteerbaar met een stevige zit. De opties zijn goed met veel extra's, een prima prijs-kwaliteitverhouding dus. Je krijgt het autogevoel en het is een mooie ruime auto voor de prijs die je betaald."

Raymond Schuurman: "Het geteste model is zeer netjes uitgevoerd, met een comfortabel rijgedrag. Je hoort de motor alleen wel, maar positief zijn de blindehoekspiegels. Het is een degelijke prijs voor een bedrijfsauto met een goede afwerking en een comfortabele zit."

Huib van Loon: "Een indrukwekkende vormgeving, hij is breed met een keurig interieur en zeker ruim van opzet. De motor is krachtig en de uitvoering is comfortabel, dat voor een prima prijs. De zesbak is zeker een groot voordeel."

SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	Doblo
Type:	Cargo SX 1.6MJ
Transmissie:	6 Versn. Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	1600
Vermogen:	105PK / 77KW
Koppel:	290NM / 1500 TPM
Verbruik:	1 op 19,5
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) 12,9 sec.
Topsnelheid:	168 Km/h
Uitrusting:	Pack Blue & me (spraakgestuurde Bluetooth telefoonvoorbereiding incl. Stuurwielbediening Radio/CD MP3 en USB aansluiting)
Laadruimte:	(in m3) 3,4 tot max 4,0
Verkoopprijs:	€ 15.445,-
Leaseprijs :	€ 375,- ex per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf Prijs:	€ 9.995,-
Informatie:	www.autokuijer.nl of robertdrunks@autokuijer.nl



RENAULT MASTER

DEALER: BOCHANE

Berend van Berkel: "De Master heeft een goed weggedrag en een vlotte motor. Ik vind de uitstraling niet zo mooi, maar het is zeker een vlot rijdende auto met een fijne zit."

Martijn de Jonge: "Je krijgt een luxe gevoel in deze auto. Hij stuurt en schakelt soepel, net een personenauto. Voor de prijs die je betaalt krijg je een functionele en comfortabele bedrijfsauto met veel ruimte. Zeker aan te raden."

Peter Lens: "Een lekker rijdende auto die zeer comfortabel zit. Niet mijn smaak qua uitstraling maar voor deze prijs is het een zeer prettige werkauto."

Robert van As: "Hij rijdt fijn en rustig, de afwerking is goed. Hij schakelt soepel en is ruim. Een prima prijs-kwaliteitverhouding voor de ruimte en het comfort wat je ervoor krijgt."

Sander van der Burg: "Een prima afwerking! Het rij- en zitcomfort is goed. De Master is een prima keuze voor de prijs die je betaalt."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault Master
Model:	Gesloten bestel
Type:	Lengte 2 en hoogte 2
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	2.3 ltr
Vermogen:	125 pk.
Koppel:	310 Nm bij 1.250/1.500 tr/min
Verbruik:	7,5/8,0 ltr. / 100 km
Acceleratie:	1 op 13,3 gecombineerd verbruik (0 tot 100km/u) niet relevant
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Pack airco, Pollenfilter, Carminat TomTom navigatie, Radio Renault met bluetooth telefoon voorbereiding, Snelheidsbegrenzer, Lat om lat betimmering laadruimte
Laadruimte:	(in m3) 10,8
Verkoopprijs:	€ 28.885,00 excl. btw
Leaseprijs:	€ 719,00,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw), (via www.bochanelease.nl)
Vanaf Prijs:	€ 20.090,00 excl. btw
Informatie:	www.bochane-rent.nl



RENAULT TRAFFIC

DEALER: BOCHANE

Huib van Loon: "Het is een keurige representatieve bedrijfswagen die lekker zit. Ook het interieur is netjes. De prijs is in orde voor deze auto, je krijgt veel ruimte en comfort. Ik zou hem vooral aanraden als een ruime auto met een keurig voorkomen."

Marco Hazeleger: "Het is een prima auto, wel een beetje grote draaicirkel. De prijs-kwaliteitverhouding is goed en zo zou ik hem ook aanbevelen. Ik zie geen reden om hem niet aan te raden."

