



Dit document wordt u aangeboden door:

VALLEI

BUSINESS[®]

[klik hier voor meer artikelen](#)

VALLEI

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 26 | NUMMER 6 | JANUARI 2012

BUSINESS[®]



Coverstory: **Rabobank**

Al 100 jaar:
samen bereik je meer

Forum:
Fusies en overnames

Special:
Veenendaal



Nationaal
Aad Ouborg
'Ondernemen is entertainen'



ICT-CENTRUM

de ambitie van Veenendaal

BESTE BINNENSTAD

Goed bereikbaar en een aangenaam vestigingsklimaat

Veenendaal is perfect gelegen aan de A12. Door middel van een goed georganiseerde binnenstad en parkmanagement op de bedrijventerreinen garandeert Veenendaal een aangenaam vestigingsklimaat voor alle ondernemers, groot en klein.



VOORWOORD

Alweer een jaar verder en de dubbele dip neemt zijn positie in. Is het nou echt zo erg als ik van mijn collega's (de media) moet geloven? Of maken we onszelf iets wijs? Feit is dat we in een nieuwe recessie zitten en, laten we wel zijn, dit nou al het zoveelste jaar op rij is dat de economie in een dip zit. Nu de vergrijzing toeslaat binnen het MKB, is de vraag of een bedrijf in de etalage gezet moet worden voor verkoop, of dat er nog even gewacht moet worden op betere tijden. In het forum proberen we het antwoord te vinden.

Maar daarnaast zijn er lichtpuntjes te vinden aan het firmament. De Valleiregio is erg ondernemend en daar zitten dus kansen. Misschien is het komende jaar niet het jaar van de dubbele dip, maar juist van de kansen.



Ik denk dat het belangrijk blijft om in kansen te denken en niet in de beperkingen die een economische dip met zich meebrengt. Zoals de accountants van Boschland in dit blad ons laten zien, zijn er meer kansen dan beperkingen.

*Neemt u vooral even de tijd om de **Veenendaal Special** te lezen. De gemeente laat zien dat er ook in economisch slechte tijden, door een goede samenwerking, het bedrijfsleven kan worden versterkt.*

Kortom, een volle uitgave aan het begin van het jaar.

Ik wens u een gelukkig nieuwjaar toe en goede zaken.

Eelco Nauta,
Hoofdredacteur Vallei Business
eelco@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de regio Vallei
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 26
januari 2012, editie 6

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, Kees de Bruin,
PorsideRidder

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAAF COVER
Hans Franz

DRUK
Boumans en Verhagen

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

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met een looptijd tot 31
december en worden automatisch verlengd
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 eventuele
onjuistheden en/of onvolledigheid van de
verstrekke gegevens.

© 2011 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

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

BUSINESS NATIONAAL

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

- 6 Rabobank: Al 100 jaar: samen bereik je meer
- 10 Forum: Fusies en overnames
- 15 Sterrenrestaurants
- 16 Vallei Business war er bij!
- 19 0318netwerkagenda bestaat één jaar
- 20 Column Van Veen Advocaten
- 21 Boschland Accountants: Kijken naar de toekomst
- 24 Column Schuiteman
- 25 Voor u gelezen
- 26 Helicon opleidingen: Voorbereiding maakt het verschil
- 30 Werkwijzer: Mensgericht uitzenden
- 32 Business flitsen

NATIONAAL



I Geen zwart gat voor Aad Ouborg

'Ik heb het precies drie dagen rustig gehad'



VI Meer financieringskeuzes nodig voor mkb

Alternatieven gezocht



XIII Opening Agro & Food Technology Center

India als speerpunt

- 33 De stelling: MVO
- 34 VTL: Rijden of stilstaan
- 36 Het nut: Vergaderlocatie met een bijzondere twist
- 37 Column financieel advies
- 38 Verantwoord transport
- 40 Nadenken over het "worst case-scenario".
- 45 Business flitsen

Veenendaal Special

- 50 Gemeente Veenendaal: Sterk door diversiteit
- 52 Businessclub De Heuvelrug
- 55 Vorstin naar Veenendaal
- 56 Enerpro: Innoveren in duurzaamheid
- 57 IW4: De sleutel tot succes voor IW4
- 58 Vulka: Als het ook stil moet staan
- 59 SRT Stainless RVS Techniek: Buigen, knippen en lassen
- 61 Eerste editie stadsglossy Veenendaal



1
Ondernemers blijven,
op wat voor manier dan
ook, betrokken bij de
onderneming

2
Het begint bij de
voorbereiding en daar
ben je je niet zo snel van
bewust



3
Uiteindelijk draait het bij
ons om tevreden klanten



34
Niet alleen chauffeurs
zijn nodig



4
5
We hebben ieder
eigen thema's die we naar
voren willen brengen



6
40
Het gaat niet geweldig
met de economie zegt u?
Dat is een understatement



5
50
We willen onze bedrijven
houden en van alle
markten thuis zijn

Rabobank Vallei en Rijn 100 jaar stabiele financiële partner

Al 100 jaar: samen bereik je meer

Een nieuw jaar ligt voor u. Waar liggen de kansen en hoe kunt u uw bedrijf succesvol maken? Rabobank Vallei en Rijn helpt ondernemers graag verder. Dat laat de coöperatieve bank al 100 jaar in deze regio zien. In deze periode van reflectie, jaaroverzichten, terug- en vooruitkijken doen we dat ook met Hans de Leeuw en Barry van de Lagemaat van de jubilerende Rabobank.

Lijnenspel

In het prachtige pand aan de Galvanistraat in Ede spreken we Hans de Leeuw (directievoorzitter) en Barry van de Lagemaat (directeur Bedrijven) bij Rabobank Vallei en Rijn. De lichte ruimte in het pand met veel glas en een boeiend lijnenspel van het interieur nodigen uit voor een gesprek over het verleden, heden en toekomst van de Rabobank. De rode draad door het verhaal is toch wel dat de bank nog steeds dezelfde is en altijd meegaat in de beweging die de regio maakt. Juist omdat de bank zo nadrukkelijk verbonden is met de lokale samenleving.

Roots

“Onze roots liggen in Veenendaal. Op 7 november 1911 vestigde daar de eerste Rabobank (toen nog Boerenleenbank) zich daar. Later volgden de plaatsen Bennekom en Wageningen”, aldus Hans. Uiteindelijk kwamen daar ook de kernen Ede, Rhenen en Achterberg bij, waardoor de bank nu in grootte tot de 15 grootste lokale Rabobanken van het land behoort.

Het afgelopen jaar heeft de bank samen met haar leden, klanten en medewerkers het eeuwfeest gevierd. Hans: “Op 1 september was de aftrap van het jubileum met een muziekspektakel in de CineMec. Regionale muzikalenten traden op voor zo’n 1000 leden in de zaal, onder begeleiding

van het orkest van Cor Bakker. Daarnaast deelden ook de vrijwilligersorganisaties uit Ede, Veenendaal, Wageningen en Rhenen mee in de feestvreugde. Als blijk van waardering en om de vele vrijwilligers een keer goed in het zonnetje te zetten, hebben we € 50.000,- beschikbaar gesteld voor vier grote vrijwilligersfeesten. Ook met ondernemers hebben we ons jubileum gevierd. Zo trad Fabian Homburg (16), een van de muzikale talenten, op tijdens de Business Events in Ede en Veenendaal (Verkiezing van de Ondernemer van het Jaar).”

Lijnen met het verleden

Hoewel het bankieren de afgelopen eeuw enorm veranderde, zijn er volgens Hans de Leeuw wel parallellen met 100 jaar geleden te trekken. “Ook toen zaten we midden in een economisch zware periode. Maar juist in zulke momenten laat de Rabobank zien een stabiele en betrouwbare partner te zijn. Onze sterke positie in de markt hebben we mede te danken aan onze coöperatieve organisatiestructuur. Immers, bij Rabobank Vallei en Rijn hebben leden in plaats van door winstgedreven aandeelhouders invloed en zeggenschap. Dat betekent ook dat we niet aan de beurs genoteerd zijn. Winstmaximalisatie is niet ons hoogste doel. Uiteindelijk draait het bij ons om tevreden klanten. En ondernemers verder te helpen. Dat gaat verder dan alleen maar

zorgen voor financiële oplossingen. Een kenmerk van onze coöperatieve structuur is dat we heel dichtbij zijn. Niet alleen fysiek met onze vestigingen, maar ook door aanwezig te zijn in de diverse netwerken. Waar ondernemers zijn, daar wil de Rabobank ook zijn. Dat kunnen we ook, omdat we deskundige en lokale accountmanagers hebben. Zij kennen de markt in deze regio en een groot aantal woont ook in dit gebied. Daar komt bij dat we als lokale Rabobank zelfstandig zijn en snel beslissingen kunnen nemen. Daar onderscheiden we ons mee. Een belangrijk element voor ondernemers.”

‘Gelet op de ontwikkeling die de bank en het gebied de afgelopen 100 jaar doormaakte, zie je een heel gelijkmatige groei’

Spiegel van de FoodValley-regio

Volgens Barry van de Lagemaat is een kenmerk van de FoodValley-regio dat er niet een bepaalde sector heel dominant is. “Dat komt juist nu goed van pas. We zijn als regio dan ook een stuk weerbaarder in economisch lastige tijden. Die diversiteit en dynamiek, gecombineerd met een prima ondernemersmentaliteit, zorgt ervoor dat we als regio een stuk sterker staan dan andere gebieden in het land. Hans ziet daarbij ook een andere lijn. “Gelet op de ontwikkeling die de bank en het gebied de

A photograph of two men in business suits standing on a modern staircase with glass railings. The man in the foreground is leaning on the railing and smiling, while the man in the background is also smiling and looking towards the camera. The setting appears to be a professional office environment.

MT Finance: Rabobank beste zakelijke financiële dienstverlener

De waardering voor het zakelijk bankieren bij de Rabobank blijkt ook uit een recent onderzoek van het magazine Management Team (MT). Barry: "Rabobank kreeg het rapportcijfer 9,4 en is daarmee de beste financiële dienstverlener. Andere banken volgen op afstand met een 7,5. Het magazine voor managers vroeg beslissers uit het bedrijfsleven naar hun mening over en ervaringen met financiële dienstverleners. Met kop en schouders komt de Rabobank als beste uit de bus. De onderzoekers concluderen dat de eerste positie stevig in handen is van de Rabobank, die ook in 2010 op nummer 1 stond. De coöperatieve bank eindigt in zeven categorieën in de top 10 en in zes daarvan vinden de managers de Rabobank zelfs de allerbeste. Een prachtig compliment, omdat juist ondernemers die waardering laat blijken. En tevreden ondernemers, daar doen we het voor."

FC UTRECHT VERKOOPT MET INGANG VAN SEIZOEN 2012/2013 GEEN BUSINESS SEATS, LOGE STOELN EN SKYBOXEN MEER AAN SPONSORS!

(wilt u als geïnteresseerde sponsor weten wat FC Utrecht wel voor de groei van uw business kan doen,
mail rechtstreeks met directeur Wilco van Schaik, w.vanschaik@fcutrecht.nl).



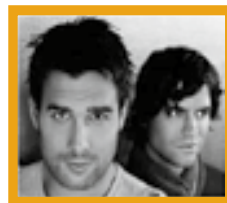
HELPT U AZIZA NAAR SCHOOL?



— +
€ 15,-

“Op school speelden wij ons eerste nummer. Daar is het allemaal begonnen. Onvergetelijk! Het is toch ondenkbaar dat een kind als Aziza niet eens naar school kan! Zonder onderwijs ziet haar toekomst er slecht uit. Tenzij we haar nu helpen! Deel daarom ook schoolspullen uit op [www.heelnederlanddeeltuit.nl!](http://www.heelnederlanddeeltuit.nl)”

*Nick
& Simon*



edukans

HEELNEDERLANDDEELTUIT.NL



giro 515

gratis advertentie

Hans de Leeuw, directievoorzitter*Barry van de Lagemaat, directeur Bedrijven*

afgelopen 100 jaar doormaakte, zie je een heel gelijkmatige groei. Wat dat betreft is de Rabobank een spiegel van de economische ontwikkelingen. Als het met de Rabobank goed gaat, dan ook met een merendeel van de regionale economie. En omdat we een groot marktaandeel hebben, weten we ook wat er speelt.”

Sponsoring in de breedte

De historie laat zien dat de Rabobank de afgelopen jaren sterk terrein heeft gewonnen. Barry: “In deze regio was Rabobank al marktleider binnen het MKB. De grootste winst zit in het feit dat we nu ook een toonaangevende rol hebben in de grootzakelijke markt. Dat hebben we onlangs nog eens onderstreept tijdens het Business Event in Veenendaal door de Rabo Award Handel & Industrie beschikbaar te stellen. Een jaarlijkse verkiezing van Ondernemer van het Jaar, waarvan de Rabobank al 7 jaar hoofdsponsor is.” Het woord ‘sponsoring’ is gevallen. Een begrip waar de Rabobank vertrouwd mee is. Hoewel veel organisaties sponsoring op een lager pitje hebben gezet, zit Rabobank iets anders ‘in de wedstrijd’. Hans: “De afgelopen jaren hebben we fors ingezet om door via sponsoring te laten zien wie de Rabobank is: een toonaangevende betrokken dichtbijbank. Daarnaast vinden we het belangrijk lokale verenigingen naar een hoger niveau

te brengen. We investeren niet alleen in de top, maar vooral in de breedte van de vereniging. Zo zijn we hoofd- en shirtsponsor van v.v. Bennekom, DOVO en GVVV. Drie topamateurclubs waarvan het eerste elftal vorig seizoen kampioen werd in hun klasse. Daarnaast zijn we hoofdsponsor van de hockeyclubs VMHC in Veenendaal en MHC Ede. Natuurlijk maken we ook onze keuzes, want sponsoring moet je wel heel gericht doen. Maar juist in deze tijd is het belangrijk om ook maatschappelijk te laten zien waar je staat. In het bijzonder maakt de Rabobank dat zichtbaar via het Coöperatiefonds. Jaarlijks stellen we € 150.000,- beschikbaar zodat bijzondere sociaal-maatschappelijke en culturele initiatieven van de grond komen. Het afgelopen jaar hebben we zo’n 25 projecten mogelijk gemaakt. Verzorgingshuis De Tollenkamp in Rhenen kreeg een piano, de scouting in Ede een nieuw clubhuis en in Wageningen werd een hospice nieuw ingericht met een bijdrage van de bank. De waardering hiervoor is enorm.”

2012 in perspectief

Hans de Leeuw verwacht dat 2012 nauwelijks economische groei met zich meebrengt. Hij maakt daarbij wel een kanttekening. “We moeten cijfers wel in een juist perspectief plaatsen. Want ons land is per hoofd van de bevolking een van de rijkste

van de Europese Unie en zal dat ook na 2012 nog steeds zijn. Wel zal de werkloosheid wat oplopen. Waar we echt naar uitzien is richtinggevend beleid ten aanzien van enkele belangrijke dossiers, zoals de woningmarkt, de gezondheidszorg en de vergrijzing. Waar op Europees niveau de besluitvorming nu in een hogere versnelling lijkt te komen, is daar in ons land nog geen sprake van.” Barry sluit daarbij aan: “Dus zullen consumenten de komende tijd een afwachtende houding blijven aannemen. Het jaar 2012 wordt dus economisch opnieuw lastig met veel uitdagingen. Onze oproep zou zijn om vooral te blijven innoveren. Want dat laten deze turbulente tijden ook zien: bedrijven die vernieuwen, zijn de concurrentie een slag voor. En zoek daarbij vooral de samenwerking met anderen door de netwerken te benutten. Want dat blijkt uit onze historie: Samen bereik je meer.” ■

De geschiedenis van de Rabobank is op een prachtige wijze in beeld gebracht in de jubileumuitgave ‘Samen bereik je meer’. U kunt het boek online inzien op www.rabobank.nl/vr en klik op Rabobank 100 jaar.

Fusies en overnames

De fusie- en overnamemarkt lijkt minder in beweging. Het wordt in deze tijden door sommigen als onverstandig gezien om een onderneming te verkopen of over te nemen. Toch krijgt ook MKB-land te maken met een vergrijzinggolf en zullen er de komende jaren veel ondernemers hun bedrijf in de verkoop zetten. Bij de Lunterse Boer gingen zeven specialisten op dit gebied met elkaar in discussie.



Vlnr: Henk Hoksbergen, Maarten van Dijk, Ton Kock, Joeri van de Moosdijk, Hans Groothengel, Sjrck Bijma, Job Rood

Stelling 1: Ook in de huidige onzekere marktomstandigheden zijn interessante fusie- en overnametransacties mogelijk

Daar zijn de experts het wel over eens. Het lijkt een slechte tijd, maar er liggen toch wel kansen. Joeri van de Moosdijk: "Er zijn altijd bedrijven die goed presteren, ongeacht de conjunctuur. In deze tijd is het goed te kijken naar een peergroup binnen bepaalde sectoren om de survivors eruit te halen."

Volgens Henk Hoksbergen hangt het af vanuit welke optiek je de markt bekijkt. "Het scheelt nogal of je vanuit de koper of verkoper redeneert. Als iemand zijn bedrijf moet verkopen omdat hij er van af wil, geeft dat weer kansen voor kopers. Daarnaast is het juist in deze tijden voor familiebedrijven gunstig om de onderneming door te schuiven naar een volgende generatie."

Familiebedrijven profiteren van gunstige regelingen. "De wetgeving en regelingen voor opvolging binnen de familie waren voor 2010 al aardig, maar nu zijn ze helemaal goed", zegt Sjirk Bijma. "Het lastige is wel dat als je de onderneming naar de kinderen door wil schuiven, er vaak maar eentje geschikt is om het voort te zetten. Maar als je dat even wegdenkt, is het in familiesfeer zeker een gunstige tijd om je bedrijf over te dragen."

Michael van Munster vraagt zich af of bedrijven door een overname of fusie het juist kunnen redden. Twee bedrijven die minder presteren kunnen volgens hem misschien samen weer meer marktaandeel pakken.

"Het is lastig in deze tijden, maar ik denk dat er wel iets in zit", stelt Job Rood.

"Een bedrijf kan door een fusie of overname eventuele overcapaciteit benutten en zodoende het hoofd boven water houden. Je genereert synergie, maar koopt er ook letterlijk een stukje volume bij die anders in deze tijd weg zou vallen." ▲

Deelnemers:

Ton Kock

Sjirk Bijma

Henk Hoksbergen

Maarten van Dijk

Job Rood

Hans Groothengel

Joeri van de Moosdijk

Schuiteman Accountants & Adviseurs

VPVA Notarissen

Boschland Accountants & Adviseurs

BDO Corporate Finance

Rabobank Vallei en Rijn

ING Rayon Ede – Directeur Business Banking

ING Zuid-Oost NL – Sr. Projectmanager Acquisition Finance & Structured Lending

Voorzitter:

Michael van Munster, Vallei Business

Locatie:

De Lunterse Boer





De kansen liggen er dus wel op de fusie- en overnamemarkt, maar de financiering is een zorgenkindje. Banken stellen hoge eisen aan de beide partijen om een overname te financieren.

