

UTRECHT

Jaargang 34 | Nummer 6 | Januari 2019

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT

VERRASSENDE INSTEK BIJ  
CARLTON PRESIDENT HOTEL:  
HET DOET  
IETS  
MET JE

UTRECHT BOUWT  
HOGER DAN DE DOM  
LANDMARK VOOR  
LEIDSCHER RIJN

VOORZITTER MKB-NEDERLAND  
DE VUURDOOP VAN JACCO VONHOF

MAKRO NIEUWEGEIN  
'DE JUISTE OPLOSSING  
VOOR ONZE KLANT'



# STEUNT U OOK HET GOEDE DOEL IN UW REGIO?

Samen met het Nederlandse bedrijfsleven heeft Utrecht Business een speciale voetballenactie ontwikkeld. Daarbij worden maandelijks voetballen gedoneerd aan regionale stichtingen en voedselbanken. De stichting gebruiken de voetballen voor sportieve activiteiten en de voedselbanken schenken de voetballen aan jarige kinderen.

## WAT BETEKENT HET ALS U BESLUIT DE ACTIE TE STEUNEN?

Zoals gezegd wordt een voetbal aangeboden aan het goede doel van uw keuze. Als bedankje ontvangt u een jaar lang naamsvermelding op de websites van Utrecht Business en ELF Voetbal.

Ook ontvangt u een jaar lang het magazine ELF Voetbal én PANNA!, zodat u deze actie kunt volgen. U kunt, als u dat wilt, het magazine ook laten doorsturen naar een Ronald McDonaldhuis, een kinderziekenhuis of cadeau doen aan een relatie/vriend(in)/familielid.

De kosten om aan deze Goede Doelenactie deel te nemen bedragen € 99 per bal (excl. BTW). Doet u met drie ballen mee dan ontvangt ook nog een - gratis - logoplaatsing in het magazine van ELF Voetbal. Bij een afname van vijf ballen plaatsen we zelfs een stukje tekst waarin u uw bedrijf kunt presenteren.

## WILT U OOK DEELNEMEN AAN DEZE BIJZONDERE ACTIE?

Stuur dan een mail naar Sindy Yuen via [sindy@vanmunstermedia.nl](mailto:sindy@vanmunstermedia.nl)



**SPORT**  
UTRECHT



**VOEDSELBANKEN.NL**



## NIEUW JASJE

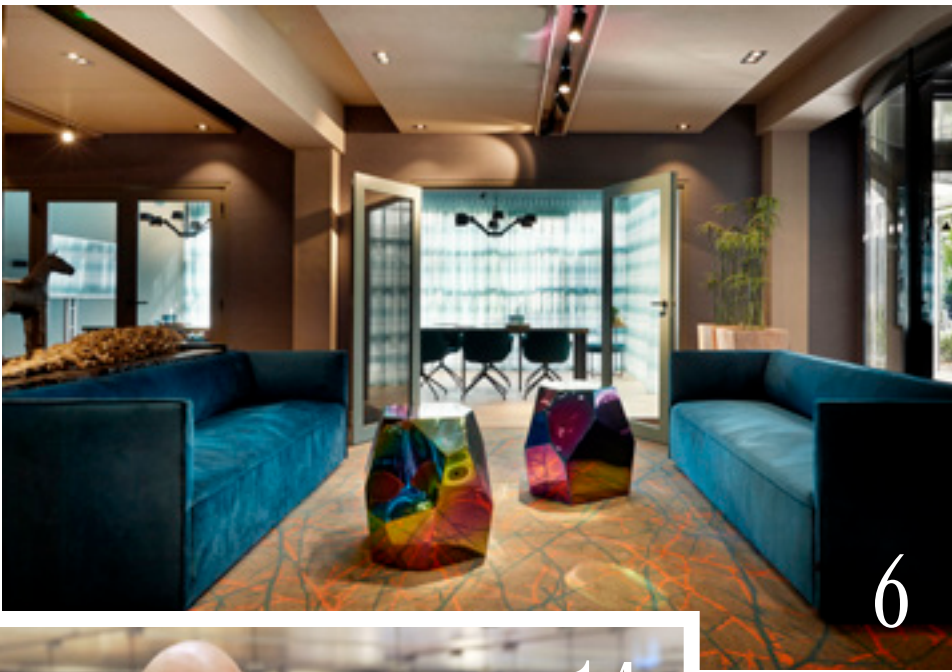
Wanneer u dit leest is de jaarwisseling alweer even achter de rug, maar in de eerste editie van het nieuwe jaar willen wij van Utrecht Business toch nog even van de gelegenheid gebruik maken om u ook voor 2019 weer het allerbeste toe te wensen. Eenzelfde jaar als 2018? Wij tekenen ervoor!

Zelf zijn we het nieuwe jaar in ieder geval begonnen met een behoorlijke verandering, zoals u misschien wel is opgevallen bij het openslaan van dit magazine. In onze ogen kon het uiterlijk van Utrecht Business namelijk wel een nieuw jasje gebruiken. Net wat frisser, heel wat moderner en een tikje speelser, maar toch nog altijd met dezelfde zakelijke boodschap die het volgens ons interessant maakt voor ondernemers in de regio Utrecht. Hopelijk bent u er net zo blij mee als dat wij dat zelf zijn.

Zoals gezegd hebben we aan de inhoud van Utrecht Business niet getornd. U leest nog altijd over zaken die u kunnen helpen bij uw bedrijfsvoering en over collega-ondernemers in uw regio. We willen informeren en verbinden, net als in 2018 dus, maar met een 2019-uitstraling. Op- of aanmerkingen op het gebied van onze nieuwe vormgeving? Voel u vrij om te reageren via onderstaand emailadres.

Veel leesplezier!