Raymond Schuurman: "De auto rijdt lekker en zit comfortabel. De veiligheid en blindhoekspiegels zijn netjes afgewerkt. Pijzig maar je krijgt wel een ruime auto die lekker comfortabel zit."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault Trafic
Model:	Gesloten bestel
Type:	Lengte 2 en hoogte 1
Transmissie:	Hand geschakeld
Cilinderinhoud:	2.0
Vermogen:	115 pk.
Koppel:	300 Nm bij 1.500 tr/min
Verbruik:	6,9 ltr / 100 km 1 op 14,4 Gecombineerd verbruik
Acceleratie:	(0 tot 100km/u) niet relevant
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Pack Electric, Pack TomTom Live, Automatisch geregelde airconditioning, Bumper voor en achter gedeeltelijk in kleur, Parkeersensoren achter, Pollenfilter
Laadruimte:	(in m3) 5,9
Verkoopprijs:	26.190,00 Excl. btw
Leaseprijs :	€ 660,00 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw), (www.bochanelease.nl)
Vanaf Prijs:	€ 17.590,00 Excl. btw
Informatie:	www.bochane-renault.nl

EEN RENAULT BEDRIJFSWAGEN WERKT DIRECT IN UW VOORDEEL

NÚ BIJ BOCHANE



RENAULT KANGOO II EXPRESS
VANAF € 10.890,-

KANGOO 20% VOORDEEL

Actie alleen geldig op voorraad modellen.
De vanafprijs is inclusief ondernemerspremie en excl. kosten
rijklaar maken à € 850,-. Leaseprijs vanaf € 319,- per maand.

RENAULT TRAFIC
L1H1 T27 dCi 2.0 90 pk Générique

VANAF € 17.590,-

TRAFIC 18% VOORDEEL

Actie alleen geldig op voorraad modellen.
De vanafprijs is inclusief ondernemerspremie en excl. kosten
rijklaar maken à € 1059,-. Leaseprijs vanaf € 419,- per maand.



RENAULT MASTER
L1H1 T28 dCi 2.3 100 pk Générique
VANAF € 20.090,-

MASTER 18% VOORDEEL

Actie alleen geldig op voorraad modellen.
De vanafprijs is inclusief ondernemerspremie
en excl. kosten rijklaar maken à € 1092,-.
Leaseprijs vanaf € 489,- per maand.

WWW.BOCHANE.NL

VOLG ONS OOK OP FACEBOOK.BOCHANE.NL TWITTER.BOCHANE.NL

BOCHANE
Renault

TOT € 1.750
ONDERNEMERS
PREMIE

AANTREKKELIJKE
ACTIE
PAKKETTEN

3 JAAR
1,9%
FINANCIAL LEASE

RENAULT
QUALITY MADE



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

*Verkiezing International Van of the Year geldt voor Kangoo Z.E. **Op de Kangoo met vanafprijs € 9.990,- zijn commerciële acties uitgesloten. Aanbiedingen geldig van 3 juli t/m 31 december 2012. Ondernemerspremie is voor Kangoo € 1.250,-, voor Trafic € 1.700,- en voor Master € 1.750,-. Kijk voor informatie over aanbiedingen op andere modellen en de exacte voorwaarden op renault.nl. Renault Kangoo Express vanaf € 11.990,-. Renault Trafic vanaf € 17.590,-. Renault Master vanaf € 20.090,-. Prijzen excl. BTW, BPM, vervangingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken. Full Operational Leaseprijs Renault Kangoo Express vanaf € 319,- p/m, Renault Trafic vanaf € 419,- p/m en Renault Master vanaf € 489,- p/m. Prijzen op basis van Full Operational Lease via Renault Business Finance excl. BTW, brandstof, vervangend vervoer o.b.v. 48 mnd/20.000 km/jr. Jaarlijks kostenpercentage bedraagt 1,9%, maximaal te financieren bedrag: € 20.000. Looptijd min. 12 en max. 36 maanden. Informeer naar een aantrekkelijk leasetarief of reparatie onderhoudscontract bij Renault Business Finance. Leaseprijs per 1 juli 2012. Op elke nieuwe Renault Kangoo Express, Trafic en Master geldt een fabrieksgarantie van 2 jr. zonder kilometerbeperking, 12 jr. plaatwerkgarantie (m.u.v. Master, deze behoudt 6 jaar plaatwerkgarantie). Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Afbeeldingen kunnen afwijken van daadwerkelijk geleverde auto. Voor meer informatie en de voorwaarden bel gratis 0800-0303 of kijk op bedrijfswagens.renault.nl. Vraag uw dealer naar de exacte voorwaarden. Financieringsaanbod alleen geldig op nieuwe Renault bedrijfsvoertuigen tusschen 3 juli t/m 31 december 2012. Renault Business Finance en Renault behouden zich het recht voor de actie op elk moment zonder opgave van reden te wijzigen of te beëindigen. Slottermijn niet mogelijk. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden.