Het gaat volgens Hans Groothengel om een goede basis en daar kijken de banken kritisch naar. "We willen weten hoe het bedrijf er voor staat. Natuurlijk is het vermogen belangrijk, maar we kijken vooral naar de toekomst en de ondernemer zelf. Als die basis goed is, kan je de financiering makkelijk rond krijgen. Ik merk alleen dat niet elke overname een goed voortraject heeft."

Adviseurs worden veel te laat in een traject ingeschakeld, dat merkt Ton Kock ook. "De beslissingen zijn al genomen en wij moeten dan opeens nog proberen te buigen wat er te buigen valt. Het hele fiscale traject wordt vaak over het hoofd gezien. Een goede adviseur zou het eerste moeten zijn waar een ondernemer bij aan zou moeten kloppen."

Maarten van Dijk: "Ik merk dat de verkopers frequenter worden geadviseerd dan de kopers. Een koper denkt vaak dat hij het zelf kan en verkopers pakken zo'n traject veelal gestructureerder op. Een koper rolt er vaak ook heel snel in, hij krijgt een telefoontje en voor je het weet zit je in een onderhandeling."



Stelling 2: Een groot deel van de fusies en overnames mislukt omdat managers de verkeerde bedrijven op het oog hebben

"Het is eerder zo dat een manager niet bij het bedrijf past", reageert Rood. "Een bedrijf laat een stabiele performance zien, maar je ziet het vaak pas misgaan als er een nieuwe manager, DGA de leiding neemt. Het ligt dus eerder aan de overnemende persoon dan aan het bedrijf."

Ook Van Dijk heeft die ervaring. Het draait vooral om bedrijfscultuur en daar verkijken kopende partijen zich vaak op. "Een groot deel van overnames en fusies mislukken omdat de cultuurverschillen te groot zijn. Zeker in het MKB speelt dat een belangrijke rol. Er moet in het proces een klik tussen de koper en de verkoper bestaan, anders weet je bij voorbaat dat het geen succes gaat worden."

Van de Moosdijk: "Een goed alternatief is om veel onderzoek te doen zodat je die onzekerheid zo veel mogelijk wegneemt



Je kijkt naar wat je echt koopt.“ Dat vult Hoksbergen aan: “Je moet ook met andere mensen binnen het bedrijf praten. Laat je goed informeren door anderen en niet alleen door de eigenaar zelf. Die cultuur is zo belangrijk.”

Toch zitten er haken en ogen aan het inwinnen van goede informatie op de werkvloer. Van Dijk: “Je hebt liever dat een verkoop zo lang mogelijk stil wordt gehouden en de medewerkers zo laat mogelijk worden geïnformeerd. Het liefst pas als de deal rond is.”

Stelling 3: Het is een slechte tijd om je bedrijf te verkopen

“Dat hoeft dus helemaal niet zo te zijn”, zegt Hoksbergen. “Zoals al eerder besproken, zijn er bedrijven die goed presteren en daar kunnen ook hele goede partijen voor te vinden zijn.” Toch is het in veel gevallen geen ideale tijd om te verkopen. “Als je je bedrijf moet verkopen, dan heb je volgens mij wel een probleem”, stelt Bijma.

‘In het MKB blijkt het veelvuldig voor te komen dat verkopers meer risico lopen dan vijf jaar geleden’

Daar gaat iedereen in mee. Van de Moosdijk: “Ik denk dat de balans iets opschuift richting de verkoper. Maar op zich hoeft het geen slechte tijd te zijn als je bereid bent een deel van de waarde van je bedrijf in de risicosfeer te houden en dus zelf financieel betrokken blijft bij het bedrijf.” Van Dijk: “Ik zie dat ook wel gebeuren in de praktijk. Ondernemers blijven, op wat voor manier dan ook, betrokken bij de onderneming.” Toch is dat volgens Bijma niet gewenst: “Ondernemers willen gewoon van hun zaak af. Als je echt moet verkopen is dat dubbel pech; je krijgt niet direct je geld omdat je een deel van de koopsom in het bedrijf moet laten zitten en je krijgt het pas als de eigenaar een ok geeft. Eerst moet de bank die de financiering voor de koper heeft geregeld worden betaald en daarna ben jijzelf pas aan de beurt.”

Tips&Tricks:

- Sjirk Bijma: “Het verkoopproces is niet zomaar iets. Je moet jezelf goed voorbereiden zodat je niet voor verrassingen komt te staan.”
- Hans Groothengel: “Zorg dat je een team met deskundigen om je heen verzameld.”
- Maarten van Dijk: “Doe het niet te impulsief.”
- Ton Kock: “Denk er goed over na en laat je goed adviseren, bezint eer gij begint.”
- Henk Hoksbergen: “Begin er op tijd mee en neem er de tijd voor.”
- Job Rood: “Een goede voorbereiding is het halve werk. Neem er dus de tijd voor. Voor goede overnames staan wij als bank nog altijd open.”
- Joeri van de Moosdijk: “Never waste a good crisis. Er zijn altijd kansen.”

In het MKB blijkt het veelvuldig voor te komen dat verkopers meer risico lopen dan vijf jaar geleden. “Het is eerder regel dan uitzondering momenteel”, zegt Groothengel. “Voor de verkoper is dat heel vervelend. Hij blijft betrokken bij het bedrijf, wat hij al niet wil, en loopt ook nog eens meer financiële risico’s.”

Stelling 4: De ‘gouden tijden’ in fusie- en overnameland, zoals 2007 en 2008, keren niet meer terug

In een discussie met financiële experts ontkomen we niet aan de vraag hoe het in de toekomst gaat lopen. De stand van de economie en oplossingen passeren de revue. Komen er weer gouden tijden voor bedrijfsovernames en fusies? Rood vindt dat er meer realisme in de markt gaat komen. “Ik denk dat we terug gaan naar normalere tijden. De goede en slechte ondernemers filteren zichzelf momenteel. Als je het zo gaat bekijken, komen de bedrijven die het overleven uiteindelijk beter uit de crisis. Als je nu je zaakjes goed regelt, kan je straks makkelijk mee met de groeisput die we ongetwijfeld weer een keer gaan krijgen.” “Economie is emotie en het valt op dat mensen over het algemeen een kort geheugen hebben”, zegt Van Dijk. “Nu is het crisis hier en crisis daar, maar als het straks weer beter gaat zullen er weer gouden tijden komen in fusie- en overnameland. Dan komen er weer financieringen waarvan je je af kan vragen of dat wel kan. Tegen die tijd denken we met z’n allen; ach, toen in 2009, 2010 en 2011, dat waren extreme tijden.” Dat de megafinancieringen eruit zijn, kan Groothengel beamen. “Banken

kijken naar toekomstperspectieven en die groei zit er nu niet meer in. Als je vijf jaar geleden investeerde in bijvoorbeeld een bedrijfspand, dan bracht dat een paar jaar later het dubbele op. Daardoor kon er meer gefinancierd worden. Nu is dat gewoon niet meer.”

Bijma: “Uiteindelijk gaat het natuurlijk ook goed komen met de markt. Die eurocrisis wordt opgelost, op welke manier is wel de vraag. Het probleem in Europa is dat we geen eenheidsgevoel hebben en elkaar niet willen helpen. Die eenheid gaan we nu pas creëren, we beginnen dus nog maar net.”

De heren verwachten dus wel dat het uiteindelijk weer beter gaat. En er zijn volgens Van de Moosdijk ook voordelen aan een stevige crisis: “Ondernemers worden gedwongen om naar hun bedrijf te kijken en operationeel te reorganiseren. Je verbetert de efficiency en kunt sterker uit de crisis komen.”

“Ik ben het daar mee eens”, reageert Hoksbergen. “Ik probeer ondernemers aan te zetten om creatief te kijken naar de onderneming en de commercie. Snijden in de kostenkant is belangrijk, maar het is ook negatief geredeneerd. Ik probeer met mijn klanten te kijken naar nieuwe markten en de insteek van de commercie, vaak valt daar ook nog wel wat te halen.”

Kock is het daar mee eens en voegt tot slot toe: “Een ondernemer moet compleet ondernemen en zich daar op richten. Het is gevaarlijk als je alleen maar naar de kostenkant kijkt. Hij moet zijn complete onderneming onder de loep nemen.” ■

FUSIES & OVERNAMES IN TIJDEN VAN CRISIS?

Is de huidige crisis nu juist goed of slecht voor een fusie of overname? Wakker liggen over de grote financiële belangen van een aan- of verkoop van een onderneming? Onze adviseurs denken vooral in kansen en mogelijkheden die de huidige situatie u biedt .

Bij BDO vinden wij dat u zich als ondernemer vooral moet bezighouden met – inderdaad – ondernemen. Ook bij fusies en overnames kunnen onze adviseurs u van A tot Z begeleiden. Zij beschikken niet alleen over aantoonbare expertise in transacties maar tevens over een groot (inter)nationaal netwerk. Onze multidisciplinaire aanpak garandeert een optimaal gebruik van alle fiscale-juridische -, HRM en financiële regels.

Ons motto luidt: wij de cijfers en de regels, u de vrijheid om te ondernemen. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met mevrouw Nika Stegeman-Kruijt van ons kantoor in Ede.

Rubensstraat 145
6717 VE EDE
Telefoon 0318-439300
www.bdo.nl/tas

VOOR VRIJ ONDERNEMEN



“Onder de oppervlakte zit nog een enorm groeipotentieel”
Prof. dr. Henk Volberda, hoogleraar Strategisch Management

Zien wat Nederland groter maakt

Hoeveel bank wil je hebben



Internationaal zakendoen zit ons in Nederland in het bloed. Het is onderdeel van ons DNA. Onze kracht. Al eeuwen. Met onze voeten stevig in de vochtige klei verleggen we onze grenzen naar nieuwe markten. Maken we ons kleine land zo steeds een stukje groter. Er is een bank die de internationale uitdagingen van ondernemers heel goed begrijpt. Doorziet en doorvoelt. Noemt het een ondernemend hart. Dat is onze kracht. En die delen we graag. ING.nl/commercialbanking

Michelinsterren 2012

Op 28 november 2011 werden voor de Nederlandse horeca de Michelinsterren voor 2012 bekendgemaakt. Hoewel er nergens een derde ster aan het horecafirmament is ontdekt, is de oogst met 3 tweede sterren en 7 eerste sterren zeker de moeite waard.

Culinair minnend Nederland kan haar hart ophalen. Ook dit jaar zijn er weer een aantal sterren bijgekomen. De Kromme Watergang in Hoofdplaat, Chapeau! in Bloemendaal en Librije's Zusje in Zwolle werden vereerd met een tweede ster. De grote zus in Zwolle wist in ieder geval samen met Oud Sluis haar toppositie te handhaven. Naast de dubbele sterrenrege hebben 7 restaurants hun debuut

gemaakt op de sterrenlijst, waaronder De Echoput in Hoog Soeren en Pure C in Cadzand. Helaas zijn er ook een aantal sterren uitgedoofd. De Stenen Tafel te Borculo sloot haar deuren, net als Chalet Royal in Den Bosch. De Fuik in Aalst werd overgenomen.

Voor restaurants worden de Michelinsterren beschouwd als dé kroon op het harde

werk en blijk van waardering en kwaliteit. De sterren worden toegekend aan de hand van vijf criteria: de kwaliteit van de producten, de beheersing van kooktechnieken en smaken, hoe de persoonlijkheid van de chef in zijn gerechten doorklinkt, de prijs-kwaliteitverhouding en de constantheid van de prestaties door de tijd heen en over de hele kaart.

De betekenis van de sterren is als volgt: * 1 ster – Uitzonderlijke keuken, ** 2 sterren – De keuken is een omweg waard, * 3 sterren – De keuken is een reis waard**

De verdeling:

*** Michelinsterren

De Librije (Zwolle)
Oud Sluis (Sluis)

** Michelinsterren

Ciel Bleu (Amsterdam)
Ron Blaauw (Amsterdam)
Chapeau! (Bloemendaal)
De Lindenhof (Giethoorn)
Boreas (Heeze)
De Kromme Watergang (Hoofdplaat)
Inter Scaldes (Kruiningen)
De Bokkedoorns (Overveen)
't Brouwerskolkje (Overveen)
Da Vinci (Maasbracht)
Beluga (Maastricht)
Parkheuvel (Rotterdam)
De Zwethheul (Schipluiden)
De Leuf (Ubachsberg)
De Leest (Vaassen)
Librije's Zusje (Zwolle)

* Michelinster

Herberg Onder de Linden (Aduard)
De Saffraan (Amersfoort)
Aan de Poel (Amstelveen)
La Rive (Amsterdam)
Lastage (Amsterdam)
Vermeer (Amsterdam)
Vinkeles (Amsterdam)
Yamazato (Amsterdam)
Le Restaurant (Amsterdam)
Het Koetshuis (Bennekom)
De Hoefslag (Bosch en Duin)
Kaatje bij de Sluis (Blokzijl)
Wolfslaar (Breda)

Soigné (Bussum)
Pure C (Cadzand)
Perceel (Capelle a/d IJssel)
De Bloemenbeek (De Lutte)
Sense (Den Bosch)
Calla's (Den Haag)
Koriander (Drachten)
La Provence (Driebergen-Rijsenburg)
De Karpendonkse Hoeve (Eindhoven)
Avant Garde van Groeninge (Eindhoven)
Sonoy (Emmeloord)
De Zwaan (Etten-Leur)
Muller (Groningen)
Solo (Gorinchem)
ML (Haarlem)
De Bokkepruik (Hardenberg)
Basiliëk (Harderwijk)
't Nonnetje (Harderwijk)
Cheval Blanc (Heemstede)
De Kromme Dissel (Heesum)
Lakes (Hilversum)
De Echoput (Hoog Soeren)
Kasteel Heemstede (Houten)
De Molen (Kaatshoevel)
't Vlasbloemeken (Koewacht)
Schatthoes Verhildersum (Leens)
De Burgemeester (Linschoten)
Tante Koosje (Loenen aan de Vecht)
't Amsterdammertje (Loenen aan de Vecht)
Au Coin des Bons Enfants (Maastricht)
Chateau Neercanne (Maastricht)
Toine Hermsen (Maastricht)
Tout à Fait (Maastricht)
Le Marron (Malden)
Posthoorn (Monnickendam)
De Gieser Wildeman (Noordeloos)
Latour (Noordwijk aan Zee)
De Lindehof (Nuenen)

De Wanne (Ootmarsum)
Cordial (Oss)
Hermitage (Rijsoord-Ridderkerk)
Niven (Rijswijk)
Paul van Waarden (Rijswijk)
One (Roermond)
Amarone (Rotterdam)
Ivy (Rotterdam)
Fred (Rotterdam)
Frouckje State (Ryperkerk)
De Vrienden van Jacob (Santpoort)
Seinpost (Scheveningen)
Merlet (Schoorl)
Wollerich (Sint Oedenrode)
La Trinité (Sluis)
Aubergine (Steijl)
Bij Jef (Texel, Den Hoorn)
Grand Restaurant Karel V (Utrecht)
Valuas (Venlo)
Savelberg (Voorburg)
De Nederlanden (Vreeland aan de Vecht)
De Heer Kocken (Vught)
De Treesswijkhoeve (Waalre)
O Mundo (Wageningen)
De Moerbeij (Warmond)
Bretelli (Weert)
Brienen aan de Maas (Well)
Katseveer (Wilhelminadorp)
Mijn Keuken (Wouw)
De Vlindertuin (Zuidlaren)
De Groene Lantaarn (Zuidwolde)
't Schulten Hues (Zutphen)

Vervallen Michelinsterren

De Stenen Tafel (Borculo, gesloten)
De Fuik (Aalst, overgenomen)
Chalet Royal (Den Bosch, gesloten)

Vallei Business



De jaarlijkse Beaujolais Party van Van Veen Advocaten



Herdenking overlijdensdag Prins Bernhard in Wageningen



Kick off energie neutraal wonen Wageningen

was erbij



Burgemeester Elzenga opent nieuwe vestiging van Rabobank Vallei en Rijn in Veenendaal



Prinses Margriet onthult het logo van Stichting Allegoeds



Bakker Mekking uit Bennekom presenteert zijn FoodValley saucijzenbroodje aan de bestuurders van Barneveld, Ede, Nijkerk, Renswoude, Rhenen, Scherpenzeel Veenendaal en Wageningen

Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken op deze bladzijde?

Mail dan kosteloos uw hoge resolutiefoto naar de redactie:

eelco@vanmunstermedia.nl o.v.v. 'Vallei Business was er bij'

BUSINESS FLITSEN

RABOBANK: € 2.000 VOOR PIANO IN DE TOLLENKAMP

Rabobank Vallei en Rijn heeft vanuit het Coöperatiefonds € 2.000,- beschikbaar gesteld aan Stichting Vrienden van de Tollenkamp. Met deze bijdrage maakt de Rabobank de komst van een piano mede mogelijk. De komende jaren valt er dus weer veel muzikaal te genieten in dit Rhenense zorgcentrum.

Cheque

In het prachtig gerenoveerde gebouw van de Tollenkamp in Rhenen werd vrijdag 2 december de piano afgeleverd. De oude was nodig aan vervanging toe. Mede dankzij een bijdrage vanuit het Coöperatiefonds van Rabobank Vallei en Rijn kon de piano (Yamaha U3) aangeschaft worden. Jan Henken, lid van de ledenraad van Rabobank Vallei en Rijn en betrokken bij de toekenning van de bijdrage, overhandigde in de ontmoetingsruimte de cheque aan het bestuur van Stichting Vrienden van de Tollenkamp. Vervolgens werd de piano als eerste ingewijd door de heer Hofhuis, bestuurslid van de stichting.

Duurzaam investeren

Het Coöperatiefonds is erop gericht om duurzaam te investeren in sociaal-maatschappelijke of culturele projecten, zowel lokaal als bovenregionaal. De aanschaf van de piano voor de Tollenkamp sluit daar goed op aan. De piano wordt bij heel wat activiteiten in de Tollenkamp gebruikt. En ook koren die



optreden voor de ouderen maken gebruik van de piano. De komende jaren is dus muzikaal plezier gewaarborgd in De Tollenkamp. Heeft u een project dat ook een steuntje in de rug verdient? Ga dan naar www.rabobank.nl/vr en kijk onder 'Coöperatiefonds'.

Betrokken bij Rhenen

Ook Stichting Vrienden van de Tollenkamp is blij met de bijdrage van de Rabobank. Secretaris/penningmeester Roel van Voorthuisen: "De Rabobank is in Rhenen een begrip en voor onze stichting geen onbekende. Vanaf de oprichting in 1990 is de stichting rekeninghouder bij de bank en als zodanig ook bekend met de werkwijze van de Rabobank en haar Coöperatiefonds. De maatschappelijke en sociale betrokkenheid van de bank is in onze contacten duidelijk gebleken en dat hebben wij als bijzonder ervaren!"



Mogen wij u een handje helpen?