Teun van Thiel  
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers  
en managers in de regio Utrecht

**JAARGANG 34**

Januari 2019, editie 6

**EEN UITGAVE VAN**

MVM Business Productions  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505  
Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl  
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

**UITGEVER**

Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**

Teun van Thiel

**REDACTIEMEDEWERKERS**

Hans Hajée, Aart van der Haagen

**VORMGEVING**

Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

**Druk**

Balmedia  
ISSN: 1387 - 9707

**ADVERTENTIE-EXPLOITATIE**

Van Munster Media BV  
Jaap Kries T: 024 - 3738505  
jaap@utrechtbusiness.nl

Advertentietarieven op aanvraag

**ABONNEMENTEN**

Tel. (024) 373 85 05  
abonementen@utrechtbusiness.nl

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Zij worden na een jaar automatisch verlengd, tenzij de abonnee uiterlijk twee maanden voor het verstrijken van de termijn schriftelijk opzegt. Abonnementprijs per jaar: € 55,- (incl. btw)

**COPYRIGHTS**

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

www.utrechtbusiness.nl

- 6 Verrassende insteek Carlton President Hotel: 'Het doet iets met je'
- 11 Column: Loondoorbetaling en transitievergoeding zieke medewerkers
- 14 Makro Nieuwegein: 'De juiste oplossing voor onze klant'
- 16 Aeternus adviseert ondernemend Nederland bij fusies en overnames
- 20 Schot in de roos: FC Utrecht start Young Business Club
- 22 Warmtebouw: anticiperen op de toekomst
- 26 Van Benthem & Keulen: transparantie, topkwaliteit en toegankelijkheid
- 28 Utrecht bouwt hoger dan de Dom: landmark voor Leidsche Rijn
- 31 't Wapen van Haarzuylen: ontmoetingsplaats met historie
- 32 Inspectus ook gespecialiseerd in kruipruimte-inventarisatie
- 36 Jacco Vonhof: "Laat waan van de dag los en schaak op juiste bord"
- 40 Loopbaanbegeleiding via De Werkcoach is een ontdekkingsreis



26



28



50

- 43 'Diversiteit en inclusie op de Utrechtse arbeidsmarkt'
- 44 "Start op tijd met stoppen"
- 46 Jaarbeurs Meetingmoods Filosofie: memorabele events met kleuren, tonen en smaken
- 49 Informatiebeveiliging, te belangrijk om aan IT-ers over te laten!
- 50 Flexibele huisvesting voor startups, groeiers en krimpers
- 53 Fitness voor het brein als antwoord op veel klachten
- 54 Literatuur



VERRASSEDE INSTEELK BIJ CARLTON PRESIDENT HOTEL

# HET DOET IETS MET JE

Zeker, de centrale ligging en de bereikbaarheid spreken in het voordeel van Carlton President Hotel Utrecht, naast de veelzijdigheid en het comfort op viersterrenniveau. Wat echter bij de gasten het meest blijft hangen is het verrassingseffect dat de entourage geeft, naast een open en proactieve houding van medewerkers die best wel buiten de lijntjes mogen kleuren.

Misschien wel meer dan in welke sector ook staat stilstand gelijk aan achteruitgang. Carlton President Hotel Utrecht zit midden in een algehele vernieuwingsslag, met de herinrichting van de parkeerplaats en het terras - inclusief toevoeging van picknicktafels - nog voor de boeg. Afgelopen zomer ontving restaurant One24 de eerste gasten, waarbij de naam het loslaten van vaste menu's symboliseert. "Wanneer iemand om tien uur 's ochtends een tomahawk steak wil bestellen, kan dat gewoon," legt

general manager Bart Blikman uit. "Dan zeggen we niet: 'Die vind je terug op onze dinerkaart, beschikbaar vanaf vijf uur vanmiddag.' We hanteren geen strakke procedures, maar geven de medewerkers juist alle ruimte om mee te veren met de gasten en zelf initiatieven te nemen. 'Wat zou je zelf leuk vinden?' vragen we hen wel eens."

## SOCIALE OMGEVING

"In een wereld waarin privé en zakelijk steeds meer met elkaar verweven raken willen mensen zich relaxed voelen, momentjes van ontspanning ervaren," vervolgt Blikman. "Het valt ons op dat onze zakelijke gasten veel minder lang en vaak op hun hotelkamer verblijven. Ze kiezen er liever voor om de laptop mee naar beneden te nemen en in de lounge te werken, temidden van een speels ingerichte sociale omgeving waar inspirerende gesprekken kunnen ontstaan. Soms brengen onze medewerkers zo'n

“IN EEN WERELD WAARIN PRIVÉ EN ZAKELIJK STEEDS MEER MET ELKAAR VERWEVEN RAKEN WILLEN MENSEN ZICH RELAXED VOELEN, MOMENTJES VAN ONTSPANNING ERVAREN.”

conversatie op gang, proberen ze verbinding te leggen. Dat levert dikwijls heel leuke contacten op.” Het past allemaal binnen een organisatie die zakelijke faciliteiten, overnachtingsmogelijkheden en een culinaire beleving aan elkaar koppelt. Bij Carlton President Hotel Utrecht bevindt dat alles zich onder één dak, gelegen in de nabijheid van NS-station Maarssen en op steenworp afstand van de snelweg A2. Met 165 kamers, elf vergaderzalen, een royaal restaurant en een fitness & leisure center behoort het tot de grootste hotels in de omgeving.

### DOORKIJKJES

Dingen die toch niet zo vanzelfsprekend blijken als je zou mogen verwachten in deze sector zijn dat bij Carlton President Hotel Utrecht wél, zoals een transparant ingericht restaurant waar medewerkers de gasten in beeld hebben en andersom. “Iedereen kent wel het irritatiemoment dat je iets wilt bestellen, maar een tijdlang niet opgemerkt wordt,” zegt Blikman. “Wij hebben overal doorkijkjes gecreëerd en de bar en keuken een open structuur gegeven, zonder pantry. Een goede cappuccino maken vergt aandacht en al die tijd zou je dan achter de schermen bezig zijn.” Oprechte aandacht voor de gasten blijkt ook uit de



begroeting bij het ontbijt. “We vragen niet naar het kamernummer, maar informeren of iemand lekker geslapen heeft. Pas daarna volgt de naam en koppelt ons systeem er vanzelf het nummer aan. Dat komt zo anders over bij mensen.” Eenzelfde gastgerichtheid zie je volgens de general manager terug in de hotelkamers. “We vermijden een ingewikkelde bediening van systemen, want dat zaait alleen maar verwarring. Daarentegen bieden we het beste bed, de beste televisie, de beste douche en de mogelijkheid de ramen volledig te blinderen. Dat klinkt logisch, maar het blijkt in deze branche toch lang niet altijd het geval.”