Renault adviseert

Min./max. verbruik: 4,4-9,8 l/100 km. Resp. 19,2-10,2 km/l. CO₂: 115-260 g/km.

RISKY BUSINESS

Sjirk Bijma
Notaris/adviseur

Wouter Ploeg
Ondernemer

Ondernemer Wouter Ploeg van OVD Groep:

"Ondernemen is lef hebben. Risico's zijn uitdagingen. Ik wil winnen! Het zal geen toeval zijn dat ik naast ondernemer ook rallycoureur ben. Als rallycoureur moet je niet bang zijn voor risico's. Het moet verantwoord zijn. Elke bocht van het parcours wordt vooraf verkend en ingeschat, snelheden berekend en elk onderdeel van mijn auto is zorgvuldig uitgekozen en afgesteld. Elk onnodig risico wordt uitgesloten. Het is eigenlijk net als ondernemen, ook daarbij sluit ik elk onnodig risico uit. Ik laat me daarin bijstaan door een adviseur, die precies weet hoe je dit moet doen. Die de taal van mij als ondernemer kent, die mijn business kent. Sleutelen aan de rallyauto doe ik ook niet zelf. Dat laat ik aan een specialist over. Vanzelfsprekend!"

VAN PUTTEN VAN APeldoORN
NOTARISSEN | ADVISEURS | MEDIATORS

VAN PUTTEN VAN APeldoORN. RISICOMANAGERS VOOR DGA'S.

WWW.VPVANOTARISSEN.NL/DGADESK | EDE | LUNTEREN | BENNEKOM | WAGENINGEN

Digital publishing, kunnen jullie dat?



Ja, daar draaien we onze hand niet voor om!

Naast uw publicaties vormgeven en drukken kunnen wij er ook voor zorgen dat uw publicatie daadwerkelijk beleefd kan worden in de digitale wereld. Op uw tablet-pc, pagina na pagina bladeren als digitale editie. Bewegend beeld of geluid toevoegen voor een volledige interactieve beleving, ook geen punt. Dat doen we graag maar dat is nog lang niet alles wat we goed kunnen.

Zomaar enkele zaken die we nog meer goed doen en waar we graag een stap verder in gaan: crossmedia, web2print, database publishing, apps, fotografie, voorraadbeheer, prepress, offset- en digitaal drukwerk, online drukwerk-service, vormgeving, verpakkingen en displays, e-books, watermerken, boekdruk en proefschriften.

En nog veel meer natuurlijk. We kijken sowieso ver vooruit. Welke nieuwe technologieën gaan we krijgen? We draaien er onze hand niet voor om.

Waar het feitelijk op neerkomt is dat wij als grafici-mediaspecialist u alle zorg uit handen kunnen nemen. Waarom zou u nog met zoveel verschillende partijen willen samenwerken als u voor al uw communicatie- en marketingbehoeften gewoon bij GVO terecht kunt? Wij zouden het wel weten.

GVO,
altijd een stap verder
en toch zo dichtbij!