Bij piekdrukke of ziekte is het prettig wanneer u kunt beschikken over flexibele arbeidskrachten. VDB Dienstverlening is een volledig gecertificeerd partner die extra handen levert voor alle bedrijfsactiviteiten. Incidenteel of structureel. Waar, wanneer en hoe lang u maar wilt. Achter de schermen nemen we ook de zorgen én alle administratie over die het inschakelen van tijdelijke arbeidskrachten met zich meebrengt.

En dat tegen uiterst scherpe tarieven. Dat maakt ons veelzijdig in personeel.

NEN 4400 - 1 Stichting Normering Arbeid  **DE NORM voor betrouwbaarheid**

VDB Dienstverlening BV ♦ Renswoude ♦ T 0342 - 410 230 ♦ I www.VDBgroep.eu

0318netwerkagenda bestaat één jaar

Gezien de huidige economische situatie is netwerken misschien wel belangrijker dan ooit. In dit kader worden er steeds meer netwerkbijeenkomsten georganiseerd. Hierdoor zien veel mensen door de bomen het bos niet meer. Tevens komt het regelmatig voor dat er op hetzelfde moment meerdere initiatieven plaatsvinden. Dit kan voor de organisatoren en de bezoekers vervelend zijn.

Jillis Baggerman en Janneke Hamstra van Jillis Baggerman makelaardij hebben in samenwerking met Lea Combé hier een jaar geleden een oplossing voor gevonden. Zij hebben de website www.0318netwerkagenda.nl laten ontwikkelen, waarop alle organisatoren binnen de gemeente Ede en Veenendaal (ook wel het 0318-gebied genoemd) hun bijeenkomsten kunnen aanmelden. Jillis Baggerman: "Wij hebben het afgelopen jaar veel positieve reacties op ons initiatief mogen ontvangen. De meeste organisatoren hebben hun bijeenkomsten inmiddels aangemeld en gebruiken de site tevens ter promotie van hun organisatie. We hebben in ieder geval bereikt dat er niet zo veel bijeenkomsten op hetzelfde moment meer plaatsvinden. Het is ook leuk om te zien dat de 0318netwerkagenda op LinkedIn hard is gegroeid." Janneke Hamstra: "We hebben overigens nog veel plannen met de netwerkagenda. Zo organiseren wij namens de 0318net-



Marije Kuppens, Jillis Baggerman en Janneke Hamstra

werkagenda het 'netwerkevent van het jaar 2011'-verkiezing. Via de 0318netwerkagendagroep op LinkedIn kan er van 2 januari tot en met 15 februari a.s. door alle leden van deze groep eenmalig gestemd worden op zijn of haar favoriete netwerkbijeenkomst. We willen het heel transparant houden, zodat iedereen kan zien wie er gestemd heeft en waarop er gestemd is. De stemmers maken kans op een aantal bijzondere prijzen, waaronder een door Telpoint Benelux Ede aangeboden HTC Flyer tablet ter waarde van € 534,-. De overige prijzen staan vermeld op LinkedIn. De winnende organisator van de desbetreffende netwerkbijeenkomst zal veel publiciteit in de media krijgen en zal een jaar lang de titel mo-

gen dragen. Het is de bedoeling dat we hier een jaarlijkse gebeurtenis van maken. Aangezien Lea Combé inmiddels een andere werkkring heeft, is onlangs het team verrijkt met Marije Kuppens van MKL Management Support. Voor velen is Marije geen onbekende, aangezien Marije zeer actief is op het gebied van netwerken." ■



Dwingend recht in het huurrecht



De wetgever heeft bij de totstandkoming in 2003 van het nieuwe huurrecht ervoor gekozen om de veelal zwakkere partij bij een huurovereenkomst, de huurder, een bepaalde mate van (soms vergaande) bescherming te bieden.

Dit vertaalt zich bijvoorbeeld in de bescherming die de huurder van zogenaamde detailhandelsbedrijfsruimte geniet voor wat betreft de duur van de overeenkomst. In elk geval gedurende een termijn van 5 jaar heeft de huurder de mogelijkheid om zijn onderneming op te bouwen en gedane investeringen terug te verdienen. Na die 5 jaar kan de verhuurder slechts in uitzonderlijke gevallen de huur beëindigen. Doet één van die gevallen zich niet voor, dan wordt de huurder automatisch nog een termijn van 5 jaar gegund.

Omdat veel bepalingen uit het huurrecht, waaronder die met betrekking tot de duur van de huurovereenkomst, van dwingend recht zijn, betekent dit dat partijen daar (in hun huurovereenkomst) niet van mogen afwijken.

De praktijk kan echter met zich brengen dat de verhuurder niet gebonden wil zijn aan deze dwingendrechtelijke bepalingen; bijvoorbeeld in het geval dat een verhuurder ook tevens franchisegever is.

Als een huurder/franchisenemer een fastfoodrestaurant exploiteert, zullen de door hem geleverde producten en service van een door verhuurder/franchisegever vastgesteld niveau moeten zijn. Voldoet de franchisenemer daar niet aan dan zal – op basis van de franchiseovereenkomst – deze overeenkomst door de franchisegever kunnen worden beëindigd. Gelijktijdig zal de franchisegever/verhuurder dan

ook de huurovereenkomst willen beëindigen. Dit is, zo bleek hiervoor, in principe pas mogelijk nadat 5 jaar zijn verstreken.

De oplossing voor dit probleem van de verhuurder kan gevonden worden in de mogelijkheid die de wet biedt om afwijkende bedingen, dat wil zeggen bedingen in een huurovereenkomst die afwijken van de wettelijke (dwingendrechtelijke) bepalingen, ter goedkeuring aan de kantonrechter voor te leggen.

De kantonrechter kan afwijkende bedingen goedkeuren als de rechten van de huurder als gevolg van het beding niet wezenlijk worden aangetast of als de maatschappelijke positie van de huurder in vergelijking met die van de verhuurder dusdanig is dat hij in redelijkheid geen bescherming van de wet nodig heeft.

Ook al bent u het als verhuurder samen met uw huurder eens over de inhoud van een van de wet afwijkend beding, dan nog zal de kantonrechter zelf beoordelen of het beding het hiervoor omschreven toetsingscriterium kan doorstaan. Om de kans op goedkeuring van het beding te vergroten doet u er goed aan om, daar waar de huurder in zijn rechten wordt beperkt, hem tevens te compenseren, bijvoorbeeld door het personeel bij het beëindigen van de huur over te nemen, de kosten in verband met het onderhoud voor uw rekening te nemen, het door de huurder/franchisenemer te betalen bedrag aan goodwill te beperken, etc. ■

Mr. Maarten Blok
Van Veen Advocaten
0318 687906 - m.blok@vanveen.com

Kijken naar de toekomst

Economische tegenwind of juist een tijd vol kansen? Het hangt ervan af hoe je het bekijkt. Wel is duidelijk dat goed financieel advies in deze tijden essentieel is om als bedrijf goed te blijven draaien. Met een maatschappelijk verantwoord tintje kan nu een stevige basis worden gelegd voor de toekomst. Henk Hoksbergen, Barend Bos en Henk van den Oever van Boschland Accountants & Adviseurs vertellen over wat ze voor bedrijven kunnen betekenen.

Ook bij Boschland dragen ze hun steentje bij. Ze steunen projecten en stichtingen in de regio door financieel advies te geven of de boekhouding te doen. “We steunen de Edese Uitdaging een platform die ervaren ondernemers koppelt aan jong talent. Zij pakken projecten op met raad en daad. De ervaren bedrijven stellen hun kennis en kunde ter beschikking en de jonge talenten voeren het uit”, vertelt Henk van den Oever.

“Daarnaast zijn we nauw betrokken bij een restaurant waar mensen met het

syndroom van Down werken. Wij doen daar de boekhouding voor”, vult Barend Bos aan. “We geven mensen graag een plaats in de samenleving en vinden het belangrijk om onze verantwoordelijkheid te nemen. We steunen veel projecten in de non-profitsfeer. Het kan natuurlijk niet altijd gratis zijn want onze schoorsteen moet ook roken, maar wel nette prijzen voor vakkundig advies.”

Kansen benutten

De tijden zijn voor veel bedrijven zwaar, dat zien de heren ook. Toch liggen er nog

genoeg kansen die met een goed advies genomen kunnen worden. Henk Hoksbergen: “Sommige bedrijven blijven goed draaien, maar het is over het algemeen een zware tijd. We laten ondernemers zien dat we meerwaarde kunnen leveren door over hun schouder mee te kijken en advies te geven. Onze rol is wat dat betreft wel anders geworden, het gaat niet meer om puur de cijfertjes, maar om bedrijfs-economisch beleid. Achterom kijken is niet meer zo van deze tijd. We willen met de ondernemer de basis leggen voor de toekomst.”

Toekomstgericht ondernemen is ook meedenken als het om maatschappelijk verantwoord ondernemen gaat. Van den Oever: “Het is in belang van iedereen om te denken aan toekomstige generaties. Wij kunnen als accountants en adviseurs bedrijven adviseren als ze investeringen doen. We wijzen ondernemers op milieuvriendelijke investeringen, vaak lijken die in eerste instantie duurder, maar we kunnen voorrekenen wat het kan opleveren. Er zijn subsidies die interessant zijn, maar ook fiscaal valt er veel te doen.” “Ondernemers kijken natuurlijk altijd wat het oplevert, dat is ook logisch. Wij vinden het belangrijk om ze te wijzen op de mogelijkheden en voordelen van MVO”, vult Bos aan. “MVO is niet alleen goed voor de maatschappij en de toekomst, maar ook voor de portemonnee. Denk aan de terugverdientijd, besparing levert gewoon geld op.” Over het algemeen genomen zijn de drie accountants positief als het om de toekomst gaat. “Het is nu even zwaar, maar dat gaat wel beter worden. De echte ondernemer komt nu bovendrijven”, sluit Hoksbergen af. “Wij kijken graag vooruit en willen samen met die ondernemers kansen pakken die er nu liggen. Ondernemen vanuit een negatief perspectief is nooit goed.” ■



Vlnr: Barend Bos, Henk van den Oever, Henk Hoksbergen



KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN • KOOKSTUDIO • DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

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

PARTYCENTRUM Schimmel
RESTAURANT • BRASSERIE

Welkom bij Partycentrum Schimmel

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

restaurant CAMPMAN

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

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

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



**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

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

*Anno straks,
met een vleugje toen*

6



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

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




7



Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



8



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

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

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

9



Hof van Wageningen

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

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

10





**Amrath Hotel
Maarsbergen**

*De restaurant en locatie is heel mooi
in combinatie met lijnen, vegetatie en
truffen. Een van de beste locaties in de omgeving van
Ede! Zo alibi kan u niet misstrouwen,
als u een bruiloft of ander feest in Maarsbergen*

Woudenbergweg 44
3658 MH Maarsbergen
T +31 348 47 55 22
F +31 348 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl



“Nothing escapes his eagle eye...”



Schuiteman

Accountants & Adviseurs

www.schuiteman.com

De WOZ-beschikking valt binnenkort weer op de mat

Dat wil zeggen, de Waarde Onroerende Zaak (WOZ-waarde) staat op de aanslag onroerendezaakbelasting en deze valt binnenkort weer in de brievenbus. Dit is een belangrijk document omdat de hoogte van de WOZ-waarde naast de hoogte van de onroerendezaakbelasting ook de hoogte van het eigen woningforfait en de hoogte van de aanslag van het waterschap bepaalt.

Hoe lager de WOZ-waarde wordt vastgesteld, hoe beter. Daarom is het goed te weten dat tegen de WOZ-waarde bezwaar kan worden ingediend. Zeker omdat de gemeente de hoogte van de WOZ-waarde bepaalt aan de hand van koop- en/of huurtransacties van vergelijkbare objecten.

De vraag die u zichzelf mag stellen is deze: is er wel sprake van een vergelijkbaar object?

Ieder onroerende zaak is uniek, dus zal er altijd rekening gehouden moeten worden met bijzondere omstandigheden van de onroerende zaak. Gemeenten houden niet altijd voldoende rekening met deze bijzondere en waardebeïnvloedende omstandigheden.

Zo kan de straat waaraan uw huis staat bijvoorbeeld minder goed zijn onderhouden dan bij het vergelijkbare object waarop de gemeente zich gebaseerd heeft. Het kan ook zijn dat uw huis aanzienlijk kleiner of in slechtere conditie is, dan het zogenaamd vergelijkbare object.

Daarnaast kan de gemeente voorbij zijn gegaan aan het feit dat er een hangplek is voor jongeren naast uw huis. Of dat er megastallen in de buurt worden gebouwd. Zelfs een uit de hand gelopen burenruzie kan aanleiding zijn van een lagere WOZ-waarde.

Het kan daarom de moeite zijn om het taxatieverslag op te vragen. Het opvragen van deze verslagen is zeer eenvoudig en ze worden veelal digitaal verstrekt. Uit dit verslag blijkt wat voor de gemeente de onderbouwing is geweest voor de hoogte van de WOZ-waarde. Aan de hand hiervan kunt u bepalen of de gemeente uit is gegaan van de juiste feiten of dat zij zich gebaseerd heeft op een niet vergelijkbaar object.

Indien u het niet eens bent met de vastgestelde WOZ-waarde, kunt u bezwaar maken tegen de opgelegde beschikking. Let er wel op dat het bezwaar binnen zes weken na dagtekening van de onroerende zaaksbelasting moet zijn ingediend.

Kortom, het opvragen van het taxatieverslag van de WOZ-waarde is slechts een kleine moeite, maar kan erg lonend zijn.

Ton Kock, fiscalist



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
DE WERLT
DENNENHEUL



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

'Managers houden van zombies'

Managers vechten tegen bureaucratie, kosten en gedemotiveerde werknemers, maar lossen de echte problemen niet op. 'Bedrijven zonder zelfinzicht hebben geen bestaansrecht meer.'

Ondernemingen trekken zich niets aan van de verschillende crisissen die we op dit moment meemaken. De beurskoersen en het consumentenvertrouwen zijn lager dan ooit, maar in organisaties is het business as usual. In zijn nieuwe boek *Zombiebusiness* veegt de bekende auteur en managementspreker Guido Thys de vloer aan met de berustende houding die overal heerst. 'Veel tijd en energie gaat verloren aan het vechten tegen zombies als bureaucratie, businessmodellen, kosten en gedemotiveerde werknemers. Dit doen managers echter niet door fundamentele problemen op te lossen, maar door workarounds te bedenken; veel organisaties hangen van pleisters aan elkaar. Nog meer vergaderen, nog meer automatiseren, nog meer coaches aanstellen. Managers houden van zombies.'

Thys betoogt dat de traditonale aanpak van bedrijven en andere organisaties faalt. De impact van de crisissen is volgens hem het bewijs. Focus op aandeelhouderwaarde: zinloos; focus op winst: zinloos. Thys adviseert bedrijven om te kiezen voor een fundamentele herbezinning en het antwoord te zoeken op drie vragen: wat moeten we, wat kunnen we en wat willen we. Thys: 'Bedrijven zonder zelfinzicht hebben geen bestaansrecht meer. Maar voor bedrijven met een hoger doel, zoals het Leger des Heils of Apple, is altijd toekomst.'

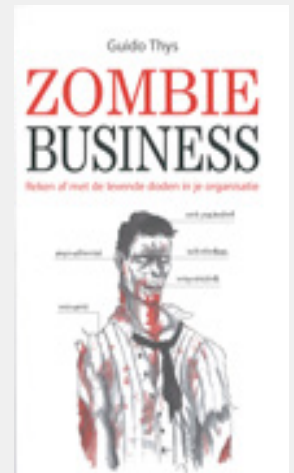
De van oorsprong Vlaamse Guido Thys is met bijna tweeduizend lezingen op de teller een van de meest succesvolle sprekers van Nederland. Hij werkte de afgelopen paar jaar aan het boek *Zombiebusiness* en kreeg gaandeweg veel bijval voor zijn visie. 'De meeste werknemers weten heel goed wat er mis is, maar ze denken dat ze de macht niet hebben om fundamentele veranderingen door te voeren. Ik heb echter de vaste overtuiging dat iedereen in de organisatie die macht wel heeft. En ze kunnen die macht maar beter gebruiken, om te voorkomen dat zombies hun bedrijven uithollen.'

Titel: *Zombie Business*
Uitvoering: gebonden

Auteur: Guido Thys
Prijs: € 24,50

ISBN: 9789461260192
Uitgever: Haystack, www.haystack.nl

Omvang: 263 pagina's
Bezoek ook: www.guidothy.nl



Veel jonge managers ongeschikt

Veel jonge managers zijn sociaal onhandig en slagen er niet in om hun medewerkers te motiveren. 'Ze zijn te veel gefocust op targets'.

Drie dagen na de borstamputatie van een medewerker belde haar manager met de vraag wanneer ze weer kwam werken. Deze gebeurtenis is volgens consultant Bert Overbeek typerend voor veel beginnende managers. 'Dit is een extreem voorbeeld, maar het laat zien hoe graag managers willen scoren. Ze verliezen de belangen van medewerkers en het bedrijf soms uit het oog.'

Overbeek is consultant en interim-manager en constateert dat hij nogal eens problemen moet opruimen die jonge managers achterlaten. Overbeek: 'Jonge managers willen wel: een mooie functie, goed salaris, mooie lease-auto. Maar omdat ze door hun docenten en hun senior-managers onvoldoende zijn opgevoed, weten ze niet wat wel kan en wat niet kan. Dit zorgt ervoor dat beginners vooral uit de heup schieten. Ze werken heel impulsief en ongestructureerd.'

Beginners maken volgens Overbeek drie essentiële fouten. Ze laten na om hun medewerkers bij hun dagelijks werk te faciliteren. Ze investeren onvoldoende tijd in het motiveren van deze medewerkers. Intussen spelen ze mooi weer richting de directie, bijvoorbeeld in de vorm van nietszeggende, onnodig dikke rapporten. Overbeek: 'Ze zijn te veel gefocust op targets, die ze ironisch genoeg niet halen omdat ze er te veel op gefocust zijn!' Bij veel bedrijven waar Overbeek werkt, ziet hij hoe jonge managers mislukken, soms zelfs met een burn-out, en dat baart hem zorgen: 'Veel managers vinden pas na veel jobhoppen een baan waarin ze slagen – als ze eenmaal enkele jaren ervaring hebben.'

In zijn nieuwe boek *Voer voor jonge bazen* beschrijft Overbeek hoe managers kunnen stoppen met navelstaren en beginnen met hun belangrijkste taak: het ondersteunen van medewerkers, vooral door actief met hen te communiceren. Ook op zijn website jongebazen.nl is het zijn missie jonge manager te helpen: 'Leidinggeven is een ambacht met enkele spelregels. Als je die niet kent, begin je niet alleen als een potential, maar eindig je ook als een potential.'