### NIEUWSGIERIGHEID

Een glimlach creëren, dat vormt de centrale gedachte bij Carlton President Hotel Utrecht, als basis om de gasten een ontspannen en prettig verblijf te bezorgen. Blikman: “Dat zit in kleine dingen, in verrassende elementen, zoals een ludieke quote op de waszakken of een opvallende tekst op de shampooflessen.



Verspreid over ons hotel hangen kleine vogeltjes die tsiplgeluiden maken, er is een zaal met schommels en in de bibliotheek midden in het restaurant staan de boeken met de rug naar achteren, zodat mensen ze uit nieuwsgierigheid vanzelf pakken en beginnen te bladeren. Vraag je om een notitieboekje, dan krijg je er een met een inspirerende omslag: ‘...s book of great ideas.’ Op de puntjes vul je je naam in. Het lijken onbelangrijke dingen, maar ze toveren wél die glimlach op iemands gezicht. Zulke verrassende details doen iets met je.”

### BOOST NODIG

Vanuit dezelfde gedachte besloot Carlton President Hotel Utrecht bij de recente verbouwing de vergaderzalen elk een eigen karakter te geven. “Met de achterliggende gedachte van ‘urban nature’ vind je in de diverse ruimtes metalen neushoorns, een kapstok van verticale touwen of van een boomstam met takken. Poppetjes van mos wijzen de weg naar de juiste toiletten. De boardroom onderscheidt zich met een imposante, hoogglanzende afgewerkte plank van een ruwe boomstam als tafel. Een heerlijke bank, een schommelstoel, een aantal poefen en een gigantisch whiteboard van wand tot wand

kenmerken de brainstormruimte, die andere gesprekken teweegbrengt. Aan de ronde tafel in de ruimte die Roots heet, omgeven door industriële elementen, kom je makkelijker tot de kern en voelt iedereen zich meer betrokken. Zit een bijeenkomst even ‘op slot’ en heeft het gezelschap een boost nodig, dan kan het zonder reservering even in de breakout-ruimte ‘Boost’ kruipen, met een felrode aankleding, een whiteboard en krukken in plaats van stoelen. Dat activeert mensen vanzelf.”

### OPBLAASBARE VERGADERZAAL

Zoals het een moderne accommodatie voor zakelijke bijeenkomsten en (product)presentaties betaamt denken de medewerkers van Carlton President Hotel Utrecht flexibel mee met de wensen van opdrachtgevers en nemen zij waar nodig het voortouw om op basis van bepaalde behoeften extra elementen toe te voegen, die helpen om doelen te bereiken. Ook hier komt het verrassende karakter bovendien. “Bijvoorbeeld een lachessie, een inspirerende spreker of een massage door een fysiotherapeut om mensen te activeren,” zegt Blikman.

“WE REAGEREN ACTIEF OP WAT MENSEN AANGEVEN IN SOCIALE MEDIA EN IN ENQUÊTES DIE WE ONZE GASTEN VERSTREKKEN.”

“Een heel bijzondere ervaring biedt de ‘opblaasbare vergaderzaal’ met allemaal iglo’s. We kunnen ook een kookworkshop organiseren of, om onderlinge verbanden te leggen, het eten zo serveren dat iedereen het met elkaar deelt. Soep uit een grote pan scheppen, vlees van een heel stuk afsnijden, dat idee.”

### DUIDELIJKE HERKOMST

Over eten gesproken: ook op dat gebied pakt Carlton President Hotel Utrecht de zaken net even anders dan anders aan. De open menukaart kwam al even aan de orde, maar er is veel meer. Blikman: “Vanuit feedback weten we dat er veel behoefte bestaat aan gezonde, ambachtelijk gemaakte producten met een duidelijke herkomst en aandacht voor biologische, vegetarische, veganistische en koolhydraatarme gerechten en ingrediënten, dus daar spelen we actief op in. Onze koks laten zich onder meer inspireren door het Midden-Oosten en de mediterrane keuken. Ze kiezen voor gerechten die je niet zomaar overal tegenkomt, zoals hummus, gegrilde groenten, huisgemaakte pappardelle, burrata en octopus in Griekse stijl.” De culinaire invulling van de gastvrijheid weerspiegelt zich ook in het feit dat alle medewerkers een baristatraining hebben gevolgd. Wat levert dat alles nu precies op? Een hotel dat veel positieve reacties losmaakt, waarbij de organisatie de ogen niet sluit voor kritische noten. “We reageren actief op wat mensen aangeven in sociale media en in enquêtes die we onze gasten verstrekken,” zegt Blikman. “Er blijven altijd aandachtspunten. Daarnaast blijven we ons inspannen om de verwachtingen telkens weer op verrassende wijze te overtreffen, met als inzet die glimlach.”





# NEE TEGEN HOGERE BTW

Ondernemers krijgen wéér een lastenverzwaringen voor hun kiezen. Het kabinet deelt belastingvoordelen uit aan buitenlandse aandeelhouders en multinationals, maar laat het MKB de rekening betalen. Dit komt onder andere door de verhoging van de BTW. Het is voor ondernemers vaak niet mogelijk om deze kosten door te berekenen, waardoor ze het zelf moeten betalen.

Een grote winkelketen berekent de hogere BTW-kosten met één druk op de knop door. Dat is voor een MKB-ondernemer lastiger. Het ineens verhogen van de prijzen met drie procent zal klanten kosten. Dat was het geval bij eerdere BTW-verhogingen en dat zal nu niet anders zijn.

