

## REDACTIONELE THEMA'S VALLEI BUSINESS 2012

UITGAVE	AANLEVEREN	VALLEI BUSINESS	HARTKATERN
Februari	17 februari	Communicatie + special	Bedrijf en vervoer
April	13 april	Meeting + special	Human Resources
Juni	8 Juni	Financieel Management + special	ICT
Augustus	24 augustus	Office + special	Marketing en Communicatie
Oktober	12 oktober	Bedrijfsdiensten + special	Bedrijfshuisvesting en Facility Management
December	7 december	MVO + special	Financieel Management

Prijzen en thema's zijn onder voorbehoud

Tevens zullen er drie autotestdagen worden georganiseerd en gepubliceerd. Interesse of vragen? Neem dan contact met ons op.

## RICHTLIJNEN VOOR AANLEVERING MATERIALEN

Op welke informatiedrager kunt u het beste aanleveren?

- CD-Rom, DVD
- via e-mail op: [ingrid@vanmunstermedia.nl](mailto:ingrid@vanmunstermedia.nl) (rond 5mb)
- zet het bestand op uw ftp server, dan halen wij het digitaal op.
- via onze ftp server, neem hiervoor eerst contact op.

Met welke bestanden kunnen wij het beste uit de voeten:

- **tekst:** Microsoft Word (Let op: alleen de tekst hierop aanleveren, beeld apart bijleveren anders zijn deze bij voorbaat al niet te gebruiken)
- **beelden:** tif, eps, pdf, psd, of jpg (let hierbij op juiste resolutie en grootte, minimaal 300 dpi!)
- **advertenties:** (certified) pdf, indesign, eps, tiff of jpg (let hierbij op juiste resolutie en grootte, minimaal 300 dpi!)
- **Open bestanden:** hierbij dient u de gebruikte fonts mee te sturen (lukt dat niet, zet de gebruikte fonts dan om naar lettercontouren) let ook op dat de gebruikte beelden ook mee aangeleverd moeten worden.

Maximum aantal te gebruiken woorden:

- 1/1 pagina maximaal 500 woorden
- 1/2 pagina maximaal 250 woorden
- 1/4 pagina maximaal 150 woorden

Wij werken met de volgende programma's:

- Adobe Indesign CS 4
- Adobe Photoshop CS 4
- Adobe Illustrator CS 4

Bij vragen:

Neem contact op via 024-3738505

Heeft u specifieke wensen? Wij maken graag een afspraak om diverse mogelijkheden door te nemen! Heeft u nog geen advertentiemateriaal en/of communicatiebureau achter de hand. Toeslag voor advertentie-opmaak bedraagt 10% van het advertentietarief. Bij onze interne studio kunt u terecht voor al uw grafische uitingen en drukwerk.

Verschuiving:

Amerongen, Barneveld, Bennekom, De Klomp, Ede, Ederveen, Harskamp, Leersum, Lunteren, Otterlo, Overberg, Rens woude, Rhenen, Scherpenzeel, Veenendaal, Wageningen en Wekerom

**VALLEI BUSINESS**  
REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 26 | NUMMER 3 | NOVEMBER 2011

**COVERSTORY**  
**DPD Pakket service**  
Lichtend voorbeeld in duurzaamheid en groei

**Feature**  
Een leven lang leven

**Special**  
Bedrijfsdagentestdag

**Nationaal**  
Hans Smits  
"Groot noodzakelijk voor Rotterdamse haven"

## Een leven lang leren

FORUM

Een leven lang werken, betekent in deze tijden ook een leven lang leren. Met alle (technologische) ontwikkelingen kunnen bedrijven en werknemers het zich niet permitteren om niet continu te blijven ontwikkelen. Om inzicht te krijgen op het gebied van het nieuwe leren, nodigde Vallei Business enkele deskundigen uit om erover van gedachten te wisselen.