Titel: *Voer voor jonge bazen*
Uitvoering: gebonden

Auteur: Bert Overbeek
Prijs: € 19,95

ISBN: 9789461260215
Uitgever: Haystack, www.haystack.nl

Omvang: 176 pagina's

Auteur Bert Overbeek heeft bij Haystack ook een website waar je gratis in een e-book zijn gemakkelijke columns kunt lezen: www.haystack.nl/voer



Vorbereiding maakt het verschil

Een goede opleiding staat of valt met een goede voorbereiding. Helicon Opleidingen verzorgt voor AgruniekRijnvallei een opleidingstraject voor hun operators. Het bedrijf had een fusie voor de deur staan en wilde in de toekomst efficiënter en breed inzetbaar personeel op de werkvloer om de economische ontwikkelingen bij te houden.



Vlnr: Corrie van Gestel, Hein Gonlag, Freek Oteman, Rob van Velthoven



Als bedrijf moet je je blijven ontwikkelen en daarbij wordt het steeds belangrijker om de mensen op de vloer breed in te zetten en efficiënter te produceren. Freek Oteman, HR manager van AgruniekRijnvallei, wilde de operators laten opleiden tot Allround Operators. “Het is voor ons een stukje vooruitgang waar ieder bedrijf in de basis behoefte aan heeft. Als je nog mee wilt in deze economie, moet je vooruit kijken en samenwerkingsverbanden leggen. Goed opgeleid personeel is daar een belangrijk onderdeel van.”

Per toeval kwam Oteman tijdens een bijeenkomst in contact met Helicon, die al meerdere opleidingstrajecten had verzorgd waar AgruniekRijnvallei behoefte aan had. “Je komt er in een eerste gesprek al snel achter dat een opleiding niet zomaar van de grond komt”, zegt Oteman. “Het begint bij de voorbereiding en daar ben je je niet zo snel van bewust. Ik kreeg een paar pittige vragen voor mijn kiezen waar ik mee aan de slag kon. Dan zie je eigenlijk pas hoe je ervoor kan zorgen dat je samen met de opleider een goede basis kan leggen voor het hele traject.”

Rob van Velthoven was van Helicon uit de eerste waar Oteman mee te maken kreeg. “De vraag ligt er, maar we willen weten wat de verwachtingen zijn en wat de huidige status is. Door gericht te vragen naar de functieomschrijvingen zoals ze er nu liggen en dat door te trekken naar de toekomst, ga je door veel te praten, samen doelen formuleren. Wij hante-

ren altijd de 40-20-40 regel waarin we 40% van de tijd aan het voortraject besteden, 20% aan de training zelf en weer 40% aan de daadwerkelijke implementatie op de werkvloer. We begeleiden mensen niet naar een diploma toe, maar brengen veranderingen in het gedrag teweeg.”

Persoonlijke benadering

De opleidingsbehoefte werd gedurende de daaropvolgende maanden concreet gemaakt en er volgde ook een grondige inventarisatie op de werkvloer. Hein Gonlag kwam als projectleider van Helicon in beeld. “We gaan uit van de beroepspraktijk als de doelen eenmaal duidelijk zijn. We voegen ervaring, de doelen en de ervaringen die al op de werkvloer aanwezig zijn samen tot een duidelijke lijn waarmee we de trainingen starten. Dat vergt tijd en energie, we nemen niet alleen de grote lijnen mee, maar houden ook een persoonlijke intake met de deelnemers zodat we ook individuele doelen kunnen formuleren. Een deelnemer wil ook verder komen en kunnen zien dat een opleiding voor hem of haar ook echt vooruitgang betekent.”

De persoonlijke benadering voor een traject zoals bij AgruniekRijnvallei vraagt om een investering qua tijd, geld en energie. Oteman wil benadrukken dat het voor een bedrijf een investering is die zichzelf terugbetaalt. “Het is een stukje persoonlijke betrokkenheid, maar we wil-

len graag dat we mensen ook vooruit helpen. In dit traject hebben we ook een uitzendkracht zitten van wie we niet weten of hij bij ons in het bedrijf zal blijven. Waarschijnlijk wel, maar als dat niet zo is dan hebben we hem wel vooruit kunnen helpen met de opleiding die we hem nu bieden.”

Corrie van Gestel neemt het stokje van Hein Gonlag over vanwege zijn pensioen. “Het gaat om een stukje gedragsverandering op de werkvloer en daar willen we eerst een goed beeld van hebben. Hoe is het nu en hoe kunnen we de deelnemers verder ontwikkelen? We werken intensief samen met Bert Gardenbroek, de praktijkbegeleider op de werkvloer. Hij kan een bepaald gedrag signaleren en bijsturen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan communicatie, daar denk je niet snel aan bij technische beroepen, maar als je daar aan gaat werken zie je dat een afdeling beter gaat functioneren. We nemen dat natuurlijk in de training mee. Als iemand met iets technisch bezig is, maar een bepaalde houding heeft, kan je daar aan werken om die houding te veranderen. Het valt gewoon niet in alleen maar kennisaspecten te vatten, je moet daar in de praktijk aan de gang.”

Volgens Van Velthoven is het gedragsaspect ook vaak iets wat bedrijven over het hoofd zien als ze met een opleidingsvraag bij Helicon komen. “Het kennisaspect is het eerste wat in het oog springt, ▲



Duurzaamheidscertificaat voor Ekris Veenendaal

Ekris BMW en MINI dealer heeft het certificaat Erkent Duurzaam Plus van de BOVAG behaald.

De Ekris vestiging in Veenendaal is daarmee de eerste vestiging binnen Ekris Retail BV die de certificering heeft behaald. De overige vestigingen zullen in 2012 het certificaat behalen.

Het certificaat 'Erkend Duurzaam Plus' is ontwikkeld door BOVAG in samenwerking met ARN (Auto Recycling Nederland) en toetst bedrijven in de automotive sector op zaken als energiebesparing en het scheiden van afvalstromen, maar ook op aandacht voor de persoonlijke ontwikkeling van personeel, werkomgeving en verkoop van energiezuinige auto's. Tevens zijn de sociale aspecten van het ondernemen tijdens de certificering uitgebreid aan bod gekomen.

"We zijn er trots op dat we het certificaat 'Erkend Duurzaam Plus' hebben behaald" vertelt Ben van der Weijden, vestigingsmanager van Ekris Veenendaal. Ekris is al sinds jaar en dag bezig met het scheiden van afval, het optimaliseren van het personeelsbeleid en het aangaan

en onderhouden van relaties binnen het rayon. Van der Weijden: "We zijn al geruime tijd sponsor van DOVO en ondersteunen ook landelijke teams zoals Team Liga, de schaatsploeg van Marianne Timmer. Daarnaast hebben we dit jaar een succesvolle MINI actie gehouden in samenwerking met de Guusje Nederhorst Foundation, welke zich inzet voor kansarme kinderen in Nederland." "Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is een manier van denken en werken. Daarbij is het belangrijk om het onderwerp op de agenda én tussen de oren te krijgen" aldus Van der Weijden.

Ook voor haar klanten probeert Ekris naar duurzame oplossingen te zoeken. Van der Weijden: "Zo beschikken we over een leenfiets voor klanten die niet met de auto weg hoeven. Maar daarnaast hebben we ook de meest zuinige BMW's en MINI's als vervangend vervoer beschikbaar, waaronder de nieuwe BMW 1 Serie. Deze is uitgerust met de meest intelligente oplossingen voor een zo laag mogelijk brandstofverbruik en maximaal rijplezier. De BMW 1 Serie valt hiermee in het 20% bijtellingstarief. Dit is het resultaat van BMW EfficientDynamics, een visie die BMW al sinds 2001 heeft ingezet. En met succes, want BMW Group is voor de zevende keer achtereenvolgens verkozen als meest duurzaamste en milieuvriendelijkste autoproducent (*bron: Dow Jones Sustainability Indexes DJSI*).

Ekris | *Veenendaal*



Ekris Veenendaal (0318-546 546), Plesmanstraat 45, 3905 KZ te Veenendaal



maar doordat we grondig analyseren, komen we bij 90% van de bedrijven tot de conclusie dat het vaak meer om gedrag gaat”, vertelt hij. “Voor Agruniek-Rijnvallei hield dat in dat de allround operators een goede overdracht moeten doen tijdens de ploegenwissel. Maar ze moeten bij technische problemen ook eerst kijken wat ze er zelf aan kunnen doen en niet meteen de technische dienst bellen.” “Van ons uit gedacht wilden we naar allround operators toe en hoe we daar naartoe moesten wisten we ook niet. We wilden technisch natuurlijk training on the job, en dan komt je met Helicon is gesprek over een heel traject”, zegt Oteman. “Dat ziet er in eerste instantie heel anders uit, maar als je het er dan over hebt en ziet wat ze willen, dan kom je al snel tot de conclusie dat je wel die richting op wilt. Je krijgt een veel breder pakket en veel stabielier.”

Gedrag

De vraag is hoe je gedragverandering en resultaten van een opleidingstraject gaat

meten. Vaak is het niet concreet te maken terwijl bedrijven graag willen weten wat de kosten en de baten zijn. “Ze moeten zelf gaan meten op de werkvloer”, zegt Gonlag. “Desnoods met een stopwatch en fototoestel. Juist in het voortraject stel je dan makkelijk doelen. Je weet wat de knelpunten zijn en hoe lang ze duren. Een bedrijf ziet dan hoe het werkt en wij kijken dan samen hoe we dat gaan oppakken om het verbeteren en hoe we dat gaan doen.”

“We vragen in de training ook aan de deelnemers om dat te inventariseren”, vult Van Gestel aan. “Een opdracht is om het hele proces te beschrijven en te beschrijven wat hun rol is. Ze moeten zelf kunnen uitleggen wat ze doen en hoe ze er invulling aan geven. We willen een totaalplaatje maken. Bij AgruniekRijnvallei hebben we bewust deelnemers gekozen met verschillende ervaring; mensen die er al jaren werken en mensen die er nog maar net zitten, ze kunnen elkaar dan ook aanvullen. Je creëert interactie tussen alle lagen van het proces, de trai-

ner en de praktijkbegeleider en zo wordt een opleidingstraject een succes.”

Samenwerking

De samenwerking tussen AgruniekRijnvallei en Helicon Opleidingen bevalt beide partijen goed. De voorbereidingen duurden driekwart jaar, maar dat is volgens Oteman een garantie voor een geslaagde afronding. “We willen als bedrijf verder en daar willen we ons personeel bij betrekken, zij moeten mee ontwikkelen met het bedrijf. Door intensief na te denken over het traject, krijg je van tevoren alle neuzen dezelfde kant op en weet je waar je aan toe bent. Iedereen is enthousiast en weet waar we over een paar jaar staan. Ik denk dat het voor ieder bedrijf van belang is om te blijven ontwikkelen en vooruit te kijken. Opleidingen horen daarbij en als je het grondig aanpakt, zoals Helicon, dan kan je dat makkelijker aan dan je op het eerste gezicht zou vermoeden.” ■

Duurzaam uitzenden

Voor bedrijven in de regio die gebruik maken van flexibel personeel is er eigenlijk maar één uitzendbureau waar ze het beste naar toe kunnen; Werkwijzer Uitzendbureaus. De vestiging in Wageningen, met regiomanager Sam Trentelman, verzorgt tot grote tevredenheid personeel voor onder meer Vada Graphic en het RIVM in Bilthoven.

Eigenaar Aldert Onbelet van Vada Graphic doet regelmatig een beroep op Werkwijzer. Hij heeft behoefte aan een flexibele schil die snel aanwezig kan zijn. “Wij verzorgen alles wat met drukwerk te maken heeft voor bedrijven en dat gaat soms met hele hoge pieken. Werkwijzer verzorgt voor ons al sinds 1989 personeel dat ons helpt de pieken te verwerken.” Ook bij het Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu in Bilthoven is vraag naar flexibel

inzetbare personen. Manon Zwart zoekt extra ondersteuning als het gaat om veldwerk waarbij de uitzendkrachten monsters moeten nemen van grond- en oppervlaktewater. “Werkwijzer heeft voor ons al jaren passende uitzendkrachten kunnen vinden. Via de vestiging in Wageningen hebben ze toegang tot mensen die iets met natuur, milieu en landbouw hebben en daar ook een bepaalde achtergrond in hebben. Dat is toch waar wij naar zoeken.”

De beide bedrijven hebben specifieke wensen die ze aan hun flexibele schil stellen. Het is aan de vaste contactpersoon van Werkwijzer, Niels Widdershoven, de taak om de juiste mensen te selecteren. “Van deze bedrijven weten we waar ze naar op zoek zijn. Het gaat om mensen die snel kunnen handelen. Het is in beide functies ook van belang dat de kandidaat fysiek ook in staat is het werk te doen. Niet iedereen heeft de handigheid of het uithoudingsvermogen dat voor beide functies van belang is.”

Voor Vada Graphic kan Widdershoven putten uit een vaste pool mensen. “We weten dat we op die mensen kunnen rekenen en dat ze ook heel ad hoc beschikbaar zijn. We kijken bij de selectie uit naar mensen met een zeker technisch inzicht en handigheid op de werkplek.”





“Wij hebben in het verleden ook mensen van Werkwijzer een contract kunnen aanbieden. Zij waren zeer geschikt en hadden ook de ambitie om bij ons verder te komen. Als ze hier vaker komen, leer je ze steeds meer over het vak en zijn ze beter inzetbaar en kunnen ze meer zelfstandig oppakken. Daarna ga je eens praten of ze een toekomst in ons bedrijf zien zitten. Werkwijzer denkt daar ook in mee en het is geen probleem dat we personeel op deze manier aannemen.”

“Ik vind dat die persoonlijke gerichtheid heel onderscheidend is voor een uitzendbureau”

Deze persoonlijke werkwijze slaat ook aan bij het RIVM. “Ik vind dat die persoonlijke gerichtheid heel onderscheidend is voor een uitzendbureau”, zegt Zwart. “Ze kijken heel gericht naar het bedrijf en de kandidaat en kunnen deze samenbrengen. In mijn ogen zijn ze mensgericht en dat werkt heel plezierig, de kandidaten passen bij ons en zijn gemotiveerd. Het gaat er bij Werkwijzer niet alleen maar om zoveel mogelijk mensen uit te zenden. Ze kijken goed naar wat het beste is voor zowel de kandidaat als voor het bedrijf. Dat is meerwaarde.” ■



Onbelet: “Werkwijzer voldoet prima aan onze wensen wat dat betreft. Ze weten wat we zoeken. Iemand moet soms à la minute op de fiets stappen om hiernaartoe te komen en zulke mensen moet je maar zien te vinden. We werken meestal met vaste mensen die we kennen en die hier ook gelijk aan de slag kunnen.”

Ook voor het RIVM geldt dat er voor de flexibele schil heel gericht gezocht kan worden. Zwart: “Omdat we in het verleden zoveel met Werkwijzer hebben gewerkt, weten ze ook precies waar de mensen aan moeten voldoen. Daarom hebben ze ook maatwerk kunnen leveren binnen een wervingsactie die kort geleden heeft gelopen. Het gaat bij ons vaak om langere periodes dat de mensen voor ons werken. Toch moeten we erop kunnen rekenen dat de kandidaten die worden voorgedragen van tevoren al goed geselecteerd zijn. De vestiging in Wageningen neemt wat dat betreft een stukje zorg uit handen.”

Mensgericht

Het gaat er dus niet om zomaar mensen aan te dragen. Er zijn voor de functies speciale wensen en niet iedereen is als vanzelfsprekend geschikt of komt in aanmerking. Het uitzendbureau kijkt bij het aannemen van mensen dan ook verder dan de gewenste competenties. Ook de persoonlijkheid en de ambities van de kandidaten worden meegenomen in de procedure.

“We kijken tijdens de intake naar het hele plaatje”, zegt Widdershoven. “We willen de juiste mensen aan de bedrijven koppelen, mensen die er ook echt passen. We willen ook investeren in die mensen door hun ambities en toekomstplannen in kaart te brengen. Het gebeurt vaak dat we mensen in eerste instantie uitzenden en dat het bedrijf daar meer in ziet en ze voor vast aanneemt om ze intern op te leiden en een groeitraject aan te bieden. Dan hebben wij ook goed ons werk gedaan.” Vada Graphic heeft daar ervaring mee:



SUCCESVOL
ONDERNEMEN =
GEZIEN WORDEN
GEHOORD WORDEN
BESPROKEN WORDEN
GEBELD WORDEN

PORS|DE RIDDER PR **HELPT U BIJ:**

- # **PER**STRAJECEN
- # **MEDIA**RELATIES
- # **COMMUNICATIE**
- # **COPY**WRITING
- # **DE EFFECTIEVE** INZET
VAN **SOCIAL** MEDIA

Pors|de Ridder
communicatie & public relations

0318 - 438 487
www.porsderidder.nl
twitter.com/porsderidder

De Stelling

'De MVO-hype is voorbij'

Gert Jan Jongkind

Project MVO Ede

Een hype is pas echt voorbij als je er niks meer van merkt. En dat kun je van MVO in Ede niet echt zeggen. Integendeel. Deze hype heeft voor voldoende 'kritische massa' gezorgd in ons denken en

handelen dat we daar de effecten blijvend van zullen merken. Ede gaat MVO integreren in beleid en uitvoering. In Ede gaan we bijvoorbeeld voor minder en groene energie, voor duurzaamheid en streekgebonden voedsel, voor Fairtrade, voor het nieuwe werken (met sociale en milieudoelen). Eigenlijk is de MVO hype in Ede nog maar net begonnen!

Eric van Doorn

EnerPro

MVO is geen hype geweest, en de interesse in MVO is zeker niet voorbij. MVO en zeker duurzaam ondernemen wint juist terrein. De wisselwerking tussen bedrijfsleven, maatschappij en duurzaamheid wordt steeds beter begrepen. Koplopers hebben jaren geleden al begrepen dat de economie een stuk duurzamer zal moeten

worden om de uitdagingen van onze globale wereld het hoofd te bieden. Dit besef groeit, en je ziet nu dat steeds meer bedrijven in hun visie en productieproces ruimte maken voor duurzaamheid. Ook de grote bedrijven als Philips en Unilever hebben ambitieuze MVO-plannen. Dit zijn mooie voorbeelden voor kleine ondernemers zoals EnerPro. Wij zien ook de vraag van bedrijven naar onze duurzame producten stijgen, dat laat ook zien dat bedrijven de waarde van MVO inzien.

Jan van Santen

Mondial Waaijberg Groep

MVO is geen hype en nadenken over MVO is niet voorbij. Waaijberg verhuizers en het samenwerkingsverband van

Mondial Movers denkt constant na over hoe wij maatschappelijk betrokken kunnen ondernemen

Denk aan: inzet van materialen, terugstoten CO2, elektrische auto's, inzet van personeel met beperkingen, enz.

Rijden of stilstaan

De sector transport en logistiek kampt met personeelstekorten. Naar verwachting zullen er over de hele sector in 2015 tussen de 30 en 40 duizend mensen te weinig zijn. Het instituut voor de sector Transport & Logistiek VTL houdt de ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en werkt met verschillende partijen samen om de tekorten zo goed mogelijk op te vangen.