Voor de kleine ondernemer is het vaak administratief een veel te grote klus om voor elk product de nieuwe prijs te berekenen. Een groot deel van de ondernemers heeft geen geautomatiseerd systeem. Hij of zij zal met een pen en rekenmachine in de hand voor elk product een nieuw prijskaartje moeten plakken.

Ondernemers in de grensstreken ervaren zelfs nog meer negatieve gevolgen van een BTW-verhoging. Voor hen betekent een BTW-verhoging dat de klant gewoon de grens oversteekt. Het product is aan de andere kant van de grens immers plotsklaps meerdere procenten goedkoper geworden. Voor een consument is de keuze dan al snel gemaakt.

Ondernemers moeten nu kiezen: de kosten doorberekenen en klanten verliezen óf deze zelf ophoesten. Terwijl heel Nederland lastenverlagingen krijgt, mag het MKB hiervoor betalen. Dit is oneerlijk en slecht voor de Nederlandse economie.

Het kabinet zou moeten investeren in het MKB, in plaats van de buitenlandse aandeelhouders en multinationals van cadeautjes voorzien. Dit is niet alleen eerlijker omdat het MKB al de kosten van de crisis heeft betaald, het is ook beter voor de Nederlandse economie.

Het MKB is de banenmotor van de Nederlandse economie. Elke euro lastenverlaging voor de ondernemer vloeit direct terug de Nederlandse economie in. Elke euro lastenverlaging voor multinationals verdwijnt in de zakken van buitenlandse aandeelhouders. ONL wil een belastingstelsel dat overzichtelijk, begrijpelijk en eerlijk is. De ondernemer verdient nu een merkbare fiscale lastenverlaging. Om dit te bereiken, hebben wij jullie steun hard nodig. Help mee en zeg nee tegen de verhoging van de BTW.

Hans Biesheuvel maakte na een carrière bij het ministerie van Verkeer en Waterstaat in 1988 de overstap naar het zelfstandig ondernemerschap. In 2000 startte hij met investerings-maatschappij Habest Holding. In 2011 volgde het voorzitterschap van MKB-Nederland, waarna hij in 2013 zijn functie neerlegde om de nieuwe ondernemersorganisatie ONL voor Ondernemers op te zetten.

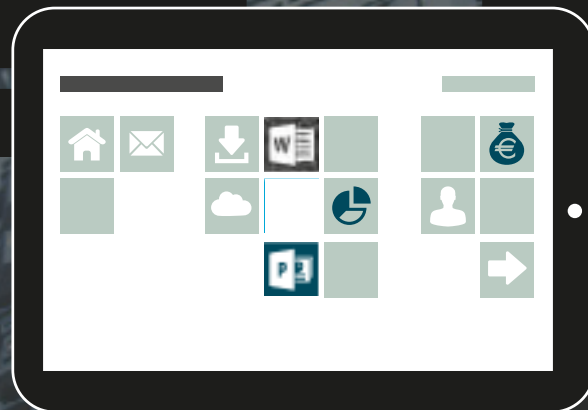
## Belangrijkste kenmerken

- Gebouwd op Nederlandse bodem, door een Nederlands bedrijf
- Volledig voorbereid op een hybride oplossing door naadloze integratie met andere ITON cloud diensten, Microsoft Azure, Office 365 en de bestaande omgeving
- Per maand aan te passen aan jouw eigen organisatiebehoeften
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat

Desk



Web



App





# LOONDOORBETALING EN TRANSITIEVERGOEDING ZIEKE MEDEWERKERS

In Duitsland moet een werkgever het loon van een zieke medewerker zes weken doorbetalen. Daarna kan de medewerker een beroep doen op een uitkering. Voor de UK geldt een maximale loondoorbetalingsperiode van 28 weken. In Frankrijk hoeft de werkgever geen loon te betalen bij ziekte en moet de medewerker zich al vanaf de eerste ziektedag wenden tot de sociale zekerheid.

## LOONDOORBETALING TIJDENS ZIEKTE

Nederland vormt een uitzondering binnen Europa. Werknemers hebben twee jaar lang recht op doorbetaling van (een deel van) het loon. Is het UWV vervolgens niet tevreden over de re-integratie inspanningen van de werkgever dan wordt ook voor het derde ziektejaar een loondoorbetalingsverplichting opgelegd. In de periode tussen 2015 en 2017 gebeurde dit in maar liefst 11% van de gevallen. Een zogenaamde loonsanctie kan ook worden opgelegd wanneer de werkgever vertrouwde op een (achteraf volgens het UWV) onjuist advies van de bedrijfsarts.

Na twee of drie jaar loondoorbetaling heeft een zieke medewerker bij ontslag ook nog eens recht op de transitievergoeding. Er is al langere tijd discussie over de vraag of deze lange periode van doorbetaling tijdens ziekte en vervolgens het betalen van een transitievergoeding geveerd kan worden van – met name kleinere – werkgevers. Staat deze loondoorbetalingsverplichting de wens van het kabinet om het aantal vaste contracten te vergroten niet in de weg?

## GEMAAKTE AFSPRAKEN IN REGEERAKKOORD

In het regeerakkoord is afgesproken dat voor kleinere werkgevers een regeling wordt getroffen waardoor de loondoorbetaling beperkt wordt tot een jaar. Ook is in het regeerakkoord opgenomen dat werkgevers een compensatie kunnen vragen voor het betalen van de transitievergoeding na langdurige ziekte. Dit laatste wetsvoorstel is in 2017 ingediend en medio 2018 aangenomen. NB. De compensatie kan worden aangevraagd vanaf april 2020 maar geldt met terugwerkende kracht tot 1 juli 2015.