**Deelnemers:**  
• André Bonters  
VMR training en Coaching  
• Nicky de Vries  
Training Adviseurs  
• Victor Chevaller  
Training Institute  
• Matthijs Vischer  
Adapti ICT  
• Edouard Westendorp  
Werkplein Ede, Wageningen, Ondernemers Wapeninge en Ede, UWV Werkloosheid

**Voorzitter:**  
Michiel van Munster,  
Vallei Business

**Locatie:**  
Hotel de Praaiberg, Ede

**Stelling 1:** Het MKB doet te weinig om talent binnen te houden, een grote fout.  
"Er is weliswaar een onderscheid naar gelang en daarin blijkt dat de meeste werklozen vinden dat er te weinig gedaan wordt aan training en opleiding van goed personeel te houden", begint Matthijs Vischer. "Mensen weten vaak wel dat ze zich niet gevandend voelen door de aanpak van de werkgever, maar ook in het belang van de verhoging van productiviteit van het bedrijf. Veel bedrijven waar ik kom in de regio, zetten juist al te op het behouden van talent. Daar is wel dat je scholing gericht in moet zetten, zowel bij land maar de behoefte van de werknemers als die van het bedrijf!"

Het tijd op de bedrijven zich meer te richten, maar dat de tijden vragen om andere manieren om personeel aan een organisatie te binden. Nicky de Vries: "Het is afhankelijk van de branche waarin je werkt maar mensen het meest behoeft aan hebben. Momenteel zit je in het MKB dat er minder mogelijkheden worden omvat het niet te goed gaat met de situatie. Als het wat minder gaat, wordt het belang van de ontwikkeling van personeel als minimaal belangrijk gezien."

Als werkgever wil Van Munster weten hoe het besen te houden aan je organisatie moet zijn, anders moet het nog op de voorpagina die is ingebouwen. "Er lopen verschillende generaties in de huidige wereld en de zie zelf eigenlijk twee stromingen van jongere generatie te onderscheiden. Die verschillen besen denk ik wat."

"Dat kan ik bevesten", zegt ook André Bonters. "We hebben de afgelopen jaren trainingen over ik heb in het kader van de verschillende behoeften. In andere levensfase leert iemand behoeft aan andere dingen en in de manier van leren ook persoon anders. Je moet je daar als werkgever heel bewust van zijn. In deze tijd is het van belang om iedereen te betrekken en te binden en dan is het belangrijk dat je investeert op de persoonlijke behoeft."

Victor Chevaller haakt daar op aan: "Je moet daar als werkgever zelf het initiatief in nemen en vragen aan je personeel hoe zij vinden dat het gaat. Opleiden en onderhouden moet heel geschikt gebouwen en niet klaar. Je moet in een bedrijf eerst kijken hoe je het taken van de mensen die je binnen hebt kunt bevatten en daarvan kijken wat behoeft aan is om het aan te vullen."

**Stelling 2:** Het opleiden van Young Professionals, 2D vraagt om nieuwe opleidingsmethoden.

De panelleden noemen de Young Professionals 2D ook wel generatie Y. Zij vragen volgens Bonters om een andere aanpak. "Deze generatie heeft meer behoefte aan blended learning en coaching op de job", zegt hij. "Het is een trend die we ingelopen. Het gaat niet meer om een boek waar de theorie wordt uitgelegd. We zien ook dat er vanuit de werkgevers een nieuwe trend ontstaat. Een opleiding moet direct resultaat op zijn opleiden." De noodzaak van de resultaten van een opleiding te overtuigen op. Het is niet altijd mogelijk van instantie te maken wat een opleiding het bedrijf oplevert. Voor het MKB kan dat een obstakel zijn om investeringen te doen in de ontwikkeling van personeel. De Vries: "Daar schiet het aan bij het MKB en ze hebben niet veel vertrouwen in de door hun werkgevers. Dit onderwerp is essentieel dat niet in overraking onder het te doen is en ja kan het mogelijk is."

14 VALLEI BUSINESS | NUMMER 3 | NOVEMBER 2011

**VMR**  
training en coaching

Postbus 551 - 6710 EN Ede  
Keessomstraat 28 - 6716 AB Ede  
Tel: 0318-646222  
Fax: 0318-646511  
E-mail: [training@vmrpartners.nl](mailto:training@vmrpartners.nl)  
Website: [www.vmrpartners.nl](http://www.vmrpartners.nl)

15 VALLEI BUSINESS | NUMMER 3 | NOVEMBER 2011

**Algemeen**

Vallei Business is het toonaangevende managementtijdschrift voor de Gelderse Vallei. De lezers zijn ondernemers, directeuren, managers en bestuurders in het bedrijfsleven en bij (overheids) instellingen. De verspreiding geschiedt op basis van betaalde abonnementen en controlled circulation. Met haar regionale focus staat Vallei Business dicht bij de beslissers in de regio en is er sprake van een hoge zakelijke en emotionele betrokkenheid tussen lezer en tijdschrift. Het tijdschrift biedt regionale informatie over economische en politieke ontwikkelingen. Aan de hand van specials worden actuele managementthema's uitgediept.