De tekorten aan personeel worden vooral veroorzaakt door de vergrijzing en ontgroening in de sector. Volgens VTL directeur Jeroen Meulendijks gaat er veel personeel met pensioen terwijl de instroom van nieuwe mensen steeds kleiner wordt. "We zien wel grote regionale verschillen", zegt hij. "De Randstad heeft een belangrijke internationale rol

in de logistiek, maar ook de Brabantse steden en de regio Venlo krijgen in toenemende mate te maken met tekorten." Het meest in het oog springende probleem ligt bij de chauffeurs, maar de tekorten doen zich over de hele branche voor. "Op alle opleidingsniveaus en in alle deelsectoren gaan er problemen komen", zegt Meulendijks. "Niet alleen

chauffeurs zijn nodig, maar ook mensen in de haven operatie, in de logistiek en de railsector."

Er wordt vanuit de overheid, de brancheorganisatie TLN, vakbonden, door VTL samengewerkt om projecten op te zetten die de sector promoten. "Er komt nu binnenkort personeel vanuit defensie de arbeidsmarkt op, we gaan samen kijken hoe we die weer aan het werk in onze sector kunnen krijgen. Maar we pakken ook samen regionale projecten op om voorlichting te geven over de toekomstige vraag naar personeel of van werk naar werk projecten.

Doorgroeimogelijkheden

VTL is druk bezig om scholieren en ouders voor te lichten over het logistieke vakgebied. Meulendijks: "We richten ons op goede voorlichting. De instroom is niet voldoende en dat heeft deels te maken met een imago probleem. Wij willen zoveel mogelijk mensen laten zien hoe het er aan toe gaat in de transport en welke kansen er liggen. Het is een interessant vakgebied om je in op te laten leiden, er is voldoende werk en er zijn eindeloos veel doorgroeimogelijkheden." Door in te zetten op goede opleidingen en kwalitatief hoogwaardig personeel, kunnen van tevoren veel problemen opgevangen worden. Er is behoefte aan nieuwe aanwas, maar ook het bestaande arbeidspotentieel kan door opleidingen efficiënter ingezet worden. "Neem chauffeurs, die zijn het visitekaartje van een bedrijf en je mag dus ook een bepaalde kwaliteit van ze verwachten. Een opleiding tot chauffeur duurt twee jaar, dus we zijn nu aan het opleiden voor de toekomst. Maar zeker ook op de werkvloer zoals in magazijnen en bij het laden en lossen. Een bedrijf kan onze BBL leerlingen veelzijdig inzetten en ze op de wijze goed in laten werken in de bedrijfscultuur."



Jeroen Meulendijks



VTL Roadshow

Sinds begin oktober rijdt er een VTL Roadshow die zich richt op jongeren in VMBO 1, 2 en 3. De roadshow is een uniek concept; een truck met simulators waarmee serious games gespeeld worden en de vaardigheden van een vrachtautochauffeur, machinist autolaadkraan en heftruckchauffeur aan bod komen. Naast de simulator-games zijn er ook vier laptops aanwezig met onder andere een dode hoekspel. Met deze roadshow willen we leerlingen op het vmbo kennis laten maken met de mogelijkheden van een uitdagende baan binnen Transport en Logistiek. Doel is ze te enthousiasmeren om een werkend-leren-opleiding in de sector te gaan volgen. Voor vmbo-scholen biedt de roadshow een middel om hun leerlingen te informeren over mogelijkheden binnen de sector. De roadshow zal ongeveer 150 vmbo-scholen bezoeken en daarmee ongeveer 15.000 leerlingen verwelkomen in de truck.

Hoe het er precies uit gaat zien de komende jaren is moeilijk te zeggen. “Hoeveel personeel we tekort gaan komen hangt van de conjunctuur af, als het beter gaat hebben we meer mensen nodig. Ik denk dat het zaak is dat bedrijven hun medewerkers op de werkvloer houden en hun ervaring binnen te houden. Nieuwe starters willen graag een perspectief hebben in hun loopbaan en die kunnen bedrijven in de transport en logistiek hun zeker bieden. Vanzelfsprekend wel afhankelijk van de economische ontwikkeling.”

Knooppunt

VTL pakt de problemen regionaal aan. Ze werken met erkende leerbedrijven waar BBL leerlingen op de werkvloer het vak leren en daarnaast ook een dag per week naar school gaan. “Niet overal heb je hetzelfde probleem of dezelfde behoefte. Er zijn zoveel specialisaties nodig, dat het moeilijk is om dat landelijk aan te pakken.”

De belangen zijn groot, Nederland is in Europa en wereldwijd gezien een knooppunt van logistiek en transport. “We zijn een draaipunt als het gaat om logistiek. Het is een van de grootste sectoren waar de Nederlandse economie om draait. Als we die belangrijke strategische positie verliezen zou dat een ramp zijn voor de Nederlandse concurrentiepositie. Wij zijn van mening dat dit de tijd is hierop te anticiperen en grote problemen te voorkomen.” ■



HET NUT - VERGADERLOCATIE MET EEN BIJZONDERE TWIST

Wie genoeg heeft van standaard vergaderzalen met een sfeerloos interieur kan zijn hart ophalen bij Het Nut in Beesd. Gevestigd in een 18e eeuws pand is Het Nut dé vergaderlocatie voor iedereen die waarde hecht aan luxe, sfeer en originaliteit. De combinatie van het monumentale gebouw met de strakke industriële inrichting maakt Het Nut een 'anders dan anders' vergaderlocatie. Brainstormsessies, conferenties, vergaderingen, presentaties of netwerkbijeenkomsten, voor iedere bijeenkomst is Het Nut de aangewezen plek. Bij binnenkomst valt direct de grote roestvrijstalen keuken op, die in het midden van de ruimte staat.

“Wat is er nu leuker dan de kok aan het werk zien, terwijl je aan het vergaderen bent?”, zegt eigenaresse Petra van der Perk enthousiast. “Bij ons geen buffetten. Alle gerechten worden ter plaatse bereid.” Zeven ruimtes, die ieder hun eigen sfeer uitademen, kunnen flexibel worden gecombineerd. Het Nut wordt altijd exclusief verhuurd. Na een directievergadering napraten in een informele setting of als afsluiting van een brainstorm samen een workshop volgen? In overleg met de klant kan een programma op maat samengesteld worden. Petra van der Perk geeft iedere bijeenkomst graag iets extra's. “Wij kiezen juist voor de minder voor de hand liggende activiteiten. Een Moodboard workshop of toch liever een Barista workshop, niets is gek genoeg voor ons.”

Het Nut is op nog geen twee minuten afstand van de A2 en met 20 minuten afstand tot Utrecht Centrum centraal te noemen. Er is gratis openbare parkeergelegenheid direct voor het pand en in de omliggende omgeving. Beesd beschikt



over een eigen treinstation waar 2 keer per uur treinen stoppen vanuit de richting Geldermalsen en Leerdam.

Het Nut - Voorstraat 42 - 4153 AM Beesd - T 0345-565 652
info@hetnut.nl - www.hetnut.nl



www.procomm.eu

Business gifts & premiums

Promotioneel textiel

Corporate sweets, papers & pens

Kerst- & themapakketten

Professionals in presenteren, trakteren en promokleren!

Raadhuisplein 56 • 3771 ER Barneveld • 0342 - 42 61 40 • welkom@procomm.eu

Kwaliteit, kennis en netwerk bundelen voor meer financiële power

In de vorige Valleibusiness heeft Adfinco zich al voorgesteld. Die eerste kennismaking krijgt nu een vervolg. Adfinco houdt zich voornamelijk bezig met corporate finance, met de toekomst van en de kansen voor uw bedrijf. De centrale vraag is altijd: hoe organiseren we geld zo goed mogelijk? En: hoe doen we dat in crisistijd?

Over Adfinco

Adfinco is een samenwerkingsverband als het gaat om bedrijfsfinancieringen en de begeleiding van u als DGA in privé. In dat samenwerkingsverband hebben een viertal kantoren hun kwaliteit, kennis en netwerk gebundeld. De adviseurs van die kantoren bieden u een totaalconcept als het gaat om financiële vraagstukken. Het grote voordeel van dit totaalconcept is dat Adfinco zo afzonderlijke kwaliteiten van mensen combineert. Juist dáár plukt u de vruchten van!



Gecombineerde meerwaarde

De adviseurs binnen Adfinco werken volgens het simpele principe dat 1+1 geen 2 is, maar 3. Onze adviseurs hebben aantoonbare kennis en denken oplossingsgericht. Geen standaardoplossingen, maar doordachte en toekomstgerichte adviezen. Door opgedane ervaring weten ze als geen ander hoe ze u als klant bovenaan moeten zetten. U hebt plannen, denkt aan de toekomst en hebt hiervoor de financiële middelen nodig. Wij bieden u financiële kwaliteit, de juiste kennis en een relevant netwerk.

Diensten

Adfinco wil de voornaamste zakelijk financiële adviesorganisatie zijn. Met loyale klanten en een brede dekking. Door de samenwerking biedt Adfinco een breed scala van diensten, te weten:

- Bedrijfsfinanciering
- Commercieel OG
- Creditmanagement
- Bedrijfsovernames
- Consultancy
- DGA in privé

Corporate finance

U ervaart wellicht dat het niet eenvoudig is om passende financieringen te regelen voor uw plannen. Onze dienstverlening kenmerkt zich onze focus op de toekomst. Samen met u als ondernemer zoeken we naar antwoorden op vragen als 'Wat wilt u nu?', 'Is dat verstandig?' en 'Hoe organiseren we uw plannen zo goed mogelijk?' Juist in crisistijd betekent deze zoektocht dat de voorwaarden, de kleine lettertjes, zeer belangrijk zijn. Hierbij kijken we niet enkel naar losse financieringen maar naar uw complete bedrijfsfinanciering.

Bankendialect

Als klant bij Adfinco staat u met uw belangen centraal. Om die te realiseren, spreken wij uit ervaring het bankendialect. Samen met geldverstrekkers zoeken we naar mogelijkheden om uw kansen te realiseren. Daarbij is banken-



Tim van der Linden, Hans de Nijs, Joost Snoep

dialect één component, ook integriteit speelt een belangrijke rol. Ons doel is het zoeken en vinden van de ideale transactie voor u als ondernemer.

Contact?

Samenvattend: Adfinco beoordeelt de financiële haalbaarheid van uw financieringsplannen en realiseert daadwerkelijk uw financieringswens. Onze inspanningen zijn volledig gericht op de verbetering van uw rendement en op de realisering van uw plannen. Interesse? Vrijblijvend kennismaken? Kijk op onze website www.adfinco.nl of bel ons direct voor een afspraak! ■

Adfinco Corporate Finance & Advise
Ede – Tiel – Apeldoorn – Deventer
[www: Adfinco.nl](http://www.adfinco.nl) - tel: 0318 - 41 42 00

adfinco CORPORATE FINANCE & ADVISE

Verantwoord transport

De transportsector verkeert in zwaar weer. Het imago van de branche is slecht, de concurrentie was al moordend maar wordt nóg erger als gevolg van de economische crisis. En dan wordt er ook nog van de moderne transporteur verwacht dat hij maatschappelijk verantwoord onderneemt. Onbegonnen werk, of een mooie uitdaging?

Zonder transport staat alles stil. Deze slogan gebruikt de transportsector om aan te geven dat er weliswaar enkele minder positieve aspecten aan de branche kleven, maar dat het vervoer van goederen over de weg feitelijk onmisbaar is. Begin november dreigde een woordvoerder van de brancheorganisatie VERN echter met het omgekeerde: ze wilden alles stil zetten en zo dus ook het transport onmogelijk maken.

Corset

Die onvrede en de dreiging met actie is best te verklaren: het wordt de transportondernemer steeds moeilijker gemaakt, winst te halen uit zijn bedrijf. Wet- en regelgeving snoert die ondernemer in een steeds strakker wordend corset, de prijzen van brandstof en oliën schieten omhoog, investeren in milieuvriendelijker vrachtwagens is peperduur. Door de economische crisis is het aanbod van goederen die vervoerd moeten worden ook gekrompen, en met name de kleinere transportondernemer merkt dat heel goed – en daar zijn er toch nog zo'n 10.000 van in ons landje.

Communicatie

Om nog enigszins het hoofd boven water te kunnen houden, nemen de ondernemers hun toevlucht tot het inhuren van goedkopere arbeidskrachten. Dat komt dan vaak neer op chauffeurs uit Oost-Europa. Daarmee kunnen ondernemers wel overleven, maar dit heeft grote consequenties op meerdere gebieden. Neder-

landse chauffeurs worden ontslagen omdat ze te duur zijn (voor hen geldt de Hollandse cao). Die Polen, Roemenen, Bulgaren en andere Oost-Europeanen spreken onze taal niet, communicatie tussen werkgever en werknemer, maar ook tussen chauffeur en klant is dus moeilijk, zo niet onmogelijk.

'Vermoeidheid zorgt voor fouten en onoplettenheid, met ongelukken als mogelijk gevolg'

Omdat de Oost-Europese chauffeur gewoonlijk wordt ingezet op internationale ritten, maakt die veel meer rij-uren dan volgens onze wetten is toegestaan. Dat leidt tot zeer gevaarlijke situaties op de wegen – en niet alleen onze, maar door heel Europa. Vermoeidheid zorgt voor fouten en onoplettenheid, met ongelukken als mogelijk gevolg. En stel je maar eens voor wat de gevolgen zijn als een tankauto vol met een gevaarlijke chemische stof op een file inrijdt. Daar wil je even niet aan denken. Vooropgesteld trouwens dat de chauffeur überhaupt de ladingbrieven heeft kunnen lezen, en weet wat hij vervoert. Want die buitenlandse chauffeurs zijn over het algemeen geen talenwonders.

En daarmee is een ander punt aangevoerd: opleiding. In Nederland moet je

allerlei diploma's en speciale certificaten halen om bijvoorbeeld op een tankauto te mogen rijden. In de Oost-Europese landen nemen ze het niet zo nauw met al die voorschriften. Dat maakt het dus extra wrang voor de gediplomeerde, maar relatief dure Nederlandse chauffeur die noodgedwongen – want ontslagen 'wegens reorganisatie' – thuis naar de muur met de ingelijste diploma's zit te staren.

Keten

Terug naar de ondernemer: die krijgt steeds vaker van zijn klanten de vraag of hij wel maatschappelijk verantwoord onderneemt, want die klant wil in zijn communicatie naar zijn klanten kunnen roepen dat hij zijn gehele keten duurzaam heeft ingericht – en dus ook zijn externe vervoer zodanig heeft geregeld. Dat stelt de gemiddelde transportondernemer voor grote problemen. Want MVO is meer dan milieuvriendelijk, veel meer.

Die milieuvriendelijkheid kan de ondernemer wel hebben afgedekt door al zijn vrachtwagens aan de Euro-5 norm te laten voldoen en zijn verpakkingsmaterialen en pallets te laten recyclen. Daarnaast kan hij nog heel veel andere zaken goed regelen, zoals de afvoer van afgewerkte olie.

Maar dan. Die 'M' van MVO wordt vaak geïnterpreteerd als Milieu, maar hij staat voor Maatschappelijk, en dat houdt wel wat meer in. Bijvoorbeeld de zorg voor het personeel door middel van een goed, mensvriendelijk beleid: geen uitbuiting, je houden aan de cao-voorwaarden, enzovoort. Maar ook zorg voor de gemeenschap, zowel in de directe nabijheid als meer verwijderd van de locatie van het bedrijf. Voorbeelden hiervan zijn sponsoring van de plaatselijke sportclub of ondersteuning van een gemeenschapsgebouw (Kulturhus), maar ook van een project in een ontwikkelingsland (SOS



Kinderdorp, om maar wat te noemen) of een stichting die zich inzet voor bijvoorbeeld het opvangen van uitheemse dieren (Stichting AAP). Het is aan de ondernemer, te bepalen waar hij zijn geld aan uitgeeft. Inmiddels is het wel zo in Nederland, dat je er als ondernemer vrijwel niet meer onderuit kunt om één of ander goed doel te steunen, op wat voor manier dan ook. Of je daar nu zoveel goodwill mee kweekt, kun je je afvragen.

Penitentie

En daarmee is de term gevallen waar het feitelijk om draait: goodwill kweken. Een soort boetedoening, penitentie. OK, ik als transportondernemer veroorzaak enige vervuiling door de dieseldampen die mijn trucks uitstoten, maar kijk eens wat ik er voor terugdoe voor de gemeenschap! Op

zich een heel goede zaak dat die ondernemer zich betrokken toont bij zijn gemeenschap, maar het motief klopt dan niet. Er wordt namelijk van uit gegaan dat die transportondernemer bij voorbaat al wat goed te maken heeft. Dat hij door wet- en regelgeving en de gevolgen van de economische crisis wel gedwongen wordt tot het nemen van minder MVO-verantwoorde maatregelen om maar te kunnen overleven, verdwijnt naar de achtergrond. En dat is niet eerlijk.

Wij Nederlanders zijn een handelsvolk, dat blijkt uit onze geschiedenis. We zijn rijk geworden met de handel en dankzij onze strategische ligging vormen onze zee- en luchthavens belangrijks hubs voor het transport van een grote diversiteit aan goederen naar de verschillende

markten. Het transport en de distributie van die goederen vindt nog steeds grotendeels plaats via auto- en waterwegen. Die vormen van transport hebben we in de loop der jaren steeds efficiënter gemaakt, we zijn echte specialisten geworden. Het beroepsgoederenvervoer is een heel belangrijke pijler van onze economie, en daar mogen we best trots op zijn. Maar dat houdt ook in dat we er best wat zorgvuldiger mee om mogen gaan en de transportondernemers wat meer mogen koesteren. Want als hun het leven onmogelijk wordt gemaakt door voorschriften en eisen, kon het wel eens snel bergaf gaan met de gehele branche. En dat heeft zware consequenties voor onze maatschappij. Ofwel: dat is niet maatschappelijk verantwoord. ■

Het gaat vooral om vertrouwen

Nadenken over het "worst case-scenario"

TEKST EN FOTOGRAFIE: ERIC ENDLICH, HANS KOKX

Macro-econoom Kees de Kort, als financieel analist werkzaam bij AFS Vermogensbeheer, geeft ongezouten zijn mening over economische ontwikkelingen. Dagelijks als commentator voor BNR Nieuwsradio, maar ook op zijn blog fulmineert Kees tegen de analisten en journalisten die hij "roze brillen en pennenlikkers" noemt.

Het is nu eens geen betonkolos of glazen toren waar de financiële experts van AFS Vermogensbeheer hun domicilie hebben, maar een heus kasteel: huize Heemstede te Houten, daterend uit 1645 en gebouwd in een symmetrische stijl, met vier hoekige torens en een heuse slotgracht. De entree in dit voormalige lustoord wordt gedomineerd door vier metershoge schilderijen met jachtaferelen. Daartussen staat Kees de Kort: zijn wat barse uitdrukking lijkt in tegenspraak met zijn ontvangst, die vriendelijk is, zeker nadat de verslaggever zich verontschuldigd heeft voor zijn wat verlate aankomst vanwege onverwacht fileeeld. Kees is een drukbezet man: na het interview gaat hij – zoals alle dagen rond 11.45 uur – de lucht in, dat wil zeggen: met zijn BNR Nieuwsradiocolumn "De Kort door de bocht". Deze titel is, zo blijkt wat later, goed getroffen.