## NIEUWE PLANNEN

Op 20 december 2018 heeft de Minister aangekondigd dat hij in plaats van het inperken van de loondoorbetalingsverplichting voor kleine werkgevers tot een jaar, een aantal andere maatregelen wil treffen. Het plan is om voor werkgevers met maximaal 25 medewerkers een verzekering te introduceren die het risico van loondoorbetaling dekt en waarbij de werkgever wordt ondersteund bij de wettelijke re-integratieverplichtingen. Deze verzekering gaat de 'MKB-verzuim-ontzorg-verzekering' heten en wordt geïntroduceerd per 1 januari 2020. De Minister heeft hiervoor een convenant gesloten met het Verbond van Verzekeraars. Daarnaast zet de Minister vanaf 2021 in op een extra financiële tegemoetkoming via een premiekorting.

Ook is de Minister van plan om te zorgen voor meer duidelijkheid tijdens het re-integratietraject. Om te voorkomen dat het UWV achteraf kan oordelen dat de bedrijfsarts een onjuist advies heeft afgegeven (en als gevolg daarvan een loonsanctie kan opleggen), wil de Minister het advies van de bedrijfsarts leidend laten zijn. De bedoeling is dat deze maatregel ingaat vanaf 1 januari 2021. De komende periode wil de Minister inzetten op een kwaliteitsslag waar het gaat om adviezen van bedrijfsartsen. Voorlopig is het dus nog belangrijk om adviezen van de bedrijfsarts waar nodig te toetsen via een deskundigenoordeel bij het UWV.

mr Anne Haverkort  
Van Benthem & Keulen Advocaten & Notariaat  
e-mail: [annehaverkort@vbk.nl](mailto:annehaverkort@vbk.nl)  
telefoon: +31 30 259 55 28



# SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania  
Kenia  
Madagaskar  
Oeganda  
Rwanda  
Zimbabwe  
Namibië  
Botswana  
Zambia  
Mozambique  
Seychellen  
Mauritius  
Zuid-Afrika

*Al sinds 1979 dé Afrika specialist*

Op [jambo.nl](http://jambo.nl) en in onze brochure vindt u ruim 100 uitgekiende reizen of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat. **De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!**





# DE DIAMANTMIJN MAAKT BEDRIJFS- ADVISERING TOEGANKELIJKER

Het inzichtelijk krijgen van de doelstellingen en de daarbij behorende KPI's is van cruciaal belang voor een goede bedrijfsvoering. Ook dat periodetrends met één muisklik zichtbaar zijn en de achterliggende gegevens ingezien kunnen worden. Steeds meer bedrijven en organisaties zien dit als een belangrijk onderdeel van hun rapportages. De bewustwording is groot. De betrokkenheid en de beheersbaarheid gaan hiermee samen op.

De Diamantmijn biedt met enkele apps iedere organisatie de mogelijkheid om dit nu eenvoudig en heel voordelig voor elkaar te maken. Zonder investering in dure software, met enkele eenvoudige apps.

## EENVOUD

De eenvoud waarmee gegevens beschikbaar komen en de manier waarop de resultaten inzichtelijk gemaakt worden, maken dat het bespreken van doelen en prestaties routine worden. Wat nu vaak nog niet het geval is. De onderbouwing van de resultaten is met deze apps ook altijd beschikbaar.

Hoe bepaal je de doelen en de kern prestatie indicatoren (KPI's) van een proces of een deelproces? Ook dit ondersteunen de apps van De Diamantmijn. De apps maken dit snel duidelijk en zorgen gelijk voor bewustwording en het draagvlak. Als De Diamantmijn – een samenwerking van werkstudenten en MKB adviseurs- weten we dat bewustwording en draagvlak een vereiste zijn voor succes. De apps van De Diamantmijn worden ondersteunt met enkele diensten, verzorgt door werkstudenten en/of MKB adviseurs.

In een volgende column wil ik ingaan op deze diensten. Hoe De Diamantmijn met haar apps uw succes kan versterken.

[www.DeDiamantmijn.nl](http://www.DeDiamantmijn.nl)



Vestigingsmanager Michael Mitchell

MAKRO NIEUWEGEIN

# ‘DE JUISTE OPLOSSING VOOR ONZE KLANT’

Bij Makro Nieuwegein zijn ze sterk verbonden met de lokale ondernemers en zien ze dat de ondernemersmentaliteit in de regio sterk groeit. “Waar ondernemers zichzelf uitdagen om het verschil te maken, willen wij naast hen staan om ze te ontzorgen en te inspireren. Om zo’n prachtige positie naast je klant waar te maken, moet je dagelijks handelen met een grote dosis passie”, vertelt Vestigingsmanager Michael Mitchell.

Michael Mitchell is al 21 jaar verbonden aan het Makro concern en is nu ruim een jaar werkzaam als vestigingsmanager van Makro Nieuwegein. Hij geeft aan met zijn team dicht bij de klant te willen staan: “Binnen ons team vormen we een keten van diverse specialisten, waarmee we de ondernemer vakkundig advies bieden. Of we nu spreken over vis, groente, vlees of wijn. Op elke specifieke discipline hebben we ervaren specialisten, die allemaal binnen onze interne schoolstores opgeleid zijn. Een schoolstore is een opleiding per specialisme, gegeven door onze meest ervaren

specialisten in samenwerking met onze afdeling Training and Development. Het gaat daarbij natuurlijk niet alleen om kennis, maar ook over gastheer- of vrouwschap. Eigenlijk is het heel erg simpel: wanneer onze klanten zich bij ons thuis voelen, doen we het goed.”