**Hartkatern**

Het hart van elke editie bestaat uit een katern dat op nationaal niveau verslag doet van economische ontwikkelingen, ondernemerschap en management. Naast een deels thematische invulling geven diepte-interviews een andere, vaak verrassende kijk op de drijfveren van ondernemers, politici en bestuurders. Zo bieden de gezamenlijke regionale Business uitgaven adverteerders een uitgelezen mogelijkheid voor landelijke exposure.

**Landelijke verspreiding**

BUSINESS uitgaven verschijnen ondermeer in de gehele Randstad (Amsterdam, Haarlem, Leiden, Den Haag / Zoetermeer, Delft, Rotterdam / Rijnmond, Dordrecht, Utrecht) en verder in West-Brabant, Midden-Brabant, Tiel, Nijmegen, Arnhem, Gelderse Vallei, Oost-Gelderland, Noord-Limburg, Apeldoorn, Deventer, Zutphen, evenals in de provincies Zeeland, Overijssel en Flevoland.

**Regionale verspreiding**

4000 exemplaren. Vallei Business wordt ook elektronisch uitgegeven en gedistribueerd.

**Frequentie** 6 x per jaar  
**Uitgever** MVM Producties BV  
**Exploitatie** Van Munster Media BV  
 tel.: 024 373 85 05, fax: 024 373 09 33  
**Bezoekadres:** Kerkenbos 12-26 C, 6546 BE Nijmegen  
**Postadres:** Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen

**CONTACTPERSONEN**

<b>Uitgever</b>	Michael van Munster	024 373 7649	michael@vanmunstermedia.nl
<b>Aquisitie</b>	Simone Brands	024 373 8502	simone@vanmunstermedia.nl
<b>Redactie</b>	Eelco Nauta	024 350 1352	eelco@vanmunstermedia.nl
<b>Traffic</b>	Stephan Aalbers	024 642 3449	stephan@vanmunstermedia.nl

**PUBLICITEITSMOGELIJKHEDEN MAGAZINE (excl. BTW)**

FORMAAT	zetspiegel			bladspiegel			
	1X	3X	6X	BREED	HOOG		
1/1	€ 1740,-	1575,-	1420,-	190 mm	260 mm	215 mm	285 mm
1/2	€ 920,-	830,-	750,-	1/2 liggend	190 mm	128 mm	n.v.t.
				1/2 staand	92 mm	260 mm	n.v.t.
1/4	€ 475,-	430,-	400,-	1/4 liggend	190 mm	62 mm	n.v.t.
				1/4 staand	92 mm	128 mm	n.v.t.
Servicebriek	€ 900,- (in totaal)			1/8	45 mm	65 mm	n.v.t.
Toplocaties	€ 990,- (in totaal)			1/8	92 mm	65 mm	n.v.t.

**Extra tarieven**

Cover + coverstory (2 pag. redactioneel): € 2700,-

Achterpagina: 25% toeslag

Omslag 2 of 3: 15% toeslag

Insert € 1450,-

*Prijzen en thema's zijn onder voorbehoud*



**Met een campagne via Vallei Business profiteert u optimaal van de multimediale kracht van ons tijdschrift, want met één of meerdere advertenties in het magazine, bent u eveneens verzekerd van een gratis internet vermelding op [www.valleibusiness.nl](http://www.valleibusiness.nl)**

Afhankelijk van de frequentie en het formaat van uw advertentie in het tijdschrift, kunt u in het onderstaande schema de inhoud van uw internetcampagne terug vinden:

**BANNERTARIEVEN**

	1X	3X	6X
1/1	2 maand banner	6 maand banner	12 maand banner
	1 bericht	3 berichten	6 berichten
	2 maand bedrijfsprofiel	6 maand bedrijfsprofiel	12 maand bedrijfsprofiel
1/2	1 bericht	3 maand banner	6 maand banner
	2 maand bedrijfsprofiel	3 berichten	5 berichten
		6 maand bedrijfsprofiel	12 maand bedrijfsprofiel
1/4	1 bericht	1 bericht	3 maand banner
	2 maand bedrijfsprofiel	6 maand bedrijfsprofiel	3 berichten
			12 maand bedrijfsprofiel
1/8	1 bericht	1 bericht	1 bericht
			12 maand bedrijfsprofiel