Kees de Kort, in 2008 door beleggers gekozen tot "beursgoeroe van het jaar", heeft zijn kantoor op de tweede etage in de hoek van een moderne kantoortuin, die een anachronisme lijkt in de klassieke ambiance van het kasteel. Wij steken vanwege Kees' drukke agenda aanstonds van wal. Je houdt van De Kort of vindt hem vreselijk. Hij is wars van veel omhaal en weet met zijn klare taal voor leken onbegrijpelijke economische mechanismen te duiden.

Het wordt er niet beter op "Het gaat niet geweldig met de economie zegt u? Dat is een understatement. Hoewel ik niet zover wil gaan om de huidige economische situatie nu al als "puur slecht" te betitelen, kun je gerust stellen dat het vertrouwen van het publiek ver te zoeken is. Terwijl de economie het in essentie van vertrouwen moet hebben. Zonder vertrouwen houden mensen het geld in de zak, ze sparen meer, kortom: iedereen doet het wat rustiger aan, dat gaat weer ten koste van bedrijven, banken doen moeilijker met leningen verstrekken enzovoorts: zo vergroten de problemen. Dat is wat er nu aan de hand is. Ondertussen doet de overheid er niets aan om het vertrouwen terug te winnen. Overigens zie ik het mede als mijn taak om te waarschuwen voor al die banken, regeringen, landen en burgers die jarenlang op te grote voet leefden en niet kunnen of willen begrijpen dat ze de komende tijd een stap terug zullen moeten doen. De oorzaken lagen dus in de jaren daarvoor. U moet zich realiseren: in de jaren tachtig en negentig was er sprake van een aanmerkelijke economische groei, die het hoogtepunt bereikte in 2007. Toen groeiden de bomen tot in de hemel, het vertrouwen was 100%, we zagen een ongebreideld optimisme, banken verleenden vlot krediet, burgers leenden fors en ondernemers hadden de wind mee en investeerden flink, "groter worden/groeien"

was the name of the game, maar, en dat is heel belangrijk, we zijn vooral rijk geworden door meer te lenen tegen steeds prettiger voorwaarden. Nou, daar is sedert de kredietcrisis weinig van over zoals u weet. En het wordt er niet beter op kan ik u zeggen."

Ben ik crisisbestendig?

Hoewel Kees de Kort "de somberste econoom van Nederland" wordt genoemd, zag de 55-jarige Amsterdammer als één van de eerste analisten dat er sprake zou zijn van een nieuwe crisis – de huidige crisis. Kees de Kort: "Veel "roze brillen en pennenlikkers" – zeg maar de twee hersencelligen die tegen beter weten vertrouwen houden en denken dat het allemaal wel los loopt – veronderstelden dat we na de vorige kredietcrisis van 2008 wel weer uit het dal zouden klimmen.

"Optimisten zitten in de verkeerde film"

Niet dus, want wij zijn in een neerwaartse spiraal terechtgekomen en dat gaat nog wel een tijdje door: het wordt er dus alleen maar slechter op. Wantrouw dus de berichten van bedoelde lieden, inhoudende dat het tij keert. Of deze crisis funest voor ondernemers is? Voor sommigen wel ja, wie slecht gefinancierd is, veel voorraden heeft en andere grote financiële verplichtingen is aangegaan kan het heel gemakkelijk moeilijk krijgen. Zo wordt je gestraft voor je optimisme uit de voorgaande jaren. Kijk: het is natuurlijk knap eenvoudig ondernemen met windkracht 12 in je rug, maar als het windje



even tegenzit is het plotseling heel andere koek, dan wordt het kaf van het koren gescheiden. Weet je, ondernemers zijn van nature optimistisch, ze zijn gewend om maar eens in de zoveel tijd het mes in de kosten te zetten. Een mooie eigenschap dat optimisme, maar in dit tijdsgewricht niet zo handig: wie dat nu wel is zit in de verkeerde film, je kunt maar beter gaan nadenken over onder meer een “worst case scenario”. Achterover zitten en niets doen is onverstandig! Je moet als bedrijf kijken of je crisisbestendig bent, stel jezelf de vraag: ben ik klaar voor slechte tijden? Heb ik genoeg vet op de botten, zit ik niet tot over mijn oren in de schulden? Een verstandig ondernemer bereidt zich voor op mogelijk barre tijden, hij zit in een bunker en wacht tot de ellende voorbij is voordat hij weer gaat investeren. Zo vindt er een scheiding plaats tussen de mannen en de jongens. Van ban-

ken moet je het ondertussen niet hebben natuurlijk: de stormbal hangt daar in de mast, ze zijn ineens een stuk minder prettig dan voor de crisis. Overigens zijn er altijd prima ondernemers, die het goed blijven doen. Daar komt bij, dat als andere bedrijven het niet redden, daarmee de concurrentie minder wordt. Tja, elk na-deel heeft zijn voordeel....”

“De overheid is onvoorspelbaar”

Don't do it!

Op de stelling dat regeringen – althans technocratische regeringen als nu in Griekenland en Italië – het tij kunnen keren reageert Kees de Kort – die zichzelf als de koning van de nuance ziet - met hoon-

gelach: “Wetsvoorstellen worden nog altijd behandeld in het parlement, dat kan er nog heel anders over denken. Nee, de overheid is onvoorspelbaar. Je vertelt mij van het mooie verhaal van meneer Theo Rietkerk, de Overijsselse gedeputeerde, en begrijp mij goed: of het nou subsidies zijn of mooie fiscale compensaties, da's allemaal leuk meegenomen voor de ondernemer, maar voorkom dat je afhankelijk raakt van dat soort voordeeltjes: don't do it! Fiscale regelingen van vandaag zijn morgen weer van de baan. De realiteit is helaas zo, dat de overheid gemakkelijk van koers verandert, zeker als de omstandigheden wijzigen. Ik zou willen zeggen tegen de ondernemers: denk daar goed over na alvorens u zich overgeeft aan allerlei fraaie regelingen.” Al met al lijkt het wel het meest ongunstige moment denkbaar voor startende ondernemers, misschien toch nog maar een jaar of wat ▲

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

Werken in de regio.
Actuele vacatureservice
op onze website

U ontvangt naast
vakinformatie vele
voordelen



UW CROSSMEDIALE VAKBLAD ALTIJD BINNEN HANDBEREIK!

Vakinformatie 24 uur per dag

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

Word abonnee!

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

(zie de antwoordkaart elders in deze uitgave of ga naar www.valleibusiness.nl)

Adverteren?

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

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

Interesse? Stuur een email naar onze media adviseur: simone@vanmunstermedia.nl

VALLEI BUSINESS; HET MEEST COMPLETE REGIOBLAD!



wachten alvorens een bedrijf te beginnen? Dat ligt wat genuanceerder volgens De Kort: “Je moet natuurlijk niet een dure leasebak nemen, te hoge huur- of hypotheeklasten aangaan of investeren in andere kostbare rommel die je niet echt nodig hebt. Met een bescheiden budget kun je een eind komen, afhankelijk van wat je te bieden hebt. Als een beginnende ondernemer het nu redt, zal het vermoedelijk in gunstiger tijden nog beter gaan.”

We zitten in de neerwaartse spiraal

Het vertrouwen dat velen hebben dat China, als economische wereldmacht, ons uit het slop zal helpen, veegt Kees onmiddellijk van tafel: “Flauwekul, Europa en Amerika, waar de problemen per dag groter worden, importeren uit China, dat een zeer grote exporteur is. Als het ons slecht gaat – en dat is dus zo – dan wordt

de import minder en dan hebben de Chinezen ook een probleem. Ondertussen zijn er geen tekenen dat er ook maar een begin is van een oplossing van de ontstane economische problemen.”

“Ik ben van nature een optimist”

Het is tot mijn niet geringe verbazing dat de cynische Kees de Kort ons toevertrouwt dat hij geen zwartkijker is, sterker: “Ik ben van nature een optimist. Ik geloof in het probleemoplossend vermogen van deze maatschappij en dat ook deze crises op enig moment weer voorbij gaat, maar niet zoals in roze brillen- en pennenlikersland wordt gedacht: in steile lijnen, zo van: nu onweer, zo direct zonneschijn.

Het gaat in golfbewegingen en bedenk wel: voorlopig zitten we nog in de neerwaartse spiraal. Kijk naar de ellende op de huizenmarkt, de vergrijzing, de pensioentekorten: geen zaken die tot optimisme stemmen. Maar ooit zal het beter gaan en het vertrouwen weer toenemen, maar dat gaat nooit zonder vallen en opstaan. Een goede ondernemer is daarvan doordrongen.”

Kees begeleidt mij naar de schilderachtige entree waar we afscheid nemen, in de auto hoor ik hem een kwartier later in de ether korzelig doen over uitblijvende oplossingen voor de eurocrisis, de “hysterische teksten over de Amerikaanse kerstuitgaven tijdens black friday” en herhalen dat China ons zeker niet uit de problemen helpt...

Dit en nog veel meer gaat Kees de Kort ons op 8 maart vertellen tijdens People's Business Zwolle. Don't miss it! ■

autoruitschade?

- 24 uur bereikbaar, 7 dagen per week
- direct en vriendelijk geholpen, ook zonder afspraak
- gratis vervangend vervoer
- gratis mobiele dienst
- gratis haal- en brengservice
- vraag naar een gratis paraplu
- levenslange garantie
- kijk op autotaalglas.nl voor meer informatie



* Tegen inlevering van deze coupon ontvangt u een gratis voorruitinspectie en een gratis fles ruitenreiniger. Deze actie is geldig t/m 30 april 2012.

Autotaalglas Wageningen

Nude 57b
0317-460040



autotaalglas
laat je niet barsten
0800-0828



Eeterij "De Pont"

Dagelijks geopend van 10.00 tot 22.00 uur
Op donderdag hebben wij onze rustdag

Actie t/m 1 mei 2012
maandag, dinsdag, woensdag 2e persoon lunch gratis, exclusief drank
gaarne reserveren !

Raadhuisdijk 1 Maasbommel 0487-56 0601 www.eeterijdepont.nl

1 week gratis sporten

t.w.v. €50,- (voor 2 personen)

Lever deze bon in bij de receptie of bel voor een afspraak!

Julien
SPORT HEALTH & WELLNESS

Provincialeweg 16,
Lienden,
Tel: 0344-60 22 04,
www.julien.biz



"Gelderse stampotten arrangement"



De maanden januari, februari en maart 2012
Bij Restaurant L' Orage / Party Centrum Flora

Een 3-uurs arrangement met buffet en onbeperkt drankjes voor de prijs van €32,50 p.p. i.p.v. €42,50 p.p. bij reservering van minimaal 15 personen en inlevering van deze bon.

Voor uitgebreide informatie neem contact op of kijk op onze site.

Restaurant L' Orage / Party Centrum Flora
Lunterseweg 44 - 6718 WE Ede - Tel.nr.0318-613876 - www.lorage.nl

Uw oude automaat is geld waard!

**EERST
KOFFIE**



Inruilactie:

Passio M
Inruilkorting € 350,-
Couponprijs € 1345,-

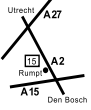
Passio S
Inruilkorting € 250,-
Couponprijs € 945,-

Fortune Regio Wageningen
0318-504 019
www.fortune.nl



Definitief Ontharen!

50% korting op de
eerste behandeling (met
een maximum van 100 euro)



Ovidius
De Betuwe
Specialist in definitief ontharen

Voor een gratis
intakegesprek
bel of mail!

Achterweg 17, 4156 AA Rump | T. 0345 - 682460
E. betuwe@ovidius-ontharen.nl | www.ovidius-ontharen.nl

Gratis advertentie



De Zonnebloem kleurt je wereld. Ook bij jou in de buurt.

De Zonnebloem is op zoek naar mensen die dicht bij huis iets willen betekenen voor een ander. Als vrijwilliger of als donateur.

Doe mee: word vrijwilliger of donateur
Kijk op www.zonnebloem.nl
of bel met 0900-50004000.



Nationale Vereniging
DE ZONNEBLOEM



Geef om Mahendra! Laat lepra zijn toekomst niet bepalen

Voor € 24,-
kan hij voor
het eerst naar
school!

Giro 50 500
www.leprastichting.nl



Gratis advertentie

GBC

 GREAT BRITISH CARS

Neem NU een jaarabonnement op
Great British Cars!

U betaald slechts €35,- voor 6 edities!

Bij inlevering van deze waardecoupon
krijgt u bij een abonnement de
voorgaande 6 edities van ons cadeau!



Neem NU een jaarabonnement op
Porsche Scene Live!

U betaald slechts €54,- voor 12 edities!

Bij inlevering van deze waardecoupon
krijgt u bij een abonnement de voorgaande
12 edities van ons cadeau!



PORSCHE SCENELIVE

ONAFHANKELIJK MAANDBLAD VOOR DE PORSCHE LIEFHEBBER

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

Reclame

Verbeek
Reclame

Verbeek Reclame
Groot Overeem 9-12
3927 GH Renswoude

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

 Specialist in belettering.

S+
DL

SCHUURMAN
EN DE LEEUW
accountants

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



ZZP'ers: vergeet uw
partner niet!

Stationsweg 31, EDE
Postbus 8250, 6710 AG EDE
T 0318 - 67 27 67
F 0318 - 67 27 66
E info@stargroup.nl
I www.stargroup.nl

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ Zadelhoff

DTZ Zadelhoff

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



atd accountants
belastingadviseurs

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

Postbus 282, 6710 BG Ede
0318-478100 - info@atd-accountants.nl

www.atd-accountants.nl

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen



DB SCHENKER

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

LANSING_IT

Als u op computers
vertrouwt,
vertrouwt u op ons



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

Juristen



Van Veen Advocaten

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

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



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/



Bij koffie gaat het om de beleving

De grote filosoof Plato zei eens: 'Pas na een slok koffie, beseft een mens dat hij werkelijk bestaat'. Oké, eigenlijk heeft Plato dat helemaal niet gezegd, en Socrates evenmin, maar Fortune hot drinks uit Veenendaal steekt er z'n hand voor in het vuur. "Koffie raakt het hart van iedere organisatie."

Dat er tussen koffie en koffie een gapende afgrond ligt, weet directeur Jan Veenbrink van Fortune hot drinks als geen ander. "Het kwaliteitsverschil is enorm." Waar een kwalitatief goede koffieautomaat een heerlijke romige cappuccino produceert, waarbij het lepeltje op het schuim blijft rusten, jengelt een ondermaats koffieapparaatje het meest huiveringwekkende zwaat in uw kopje. Wie er alleen al aan ruikt, hoeft de rest van de dag geen koffie meer te zien. "Dat vind ik oprecht jammer", zegt Veenbrink.

"Want goede koffie helpt je juist op weg. Het geeft nieuwe energie, zeker in de vroege morgen. Onze leus is niet voor niets: 'eerst koffie!'"

Fortune komt ondernemers tegemoet. "Ons assortiment kent tal van automaten, die stuk voor stuk goede koffie leveren. Van een eenvoudige, doch degelijke machine, tot en met een extra luxe apparaat, waar de goede smaak vanaf druipet." Koffie moet je beleven, vindt Veenbrink. "Iedere toepassing die je verzint op het gebied van koffie moet aan die gedachte bijdragen."

Er is de voorbije jaren al veel verbeterd in de Nederlandse koffiescene. Cafeetjes met kwaliteitskoffie schieten als paddenstoelen uit de grond. Geschoolde barista's bereiden de geurigste koffie, in alle variaties. "Ga je in het weekend zo'n bakje koffie drinken, dan proef je de kwaliteit. En die lijn wil je voortzetten. Vooral als je maandagochtend weer naar kantoor gaat."

De automaten van Fortune hot drinks voorzien in die behoefte. "Onze geavanceerde machines kunnen maar liefst zeventien heerlijke koffiemelanges produceren. Van latte macchiato tot cappuccino en van een double espresso tot en met een Wienermelange."

Omdat ieder bedrijf weer zo z'n eigen koffieverlangens kent, zijn de automaten van Fortune hierop afgestemd. "We hebben standalone automaten maar ook kleine compacte tafelmodellen van nog geen vijftig centimeter hoog. En die kleine compacte automaat is ook nog eens uitgerust met een kannen-functie. Juist die combinatie maakt deze automaat uniek. Wel zo handig."

Het eerste kwartaal van 2012 heeft Fortune een wel heel aantrekkelijk aanbod. Wie zijn oude automaat inruilt, krijgt afhankelijk van het nieuwe model een fikse inruilkorting. "Op de Passio S en de Passio M geven we een minimale inruilkorting van achtereenvolgens 250 en 350 euro."

Fortune hot drinks levert aan mkb-bedrijven, scholen en instellingen. "En als wij de ingrediënten voor de machine leveren, krijgen onze klanten er veelal gratis service en onderhoud bij. Dat scheelt fors in de onderhoudskosten. We komen sowieso periodiek even langs om polshoogte te nemen. Onze ingrediëntenman is levens onderhoudsmonteur. Hij levert de benodigde ingrediënten franco af in het magazijn en is er iets aan de hand, dan is hij ook in staat het euvel te verhelpen."

"Uiteindelijk gaat het erom dat onze klanten van hun koffie kunnen blijven genieten", zegt Veenbrink. Immers, zoals die andere grote filosoof, René Descartes, eens zei: Ik drink koffie, dus ik besta. Koffiето ergo sum.



Bel voor meer informatie:
Fortune regio Wageningen BV
0318 - 50 40 19

Kijk voor onze actieaanbieding op: www.fortune.nl





VEENENDAAL

SPECIAL 2011

BUSINESS®



Sterk door diversiteit

De gemeente Veenendaal profileert zich als veelzijdige gemeente. Het aanbod van bedrijvigheid is zeer divers waardoor er voor ondernemers veel kansen liggen om zich te ontwikkelen. Veenendaal participeert in de regio FoodValley omdat FoodValley kansen biedt voor verdere (economische) ontwikkeling en een meerwaarde biedt door samenwerking.

Veenendaal brengt een fantastisch winkelcentrum in met erkenning ver buiten de gemeentegrenzen en een sterk ontwikkelde ICT-sector. Het ICT-profiel geeft Veenendaal kleur omdat het een motor is voor innovatie, waardoor de diversiteit van Veenendaal duurzaam overeind kan blijven.

Wethouder Marco Verloop wil Veenendaal graag onder de aandacht brengen als stabiele en economisch sterke gemeente. “Door onze diversiteit versterken bedrijven elkaar en trekken elkaar aan. Als gemeente willen we dat natuurlijk stimuleren en zo goed mogelijk faciliteren.