## LUISTEREN

Feedback van onze klanten en naar deze feedback luisteren is een passievolle missie binnen het bedrijf, geeft Mitchell aan: “De feedback krijgen we uiteraard dagelijks tijdens de interactie tussen onze klant en onze medewerkers in onze vestiging. Maar daarnaast verkrijgen we veel feedback uit enquêtes die de klant na een winkelervaring voor ons invult. Dagelijks bellen we klanten terug, die aangeven hier behoefte aan te hebben. Dit terugbellen wordt gedaan door diegene uit ons team, die het meest bij het aangegeven proces betrokken is.” De informatie wordt nauwkeurig verzameld en wordt als input gebruikt om de service aan de klant waar nodig aan te passen. Mitchell: “Zo hebben we de afgelopen maanden ons assortiment herzien en daar een paar duizend artikelen aan toe-



## BEZORGEN

Makro biedt klanten de mogelijkheid om online te winkelen en de bestelde goederen te laten bezorgen. Dat bezorgen gebeurt zes dagen per week, dus ook op zaterdag. Meer informatie hierover vind je op [www.makro.nl/services/bezorgservice](http://www.makro.nl/services/bezorgservice).

**Makro Nieuwegein**  
**Laagraven 7**  
**3439 LG Nieuwegein**



Wijnspecialist Sebastiaan Minck

gevoegd. Het gaat daarbij om nieuwe artikelen, waar onze klant nadrukkelijk om vroeg. We spreken ook echt van extra nieuw assortiment, zonder bestaand assortiment te schrappen. Deze assortimentsherziening is een voorbeeld van de wijze waarop we met feedback van onze klanten omgaan.”

## BEREIKBAARHEID

Naast speerpunten als een optimaal assortiment en een vakkundig team, worden klanten van Makro Nieuwegein ook ontzorgd op het gebied van bereikbaarheid. “Zo zijn we maar liefst zeven dagen per week open in onze vestigingen. Maar ook hebben we de beschikking over een Makro Horeca Bezorgservice, die zes dagen per week, ook op zaterdag, in heel Nederland bezorgt. Binnen de bezorgdienst streven we uiteraard dezelfde passie na als in onze vestigingen”, benadrukt Mitchell. “We werken met vaste chauffeurs, die je keuken weten te vinden. Dat gaat soms zo ver, dat ze de sleutel hebben en hun werk ook doen als er nog niemand aanwezig is. Bij ons krijgt de klant een vaste contactpersoon,



15



AGF Specialist Vincent Klomp

die je begeleidt en met je meedenkt. Je krijgt regelmatig tips over interessante aanbiedingen en alternatieven. En als je dan wellicht iets vergeten bent te bestellen, word je eraan herinnerd.”

## HYBRIDE KLANTEN

“Je hoeft bij ons als klant geen keuze te maken of je zelf komt winkelen in de winkel of je online wilt bestellen”, vertelt Mitchell tot slot. “Veel van onze klanten mixen het zelf winkelen met het laten bezorgen. Dit zijn onze zogenaamde hybride klanten. Deze groep klanten vindt het leuk en nuttig om in de winkel direct contact te hebben met de specialisten, en naast online inspiratie ook inspiratie in onze winkel op te doen. Met andere woorden, alles is mogelijk bij ons. Samen vinden we de juiste oplossing!”

# ADVISEERT ONDERNEMEND NEDERLAND BIJ FUSIES EN OVERNAMES

Aeternus is uitgegroeid tot topspeler binnen de onafhankelijke corporate finance kantoren in Nederland. Steeds meer ondernemers waarderen de diepgravende werkwijze van het bedrijf met haar wortels in Venlo. De ruim dertig medewerkers zijn betrokken bij deals in Nederland en buiten de landsgrenzen. "We zien veel strategische aankopen, de koopbereidheid is groot en zal in 2019 doorzetten. Het is een echte verkopersmarkt."



Léon Op de Coul

In de hoek van de vergaderruimte prijken op een dressoir zes FD Gazelle Awards. Het is de prijs die het Financieel Dagblad jaarlijks uitreikt aan snel groeiende bedrijven. "Ook dit jaar komen we er weer voor in aanmerking, want voor het zevende jaar op rij voldoen we aan alle criteria", zegt Bas van Soest, partner bij Aeternus terwijl hij glunderend wijst naar de rij 'tombstones'.

De corporate finance-specialist is actief sinds 2006. Sindsdien timmert Aeternus hard aan de weg en heeft het kantoor zich genesteld in de nationale top-3 van onafhankelijke corporate finance-adviseurs. "We zijn uitgegroeid tot nationale speler en doen zaken door heel Nederland. Naast onze vestiging in Venlo zitten we ook in Eindhoven en natuurlijk Amsterdam, het zakelijk hart van Nederland als het gaat om fusies en overnames", zegt Léon Op de Coul, partner en adviseur corporate finance, die ook aanschuift voor het interview.

## DEALS DOOR HEEL NEDERLAND

Oprichter van Aeternus, Jacques Jetten, heeft net als Léon Op de Coul en Bas van Soest zijn sporen verdiend in de bancaire wereld. Ook was hij financieel directeur van een

metaalverwerkend bedrijf en van daaruit raakte hij betrokken bij verschillende fusies en overnames. "Jacques werd gegrepen door deze wereld en begon daarna Aeternus om ondernemers en bedrijven te helpen met zijn opgedane ervaring", vertelt Bas van Soest. Hij leerde Jetten kennen aan de onderhandelingstafel tijdens een fusietraject. Begin 2009 ging hij samenwerken met Jacques. Inmiddels werken er meer dan dertig mensen bij Aeternus en groeide het bedrijf van regionale speler uit tot een landelijk werkend kantoor dat deals sluit door heel Nederland en samenwerkt met gerenommeerde advocatenkantoren, banken en accountants. Ook heeft Aeternus internationale ambities. Het grote verschil met veel van onze collega corporate finance kantoren is dat wij onafhankelijk zijn, benadrukt Van Soest.