Daarnaast zijn we trots op onze binnenstad met een grote diversiteit van winkels waarin zowel de grote ketens als de lokale zelfstandigen zijn vertegenwoordigd.” De focus ligt op ICT, maar dat wil niet zeggen dat daar specifiek op wordt geworven. “We willen onze bedrijven houden en van alle markten thuis zijn”, vertelt Verloop. “We hebben toevallig relatief veel ICT bedrijven in ons bestand, dus daar willen we op inspelen.” ICT speelt ook in het samenwerkingsverband van Food Valley een belangrijke rol. De link met innovatieve bedrijven in Wageningen, is snel gemaakt. Verloop:

“Er worden op het gebied van voedseltechnologie veel stappen voorwaarts gezet, van zowel productie als verwerking, overal komt ICT bij kijken. Er is eigenlijk geen bedrijf denkbaar dat geen gebruik maakt van ICT, dus het is een sterke en stabiele pijler van onze economie.”

Het belang van de sector blijkt ook uit de energie die er gestoken wordt in het ontwikkelen van een ICT-campus in de gemeente. “Als je inzet op een sector, moet je er ook voor zorgen dat er mensen zijn die er in kunnen werken. Als we verder groeien is er een kenniscentrum nodig



Wethouder Marco Verloop



waar een ondernemer dicht bij de bron kan zitten”, zegt Verloop. “We zijn sinds kort in gesprek met bedrijven en onderwijsinstellingen om te kijken of het mogelijk is om samen te werken. We willen dat het bedrijfsleven nauw betrokken wordt bij het opzetten van een campus omdat zij toch degenen zijn die weten waar ze het meeste behoefte aan hebben. Het onderwijs moet goed aansluiten op de vraag vanuit de sector.”

Veiligheid is een ander speerpunt waar Veenendaal zich sterk voor maakt. Samen met het bedrijfsleven is besloten om collectief beveiliging in te kopen die op de bedrijventerreinen patrouilleert. “Het werkt!”, zegt Verloop. “Het aantal bedrijfsinbraken is dramatisch gedaald sinds we dat hebben ingevoerd. We bekostigen het project met inkomsten uit de reclamebelasting, dat klinkt heel vervelend, maar ook de ondernemers zien nu in dat ze veel minder geld kwijt zijn aan verzekeringspremies. Het levert geld op en komt het veiligheidsgevoel ten goede.”

Ondernemersklimaat

Het ondernemersklimaat speelt een belangrijke rol in het gemeentelijk beleid.

“Natuurlijk is de bereikbaarheid belangrijk en de veiligheid op de bedrijventerreinen, noem het maar op. Maar de werknemers moeten ook lekker in een gemeente kunnen wonen en Veenendaal biedt alles wat inwoners van een gemeente mogen verwachten. We liggen centraal in Nederland in een mooie omgeving om te recreëren. Daarnaast zijn we trots op onze binnenstad en hebben de ambitie om in 2013 gekozen te worden als beste binnenstad.”

Ook het ICT karakter van Veenendaal komt bovendrijven als het om winkelen gaat. “We hebben Het Nieuwe Winkelen in het centrum geïntroduceerd. Wij vinden het een mooi project dat internet en het fysieke winkelen combineert. Met de telefoon kan iemand aangeven waar hij of zij is en ook doorgeven waar ze naar zoeken. Je kan via je smartphone bijvoorbeeld achterhalen waar je die leuke leren tas kunt krijgen die je gezien hebt.”

Samenwerken

De gemeente wil achter de bedrijven staan. De faciliteiten waar ondernemers behoefte aan hebben, moeten, waar mogelijk, worden geboden. Daarnaast wordt

hard gewerkt om ondernemingen van elkaar te laten profiteren en de lokale economie te versterken. “We hebben al een ondernemersloket waar iedereen met vragen en opmerkingen terecht kan. De beste ideeën komen toch vaak van de ondernemers zelf. Maar we proberen verschillende partijen ook met elkaar in contact te laten komen. Als je de buurman kent en weet wat hij doet, kunnen er mooie initiatieven ontstaan.”

Een actieve rol blijven spelen, ook in de economisch moeilijkere tijden, is een speerpunt voor de gemeente. “We willen ons gezicht laten zien, in de regio en daarbuiten. Economisch zit het tegen, maar we zijn een sterke gemeente en kunnen samen met de ondernemers en winkeliers een goede basis leggen. We willen niet onderuitgezakt kijken wat er om ons heen gebeurt, maar juist actief meedenken en zoeken naar oplossingen. Samenwerking tussen alle partijen is juist in deze moeilijke tijd van groot belang voor de verdere economische ontwikkeling van Veenendaal.” ■



ZAKEN DOE JE MET MENSEN: BUSINESSCLUB DE HEUVELRUG

Even voorstellen... BCH-Bestuur

Netwerken. Zaken doen. Op de hoogte blijven. Op stap gaan. Lokaal ondernemerschap. Gunnen. Allemaal kenmerken van Businessclub De Heuvelrug (BCH). Ondanks - of misschien dankzij - de trend in social media is het juist gezellig om een paar keer per maand bij elkaar te komen om ideeën uit te wisselen. Face-to-face, persoonlijk en direct.

De BCH is de grootste businessclub in de omgeving. Met ruim 200 leden weerspiegelt de BCH het zakelijke klimaat van Veenendaal waarbij iedere branche vertegenwoordigd is. Een gemakkelijke ingang indien u een bedrijf zoekt om diensten uit te besteden maar ook natuurlijk andersom. Vele bedrijven hebben zowel omzetverhoging als kostenbesparing kunnen realiseren door lidmaatschap van de BCH.

Wat krijg je ervoor

Op de pagina hiernaast kunt u zien wat u allemaal krijgt voor uw lidmaatschap bij de BCH. En dat is nog maar een samenvatting!

Voor wie

De BCH is interessant voor zowel startende ondernemingen als ondernemingen die al langer bestaan. Door de grote diversiteit aan activiteiten en het uitgebreide ledenbestand zijn er altijd mensen en bedrijven die tegen dezelfde dingen aanlopen als waar u mee te maken heeft. Verlaging ziekteverzuim, inrichten van flexibele werkplekken, social media en de aanpak hiervan en zo zijn er nog veel meer voorbeelden.

Wat krijgt DOVO

Dankzij het grote aantal begunstigers is BCH al jaren de grootste sponsor van DOVO. Er gaat niet alleen - via de Stichting FSD - geld naar de A-selectie. Ook het G(ehandicapten)-team en de jeugd kunnen rekenen op een bijdrage. Zo sponsort de BCH ieder jaar ook de Spellendag voor de jeugd.

Waarom nu?

De investering is beperkt, de mogelijke opbrengsten en kostenbesparingen kunnen aanzienlijk zijn. Daarnaast kunt u dit jaar ook nog een Smart winnen indien u lid wordt en verdubbelt u uw kansen indien u vervolgens iemand anders lid maakt*.

Kom vrijblijvend kennismaken

Wilt u 'proeven' of de BCH wat voor u is, kom dan vrijblijvend naar de soosavond. U kunt zich opgeven op tel.: 0318-550957 of via info@deheuvelrug.nl

*Er wordt een Smart verloot onder de nieuwe leden en er wordt een Smart verloot onder degenen die een nieuw lid aanbrachten.



ABN-AMRO Bank N.V.
Accountantskantoor J.R. de Graaf
Acuto Zakelijk Financieel Advies
Arma Machineverhuur
ArteA Grafmonumenten
AS Schilderwerken
Axent Reclame B.V.
Axius Advocaten & Mediators

BDO Accountants & Adviseurs
Koninklijke BDU Uitgeverij B.V.
Beda Elektro
G. van Beek Kolen en Olie B.V.
Bert Stermerdink Veenendaal
Betty Visagie
B en G Catering
Biga Groep B.V.
Autobedrijf Bochane
Boers Advocaten
Bolderman Reisburo's
Carrosseriebedrijf Wim van den Bosch B.V.
Briensissen Bomen B.V.

Centrum voor Gezondheid WEL en ZIJN
Gelderse Vallei
CijfferMeester
Comiek Reisbureau Holland International
Complementair B.V.
CROP registeraccountants en
CROP belastingadviseurs
Crown Slim Werken
CTS B.V.
Cunera Vloerbedekking

Dames & Heren
Decokay Van Dijk
Van Dijk Schilders
Bouwbedrijf Dikkenberg B.V.
Diligence
Bouwraadgever
De Plaatselijke Makelaar
Van Driel
Elektrotechniek C. Drost BV
Gebr. Drost, Catering & Verhuur
D.S.S. Beveiliging

Eagles BV LCD Menu
Ekris Veenendaal B.V.
Van Elst Vastgoed B.V.

Flexibility Veenendaal
Fysiotherapie & Training Neder Veluwe

Garden Care Hoveniers
Gastrovino De Kaasboerderij
Gelderse Vallei Vivre
Autobedrijf Gebr. van Gent BV
Schildersbedrijf Chris Gerritsen
Van Ginkel Groep B.V.
Golden House B.V.
Offsetdrukkerij Grafiteam B.V.
Assurantiekantoor De Groot
GTS-Gral (NL) BV

Hardeman-Joosten
Jac.van Hardeveld Kwaliteit voor Kantoor
Haro Aluminium B.V.
Keurslagerij Henry Harzevoort
Heeren van de Wijn BV

Heineken Brouwerijen Utrecht
Hendriks groep BV
Hendi Food Service Equipment
Gebr. Henken Veenendaal B.V.
Henzen Schoenen en Sport
Hertog Fashion
Heuvelman Staalhandel B.V.
HL Products B.V.
Restaurant De Hof
Van Huffelen & Meenink
Huibers Accountants en Belastingadviseurs
Peugeot van Hunnik Veenendaal B.V.
Hotel Ibis Veenendaal

De Indruk Creatieve Communicatie
Innax Automatisering b.v.
Innax Personeelsvoorziening B.V.
IW4 Bedrijven

Jede Koffieautomaten BV
JR Quality
Jumbo supermarkten

Kamps Consultancy BV
KantoorArt
Kembo
Kender Thijssen ICT Solutions bv
Kliniek voor gezelschapsdieren Kerkewijk
De Klerk & Vis Gerechtsdeurwaarderskantoor
De Kleuver Bedrijfscommunicatie
De Klomp Bedrijfsadviezen
Etalageburo Wouter Kroesbergen

Lake-Side
Lameris Juwelier-Diamantair
Lekko
Van Lienden & Kooistra Accountants BV
LinCherie Veenendaal
De Linden MCF - Jan Fotografie
Van Loon Advocaten BV
Loon Brigade.nl

De Maes Gastvrij
Marketing Me
Media Solutions Veenendaal
Midden Nederland Events
MPL-Beveiligingsdiensten B.V.
Muller - Textiel bv
Multi Media Center Veenendaal
Van Munster Media BV
Poelier De Munt
My Di-vo-tion

NB Special Werbladen BV
Noot B.V., voorheen Vallei-Reizen
2G Haarden Design

Opnivo Horecameubilair
Olenz Notarissen
Notariskantoor mr. R. Ottens

Paardekooper Cleaning Services
Pactor Veenendaal BV
Wim Peters Intermediair / Eismann
Slijterij Het Plein
Probin Veenendaal B.V.
Prometheus Informatics B.V.
Prominent Vastgoed B.V.
PVL Bouwadvies

Qualità-advies

Rabobank Vallei en Rijn
Drukkerij Van Ree B.V.
Remeha B.V.
Residence Rhenen
Servicegroothandel de Rijk BV
Rijkskamer Restaurant
Rijnpost (Wegener Huis-aan-huisMedia BV)
Roelofs Beheer
Roelofs Bloemen
Marc Roelofs Marketing Advies
Roseboom Aannemers- en Transportbedrijf B.V.
RTV Utrecht Reclame b.v.
Ru-vis B.V.

Schadenet Jansen B.V.
Schipper Security BV
Schoonkantoor.nl
Schuiteman Accountants & Adviseurs
Schuman Incasso BV
Siras Koerier
Siras Secretariële Service
Sita Recycling Services
Smeba Brandbeveiliging BV
Snickers Original B.V.
SNS Bank
SNS Bank Regio Utrecht
Spirit Support Uitzendbureau B.V.
Organisatie- en adviesbureau Sport Totaal
Sports@Work BV
Stad in Bedrijf
Stern Auto BV
Studiosign

TBK Group
Technica ICT
TechTron Groep B.V.
Techware Telecom B.V.
Toertocht Betuwe
Peter van den Top Makelaardij
Adcom B.V. / Tratec Holding B.V.
Tromp Consultancy B.V.
Two Hands for You (Van Veen Adm.)

Univé Midden Nederland U.A.

Vallei Auto Groep BV
Party Verhuur Pieter Valkenburg
Bouwbedrijf Valleibouw
VBA Van Braak Accountants
Van Veen Advocaten
Restaurant De Vendel
Verspreidingsbureau Rhenen VOF
De Verzuimplotter
Vinke Van der Veer Notarissen
VinoVeen
Vitesse
VMR Commerciële Groei
VSE Ontwikkeling & Productie
Veer-en Stuursystemen
Van Walsem Holding B.V.
Vulka BV

Werkwijzer Uitzendbureaus BV

XMS

ZPRESS SPORT BV

De kantoor specialist *totaalleverancier* voor het *complete* kantoor



-  • **Kantoorartikelen**
Facilitaire producten, toners, papier
-  • **Kantoor- en projectinrichting**
Zitmeubilair, werkplekken, opbergssystemen
-  • **Kantoorapparatuur**
Multifunctionals, kopieermachines, printers, scanners
-  • **Systeem- en netwerkbeheer**
Software, hardware, ICT service en support

De kantoor specialist 

thuis op het kantoor

De Smalle Zijde 22 • Veenendaal • T 0318-551122 • info@kantoor specialist.nl • www.kantoor specialist.nl

Saab is liefde voor het leven.



Galileistraat 28
3902 HR Veenendaal
t (0318) 55 69 99
f (0318) 55 69 69
www.saabcentregol.nl



Passie voor Saab & Service

Onbeperkt lunchbuffet!

maandag t/m vrijdag van 12.00 tot 14.00 uur

€ 9.99

Tegen inlevering van deze coupon

krijgt u €1,- korting p.p.

Deze actie is geldig t/m 31 dec 2012.

Max. 4 personen per coupon.

www.ibishotel.com



ibis Veenendaal - Vendelier 8 - 3905 PA Veenendaal - T 031 85 22 222

Vorstin naar Veenendaal

Dit jaar staat de gemeente Veenendaal extra in het zonnetje. Op 30 april komt de Koninklijke familie op bezoek om er Koninginnedag te vieren. Burgemeester Elzenga wil deze gelegenheid gebruiken om Veenendaal aan heel Nederland voor te stellen.

De komst van de Koningin en aanhang is een groots evenement en voor een gemeente een grote gebeurtenis. "We zijn natuurlijk vereerd dat we de viering van Koninginnedag samen met de gemeente Rhenen mogen organiseren. We willen er iets moois van maken en ons voorstellen aan de familie en aan heel Nederland", zegt Elzenga verheugd.

Sinds in oktober bekend werd gemaakt dat de beide gemeenten de organisatie in handen kregen, is het enthousiasme in heel Veenendaal merkbaar. Bedrijven worden bij de organisatie betrokken en dragen graag hun steentje bij om het feest uitbundig te vieren. "We vragen medewerking en zien graag dat ze meedenken om de sterke kanten van onze gemeente te laten zien."

Kijkers

De organisatie vergt een nauwe samenwerking met de buurgemeente Rhenen. Volgens Elzenga verloopt dat naar grote tevredenheid. "We werken samen waar het kan. Maar natuurlijk willen we apart van elkaar onze sterke kanten benadrukken. We hebben ieder een eigen karakter en dat kan prima naast elkaar staan op die dag. We hebben ieder eigen thema's die we naar voren willen brengen." De kans om je als gemeente te laten zien op televisie aan zo'n twee miljoen kijkers, biedt promotionele kansen die Elzenga niet onbenut wil laten. "We hebben een mooie gemeente met enthousiaste inwoners, veel bedrijvigheid en groei mogelijkheden. Het is allemaal op de televisie te volgen, maar het is vooral de kunst om ervoor te zorgen dat we die promotie ook kunnen vasthouden."

Achter de schermen wordt hard gewerkt om ook de communicatie naar buiten toe goed te laten verlopen. Welke plannen er zijn en hoe de hele dag er uit gaat zien, kan Elzenga nog niet zeggen. "We zijn begin dit jaar begonnen met onze werkzaamheden en zullen het programma rond 1 april naar buiten brengen. Zo werken we naar 30 april toe en zullen daarna nog lang kunnen nagenieten van het schitterende feest." ■



Burgemeester Ties Elzenga



Innoveren in duurzaamheid

EnerPro adviseert de particuliere en zakelijke markt over het duurzame gebruik van energie. Daarnaast brengt het team van vijf enthousiaste medewerkers dit advies graag in de praktijk met zuinige energievoorzieningen. Dit alles vanuit één passie: Meerwaarde voor de gebruiker creëren om daarmee een bijdrage te leveren aan de verbetering van het milieu.

Oprichter Eric van Doorn vertelt over zijn fascinatie voor duurzame energie: “Ongeveer 10 jaar geleden begon mijn vader aan de bouw van een ‘duurzaam’ huis. De woning was voorzien van vele duurzame en energiezuinige technieken. Daarmee startte mijn fascinatie voor duurzame energie. Tijdens mijn studie werktuigbouwkunde besloot ik de minoren ondernemerschap en energietechniek te volgen. Vanuit deze minoren ben ik in 2008 samen met mijn compagnon Rick van Manen EnerPro gestart.”

Idealist

Zonne-energie is voor iedereen beschikbaar, niet alleen de zuinige en milieuvriendelijke consument kiest voor duurzame energie. Zonne-energie scheelt voor veel bedrijven en particulieren aanzienlijk in de maandelijkse energiekosten. Eric van Doorn legt uit waarom EnerPro zich inzet voor duurzaamheid: “De energieprijzen zullen ook in de komende jaren blijven stijgen. We merken dat de markt vraagt om een alternatief. Wij maken een klantspecifiek scenario en laten zien waar winst te halen is met duurzaamheid. Wij voegen waarde toe voor onze klanten. Zo nemen wij onze verantwoordelijkheid voor de natuur en het milieu.”

Logische inregeling

Een verwarming en een airco die tegelijk aanstaan, computers die dag en nacht stand-by zijn, lampen die 24 uur per dag branden; stuk voor stuk factoren waardoor energie vaak onbenut uw pand verlaat. Rick van Manen, de andere oprichter, legt uit hoe EnerPro daar verandering in brengt met een helder en persoonlijk advies: “Grote besparingen zitten vaak in de kleine dingen. In het advies dat we voor klanten maken, zorgen we voor een logische inregeling van alle energieposten. Zo is het resultaat snel inzichtelijk dankzij een zichtbare daling in uw verbruik en dus uw kosten.”