## KWALITEITSDEALS

Waarin Aeternus nog meer onderscheidend is, is de kwaliteit van de deals. "Het draait bij ons niet om de kwantiteit maar juist om de kwaliteit. We gaan de diepte in en bestuderen de materie van het bedrijf, de sector waarin het opereert en de marktomgeving. Op deze manier bieden wij meerwaarde aan onze klanten", legt Op de Coul uit. Of het



nu gaat om de aankoop of de verkoop van een bedrijf: Aeternus duikt diep de materie in. Van Soest geeft een voorbeeld. “Een van onze klanten bleek niet optimaal gefinancierd door de bank. Dit kan een probleem opleveren bij de verkoop ervan in de toekomst. Wij hebben ervoor gezorgd dat de bank dit probleem oplost voor de ondernemer zodat het bedrijf in de toekomst goed verkocht kan worden. Aeternus pakt daarin de regierol, want dit is in het belang van onze klant. Op deze manier duik je dieper de materie in en wordt de vertrouwensband hechter.”

Een ander voorbeeld van de werkwijze die Aeternus kenmerkt geeft Op de Coul. “Wij hadden vorige week een afspraak met een partij die interesse heeft in een klant van ons, een top mkb-bedrijf uit de installatiesector. We zitten om de tafel met de gehele directie van dat bedrijf en gebruiken dan de kennis die we hebben opgedaan in een sessie de week daaraan voorafgaand. We hadden ons verdiept in de integrale strategie en marktpositie van de potentiële koper, inclusief de redenen waarom ze interesse hebben in onze klant en welke strategische voordelen deze overname hen zou bieden. Het resultaat was een tenpager waarmee we ze ‘om de oren konden slaan’ met hun eigen strategie.” Het is voor het spel van fusie kenmerkend dat een van de partijen hard to get speelt. “Maar nu kon de potentiële koper niks ontkennen, omdat wij diepgravende research hadden gedaan naar hun beleid. Onze klant vond dat wij heel spot on bezig waren”, zegt Van Soest. Het is

**“HET DRAAIT  
BIJ ONS  
NIET OM DE  
KWANTITEIT  
MAAR JUIST  
OM DE  
KWALITEIT.”**

een werkwijze die Aeternus tijd kost. Maar die levert dubbel en dwars het beste resultaat op voor de klant.

#### REALITEITSZIN

Overigens gebeurt het soms ook dat een klant op advies van Aeternus ervoor kiest om voorlopig zelfstandig te blijven. “Een onderneming is toch een kindje van de ondernemer en als er dan geen goed gevoel is in combinatie met slechte transactievoorwaarden, maar wel een goede prijs, kan de deal alsnog afketsen. We gaan niet voor de eerste deal, maar voor de beste deal voor onze klant”, legt Van Soest uit. Ook komt het voor dat de heren van Aeternus de verwachtingen moeten bijstellen van de potentiële kopers en verkopers. Op de Coul: “De realiteitszin is niet altijd aanwezig want een ondernemer denkt soms bijvoorbeeld dat zijn bedrijf vijf miljoen euro waard is terwijl er maar drie miljoen gevraagd kan worden. Als je de verwachting niet omlaag brengt, ontstaat er kans op teleurstelling en vind je soms geen koper. Dit noemen wij op ooghoogte zakendoen.” Aeternus stelt de ondernemer van te voren wellicht ‘vervelende’ vragen om zo de waarde te kunnen bepalen. “Die vervelende vragen worden tijdens het verkoop- en aankoopproces toch wel gesteld door de tegenpartij dus je kunt er maar beter voorbereid op zijn”, zegt Van Soest.

#### TOOL

Om een ondernemer voor te bereiden op de verkoop van zijn bedrijf heeft Aeternus een tool



# De nieuwe Ford Focus



Private Lease  
€ 333,- p.m.



**SCHAKEL**  
schakelautogroep.nl

FordStore Schakel - Utrecht  
030 291 1111

Schakel - Nieuw Overvecht  
030 2619 580

Schakel - Woerden  
0348 49 6060

Schakel - Nieuwegein  
030 600 6464

Schakel - Schoonhoven  
0182 303 211

Schakel - Krimpen  
0180 548 181



Bas van Soest

voor valuemanagement ontwikkeld. Met het BIG Value Program werkt Aeternus systematisch aan het verhogen van bedrijfswaarde voor ondernemers als voorbereiding op verkoop over enkele jaren. “Idealiter komt een ondernemer drie tot vijf jaar voordat hij zijn bedrijf wil verkopen bij ons. Wij vragen dan hoe die ondernemer zijn bedrijf over vijf jaar ziet. Ook hier stellen wij scherpe vragen om te zien waar zwakheden liggen. We lopen systematisch al de kritische succesfactoren af. Als een bedrijf bijvoorbeeld zeer afhankelijk is van een management dan is de vraag wat er met het bedrijf gebeurt als het management er niet meer is? Dat is interessant om te weten voor een potentiële koper. De ondernemer kan dan daaraan werken”, legt Op de Coul uit.

Met dertig man personeel in dienst heeft Aeternus een bepaalde kritische massa bereikt volgens Op de Coul en Van Soest. “We nutten onze deskundigheid en ervaring uit door branchespecialisatie toe te passen. Samen met onze collega’s schrijven we brancheanalyses waarin ontwikkelingen en trends beschreven worden. Waar ligt de toekomst en wat zijn kansen? Een voorbeeld hiervan was een evenement dat Aeternus recent organiseerde in Den Bosch voor partners, private equity partijen en klanten uit de Technologie, Media en Telecomsector. “Samen met ABN Amro en AFAS bespraken we de ontwikkelingen rond de trend The World as a service. Onze specialist en die van ABN Amro gaven hun visie en ook Piet Mars, de CEO van AFAS hield een praatje. Zo etaleren wij onszelf als kennispartij en sparringpartner van ondernemers. Naast naams-

bekendheid levert dit soort kennisevenementen Aeternus ook leads op. Van Soest vertelt vol trots dat de meeste klanten Aeternus weten te vinden via mond-tot-mondreclame. “Advocatenkantoren en banken bevelen ons aan en zetten onze naam op lijstjes.”