Zonnepanelen

Naast een helder en persoonlijk advies realiseert EnerPro ook daadwerkelijk duurzame energievoorzieningen. Zonnepanelen zijn een voorbeeld van zo'n voorziening. EnerPro weet zonnepanelen op alle mogelijke manieren toe te passen. Of het nu om een middenwoning, fabriekshal of kantoorpand gaat. De keuze voor zonnepanelen is geen kostenpost, maar een investering. Een investering die naast een prachti-



ge, verantwoorde keuze ook nog eens een fiscaal voordeel met zich mee brengt. Om deze duurzame energie voor iedereen toegankelijk te maken, start EnerPro in 2012 met de mogelijkheid van financiering voor zonnepanelen voor zowel particulieren als bedrijven.

Persoonlijk advies

EnerPro neemt klanten aan de hand en creëert oplossingen die naadloos aansluiten op de wens van de klant. Een traject start altijd met een verkennend gesprek. In dit gesprek neemt EnerPro de huidige situatie onder de loep. In samenspraak met de klant worden doelen vastgesteld die de klant wil bereiken met duurzame energie. Eric van Doorn legt uit waarom dit proces van groot belang is: “Wij achterhalen of de vraag van de klant ook aansluit bij zijn behoefte. We zien vaak dat er achter de vraag een heel andere vraag zit. Het achterhalen van die vraag, een advies maken voor de klant en vooral het advies daadwerkelijk uitvoeren, is het mooiste gedeelte van ons werk.” ■

Laat EnerPro eens uitzoeken of u uw operationele kosten voor elektriciteit naar beneden kunt brengen. Wij gaan die uitdaging graag aan.

EnerPro advies- en ingenieursbureau BV
Fokkerstraat 39 - 3905KV Veenendaal - 0318 - 75 78 88
info@enerpro.nl - www.enerpro.nl

Zakelijke samenwerking met bedrijfsleven

De sleutel tot succes voor IW4

IW4 legt in de samenwerking met het bedrijfsleven de focus op de begeleiding van haar medewerkers. Het uiteindelijke doel van deze begeleiding is dat de medewerker (gedeeltelijk) op de loonlijst komt bij een regulier bedrijf. Om dit doel voor bedrijven financieel aantrekkelijk te maken, betalen zij een loon naar rato van de productiviteit in het bedrijf.

Om dit doel te kunnen bereiken is de samenwerking met kleine, middelgrote en grote bedrijven in de gemeenten Rhenen, Veenendaal, Renswoude en Utrechtse Heuvelrug van groot belang. Directeur René van Holsteijn ziet in deze samenwerking een prachtige uitdaging om de slimme schakel te zijn tussen de overheid en het bedrijfsleven.

“Wij willen mensen met een arbeidsbeperking helpen door ons te focussen op het vakmanschap waar zij goed in zijn”, begint Van Holsteijn zijn verhaal. “Te vaak nog wordt er neergekeken op mensen met een beperking, terwijl zij juist keihard werken voor een stukje waardering. Wij stimuleren onze medewerkers, of ze nu bij ons binnen, in de plantsoendienst of gedetacheerd bij een bedrijf werken, om het maximale uit zichzelf te halen.”

Werkladder

IW4 speelt met de huidige koers in op de Wet werken naar vermogen (Wwv) die vanaf 1 januari 2013 wordt ingevoerd in Nederland. Alle mensen die bij het bedrijf binnenkomen worden gescreend en ingeschaald op de zogenaamde ‘werkladder’. Deze werkladder loopt op van mensen die veel begeleiding nodig hebben tot mensen die volledig zelfstandig werken. Bij de begeleiding is het doel van IW4

om mensen zo hoog mogelijk op deze werkladder te krijgen. Van Holsteijn: “Hierdoor krijgen medewerkers eigenwaarde door de waardering die ze krijgen vanaf de werkvloer, hebben bedrijven zeer loyale medewerkers en betaalt de overheid uiteindelijk minder aan bijvoorbeeld uitkeringen.”

Toekomst

Van Holsteijn kijkt met vertrouwen naar de toekomst: “Ondanks dat de overheid fors moet bezuinigen en dat bedrijven minder snel aan ons denken vanwege de crisis, zie ik goede kansen voor de toekomst. Met name de Wwv zorgt ervoor dat we nog meer mensen kunnen helpen met de (re)integratie in het bedrijfsleven. Daarnaast merken we dat steeds meer bedrijven kiezen voor een samenwerking op lange termijn. Zo vullen onze medewerkers bijvoorbeeld complete schoonmaak- of productieafdelingen bij bedrijven in onze regio.”

Financieel aantrekkelijk

Werken met mensen uit de sociale werkvoorziening is bij veel bedrijven nog steeds niet populair. Van Holsteijn werkt met IW4 hard aan een verandering van dit beeld. “Naast dat het aannemen van mensen met een verstandelijke of lichamelijke beperking een mooie manier is om maatschappelijk verantwoord te ondernemen, moet het voor bedrijven ook financieel aantrekkelijk zijn. Juist dit laatste vinden wij van groot belang. Samen met een ondernemer of personeelsmanager bekijken wij wat een medewerker waard is voor het bedrijf. Vanuit IW4 vullen wij dit eventueel aan zodat de medewerker uiteindelijk, net als alle andere medewerkers, een volwaardig loon krijgt. Zo creëert IW4 voor bedrijven en mensen met een lichamelijke, psychische of verstandelijk beperking een belangrijke meerwaarde.” ■

IW4 - Transformatorstraat 1 - www.iw4.nl - 0318 – 563 900



Als het ook stil moet staan

Vulka maakt en levert rem- en frictiematerialen voor uiteenlopende toepassingen. Daarnaast hebben ze een technische tak voor de bos- en tuinbouw die handzame machines onderhoudt en verkoopt. Mocht dat nog niet genoeg zijn; ze maken veiligheidssystemen voor liftmontage en onderhoud.

Het bedrijf Vulka heeft drie afdelingen; ten eerste de frictiematerialen voor remsystemen, ten tweede de veiligheidsproducten voor liftmontage en ten derde de bos- en tuinbouw producten waar zowel verkoop als onderhoud de speerpunten zijn. Rem- en frictiematerialen is een groot begrip. “Laat je fantasie maar werken”, zegt Max Veenendaal, eigenaar van Vulka. “Alles wat beweegt en stil moet komen te staan om wat voor reden dan ook; wij maken er frictiematerialen en remsystemen voor die specifieke toepassing.”

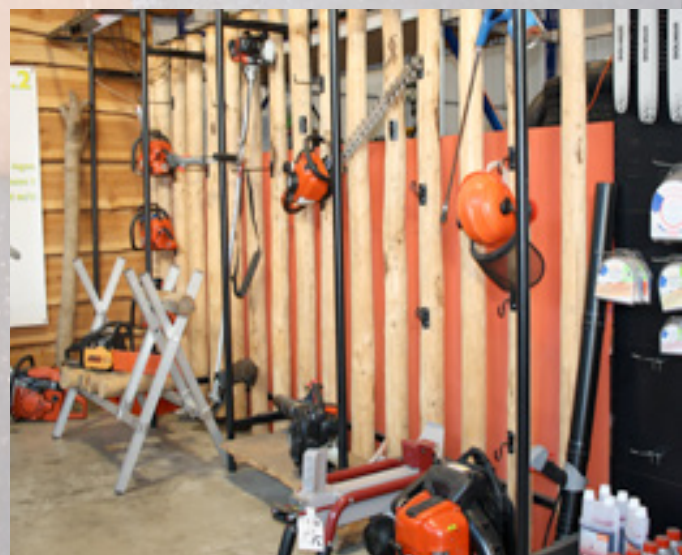
Zo zijn producten van Vulka te vinden in achtbanen, windmolens en transportbanden. Over de hele wereld staat de naam Vulka op verschillende toepassingen. Maar er zijn zoveel toepassingen dat Veenendaal er niet over raakt uitgepraat. “We hebben ook onze producten zitten in fitnessapertuur zoals de Powerbike waar verschillende sterktes van frictie nodig zijn. Wij hebben dat samen met de producent kunnen ontwikkelen.”

Veiligheid

Veiligheid gaat boven alles en ook in de liftmontage en onderhoud, gaat deze vlieger op. Vulka heeft een systeem ontwikkeld waarbij liftmonteurs veilig hun werk kunnen doen. “We hebben een systeem waarbij de monteurs ook op de bovenste verdieping veilig kunnen werken. Als je boven zit moet je niet naar beneden storten, maar de ruimte waarin je werkt is ook zeer beperkt. Ons systeem heeft een veersysteem waardoor je niet knel komt te zitten, maar ook kunt borgen waardoor je veilig zit. Het is makkelijk aan te brengen zodat je ook geen risico's loopt tijdens het aanbrengen van het veiligheidssysteem.”

De laatste tak van sport van Vulka zijn de bos- en tuinbouwmachines. Het bedrijf produceert ze niet zelf maar verzorgt de verkoop en het onderhoud. “Voor veel machines in deze sector geldt een officiële keuring. We werken veel samen met hoveniers en gemeentes op dit gebied”, zegt Veenendaal. “Onderhoud en veiligheid zijn hier belangrijk, maar omdat het vaak gaat om bewegende delen, controleren we alles van een machine, de scherpte van de messen en de bewegende delen.”

Al met al kan Vulka voor alle wensen een passend product leveren. Van groot tot klein weet het bedrijf een passende oplossing te vinden, waar technisch onderhoud nodig is of de veiligheid in geding komt; Vulka kan adviseren en met de passende oplossing komen. ■



Buigen, knippen en lassen

SRT Stainless RVS Techniek, de naam zegt het al; het gaat om roestvrij staal. Maar dat is wederom een ruim begrip. Het bedrijf staan ook onder leiding van Max Veenendaal. Hij heeft het bedrijf in april 2011 overgenomen omdat hij het waardevolle aanvulling vond op zijn bestaande portefeuille.

SRT Stainless richt zich op roestvrijstalen producten en elke toepassing die je erbij kan voorstellen. “We werken hier nauw samen met de klant, het gaat voornamelijk om bedrijven die we bedienen”, zegt Veenendaal. “Het gaat om specifieke wensen en maatwerk en daar komt heel wat technisch inzicht bij kijken.”

Het bedrijf richt zich specifiek op duurzame en onderhoudsvriendelijke producten die ze op maat kunnen leveren. Het doet niet aan massaproductie en heeft veel interieurbouw onder zijn hoede. Veenendaal: “Het gaat vaak om maatwerk. Er moet iets worden ingebouwd in een bestaande situatie en dat kunnen wij leveren. We maken het hier passend en gaan vanuit de tekeningen die we krijgen, denken aan de juiste oplossing. De wensen van de klant staan hierbij centraal.”

Maatwerk

SRT Stainless buigt, knipt en vervormt roestvrij staal op maat zodat ze voor de gebruiker precies in het plaatje passen. Hierbij is interactie met de klant heel belangrijk. “We werken vanuit tekeningen die de klant ons aanlevert. Zij willen graag iets passend hebben voor de situatie waar ze het in willen gebruiken. We denken daar ver in mee. Als we de tekeningen krijgen, geven we advies en laten eventuele alternatieven zien. Soms kom je in samenspraak met de klant tot hele andere resultaten dan oorspronkelijk de wens was. Samen maken we wat de klant wil en zorgen dat het naar wens gebeurt.”

De wens van de klant staat centraal bij SRT Stainless. Ze leveren niet in massaproductie, maar weten juist precies de wensen van de klant waar te maken. “Het is een samenwerking waarin we graag adviseren. We krijgen de tekeningen en willen ons product daar in passen, maar als er andere oplossingen zijn, dan bespreken we het graag met de klant. We hebben hier vakmensen zitten die precies weten hoe ze met het product moeten werken en we kunnen de klant garanderen dat ze het beste resultaat krijgen.” ■



HIER KOMT:
DE JONG MEGASPORTS



1500m² Sports Experience

ARCHITECT: Van Welsen Architecten
AANNEMER: Bouwbedrijf P.F. Eerdhuijzen

DE JONG SPORTARTIKELEN

AMBITIEUZE ONDERNEMERS GROEIEN HARDER MET ABN AMRO

Als lokale ondernemer hebt u ongetwijfeld uw ambities. Misschien wilt u uw afzetmarkt vergroten of denkt u aan een nieuw bedrijfspand. Met ABN AMRO hebt u een bank die altijd voor u klaarstaat en tijdig kansen signaleert. Als geen ander zijn wij op de hoogte van lokale ontwikkelingen en trends in uw branche en kunnen wij u toegang geven tot zakelijke netwerken. En dankzij onze jarenlange kennis en ervaring bieden wij u altijd een perfecte financiële oplossing. Alsof je voortdurend de wind mee hebt. **Meer weten? Bel dan met uw relatie manager van ABN AMRO Ede, Arnhemseweg 7, tel. 0318 - 682250 of kijk voor meer informatie op abnamro.nl/financien**

DE BANK ANNO NU  ABN·AMRO

Eerste editie stadsglossy Veenendaal

Op 12 december hebben uitgever Wim de Kleuver, Gert Kroesbergen (voorzitter Promotie Veenendaal) en burgemeester Ties Elzenga de eerste stadsglossy 'Het nieuwe van VNDL' gelanceerd. Omdat het magazine voor iedereen met interesse in Veenendaal is gemaakt, werd het eerste exemplaar ditmaal niet overhandigd aan een bestuurder of andere prominent, maar aan alle aanwezigen bij de lancering: ondernemers, politici, betrokken burgers en vertegenwoordigers van allerlei maatschappelijke organisaties uit Veenendaal. Het magazine wordt breed verspreid en staat boordevol tips en bijzondere verhalen over Veenendaal.

Burgemeester: trots

Burgemeester Ties Elzenga vertelde de aanwezigen dat de waarde van een stadsmagazine niet te onderschatten is. "We beseffen zelf soms niet hoe bijzonder Veenendaal is, omdat we niet elke dag kunnen overzien wat er allemaal in onze plaats speelt. Daarom ben ik verheugd én trots op dit nieuwe magazine.

De stadsglossy 'Het nieuwe van Veenendaal' laat zien dat Veenendaal een innovatief en ondernemend dorp is met stadse allures." Ook was hij blij met de gekozen thema's, die laten zien dat Veenendaal een inspirerende jonge leefstad is: "Onderwerpen als wonen, ondernemen, de beste binnenstad, de unieke ligging van Veenendaal, het bezoek van de Koninklijke familie op 30 april en ICT-Centrum in Food Valley passeren de revue. Zeer lezenswaardig en met prachtige foto's."

62.135

Het magazine wordt breed verspreid. De oplage is namelijk gelijk aan het aantal inwoners van Veenendaal, dus 62.135 stuks. Dit betekent een lezersbereik van minimaal 131.000 personen. 'Het nieu-

we van VNDL' wordt onder meer huis-aan-huis verspreid in de regio Veenendaal, maar ook via partners in onder meer Ede, Wageningen, Tiel en

Amersfoort. Daarnaast is de stadsglossy bij geselecteerde tijdschriftenwinkels in het centrum van Veenendaal gratis te verkrijgen.

Vervolg

Inmiddels is De Kleuver Bedrijfscommunicatie met Promotie Veenendaal en andere samenwerkingspartners al aan de slag om in 2012 een ICT Guide uit te brengen. In dit boekwerk wordt een overzicht gegeven van alle ICT bedrijven in Veenendaal en wordt een selectie van topondernemers in de schijnwerpers gezet. Daarnaast zijn de voorbereidingen voor de tweede editie van 'Het nieuwe van VNDL' in volle gang. De kans is groot, dat dit een Koninginnedag special wordt. ■



ICT-CENTRUM

de ambitie van Veenendaal

BESTE BINNENSTAD

Goed bereikbaar en een aangenaam vestigingsklimaat

Veenendaal is perfect gelegen aan de A12. Door middel van een goed georganiseerde binnenstad en parkmanagement op de bedrijventerreinen garandeert Veenendaal een aangenaam vestigingsklimaat voor alle ondernemers, groot en klein.





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

Onafhankelijk lijfblad voor Porsche liefhebbers

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

PORSCHE
SCENE LIVE

Stern Assist

De standaard assistent van Stern Auto

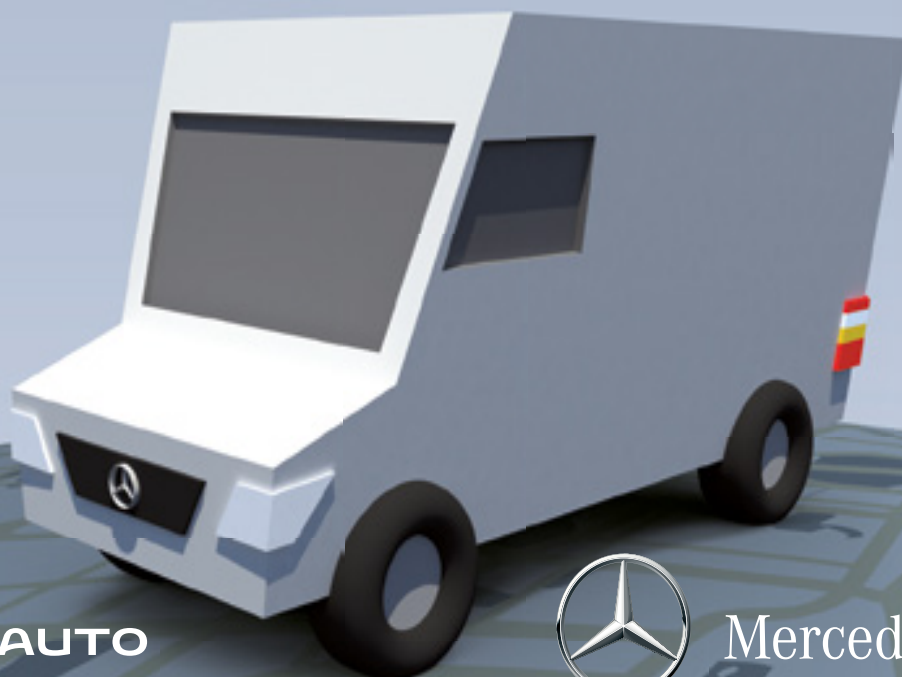


Nu gratis op elke nieuwe Vito en Sprinter.

Stern Assist is een online platform voor tal van mobiliteitsdiensten. Dankzij een smartbox worden diverse voertuig- en ritgegevens gegenereerd. Deze komen binnen enkele muisklikken online voor u beschikbaar. Live volgen, ritregistraties beheren en diefstalopsporing. Stern Assist maakt het allemaal mogelijk. Hierdoor kunt u als ZZP-er, ondernemer of wagenparkbeheerder uw kostbare tijd nóg effectiever besteden. Wat deze mobiliteitsdienst helemaal uniek maakt, is de onderhoudsplanning. Stern Auto heeft namelijk inzicht in het motormanagement van uw bestelwagen(s). Wanneer het tijd voor onderhoud is, neemt Stern Auto contact met u op voor een afspraak in de werkplaats. Uw Mercedes-Benz bestelwagen blijft zo in topconditie!

Meer weten? Kijk op www.sternassist.nl

Stern Auto Nijkerk | Ambachtsstraat 21 | 3861 RH Nijkerk | T 033 2473900
Stern Auto Veenendaal | Turbinestraat 2-4 | 3903 LW Veenendaal | T 0318 521988



STERN AUTO



Mercedes-Benz