#### MEEBEWEGEN MET DE MARKT

Naast fusie en overname, bedrijfswaardering en het valuemanagement is Aeternus ook actief op het vlak van debt advisory. “Veel van onze partners en medewerkers komen uit de bancaire sector dus wij brengen een schat aan ervaring mee qua bedrijfsfinanciering. “We bewegen continu met de markt mee en hebben kennis van een palet aan kapitaalverschaffers zoals crowdfunding, mezzaninefinanciering, venture capital en we kunnen bijschalen naar private equity want we hebben een database met daarin ruim 700 partijen uit binnen- en buitenland onderverdeeld naar verschillende investeringscriteria”, zegt Op de Coul. Aeternus adviseert uiteraard in het belang van de klant terwijl banken als het om het verstrekken van financiering toch een eigenbelang hebben, meent Van Soest. Daarnaast zijn banken in de afgelopen jaren steeds meer gestroomlijnd geworden volgens Op de Coul. Met allemaal specialisten in dienst terwijl Aeternus staat voor generalisme. “Wij zijn als een internist met een totaaloplossing voor onze klant en als het moet halen we er specialisten en alternatieve financieringsbronnen bij. Wij zijn de navigator in het proces. Banken doen dit steeds minder en in dat gat zijn wij gesprongen,” aldus Op de Coul.

#### INTERNATIONAAL WERKEN

Aeternus is ook internationaal actief op de markt van fusies en overnames. Via het netwerk van M&A Worldwide zijn 250 specialisten uit ruim veertig landen aangesloten. “We werden bijvoorbeeld recent via dit netwerk benaderd door het Noorse bedrijf KIS Partners AS dat in inspectie, onderhoud en reparatie van industriële kranen actief is en een buy and build strategie uitvoert in Nederland. Voor hen hebben we een lijst opgesteld met potentiële targetbedrijven en uiteindelijk hebben ze twee overnames gedaan. In de toekomst volgen er mogelijk nog meer, zegt Op de Coul. De koopbereidheid, zowel van Nederlandse als buitenlandse bedrijven in zijn algemeenheid blijft voorlopig aanwezig, denken Op de Coul en Van Soest. “In 2017 en 2018 is de markt voor fusies en overnames opgestoomd. Dit komt onder andere door de lage rente en de sterke economie. We zien veel strategische aankopen, de koopbereidheid is groot en zal in 2019 doorzetten. Het is een echte verkopersmarkt”, concludeert Van Soest.

Op de Coul was in de ochtenduren bij een klant in het zuiden van een land en pakt nu zijn tas in om op pad te gaan naar midden-Nederland. “Ik ben deze week maar vijf uur op kantoor geweest en de rest van de tijd was ik onderweg naar klanten.” Een bevestiging van hun constatering dat het een verkopersmarkt is.

[www.aeternuscompany.nl](http://www.aeternuscompany.nl)



FC UTRECHT START YOUNG BUSINESS CLUB

# SCHOT IN DE ROOS

FC Utrecht spant zich nadrukkelijk in om supporters en sponsors op maat te bedienen. “Wij willen dat iedereen optimaal kan genieten van de wedstrijden en de entourage in Stadion Galgenwaard,” zegt Michel Renssen. Vaak staat daarbij een maatschappelijke drijfveer voorop. “Denk aan voorzieningen als het ouderenvak, de rolstoel- en blindentribune en het familievak voor ouders met kinderen. Ook zakelijk zijn onze faciliteiten toegesneden op verschillende doelgroepen.” Recent introduceerde FC Utrecht een nieuwe optie: de Young Business Club.

“In stad en regio Utrecht zijn tal van startups, jonge ondernemers en professionals actief,” weet Michel Renssen, Salesmanager van FC Utrecht Business. “Binnen de club groeide het besef dat ook bij deze doelgroep behoefte was aan specifieke voorzieningen binnen ons zakelijke netwerk. Door jongeren te verbinden, kunnen zij ervaringen delen en samen sparren over voor hen relevante onderwerpen. Misschien kunnen ze ook onderling zaken doen en zo elkaar verder helpen.”

## MOOIE MEERWAARDE

Om het voornemen te toetsen, ging FC Utrecht Business in gesprek met een aantal jonge ondernemers. “Op basis van

hun behoeftes, wensen en ideeën zijn we gekomen tot een concrete invulling van de Young Business Club. Met ingang van de wedstrijd tegen FC Emmen op 16 september 2018 beschikt deze over een eigen skybox op de vijfde verdieping. Daar treffen de leden elkaar en kijken samen naar een hopelijk spannende wedstrijd met een winnende FC. Voor een hapje en drankje wordt gezorgd. Vanuit hun skybox hebben leden van de Young Business Club toegang tot het complete zakelijke netwerk van de club: de Business Lounge en de 't Wed & Waard Lounge.” In overleg kunnen zij hun box door de week gebruiken voor een vergadering of bijeenkomst. “Een mooie meerwaarde die zeker tot de verbeelding spreekt.”

## WAARDEVOLLE KRUISVERBANDEN

De leden hebben toegang tot events die FC Utrecht Business gedurende het seizoen organiseert. Renssen: “Minimaal twee keer per jaar is er een activiteit specifiek voor de Young Business Club. Verder sprak Joost Broerse bij de wedstrijd tegen De Graafschap in hun skybox over zijn persoonlijke ontwikkeling van profvoetballer tot commercieel directeur in het betaalde voetbal. Zijn bijdrage viel in goede aarde; dergelijke ervaringen blijken waardevol voor jonge ondernemers en professionals. In de rest van het seizoen zullen we vaker sprekers uitnodigen. Dat kunnen bijvoorbeeld ook ervaren ondernemers uit het netwerk zijn. Zo leert jong van oud. En

1. De Young Business Club van FC Utrecht verbindt jonge ondernemers en professionals.
2. Ervaringen en ideeën delen in een aansprekende setting.
3. Joost Broerse vertelt in de skybox van de Young Business Club over zijn persoonlijke ontwikkeling van profvoetballer tot commercieel directeur.

## ZAKELIJK MAATWERK

Naast de nieuwe Young Business Club kent FC Utrecht al jarenlang een aantal thematische skyboxen. Zo is er de Directors Lounge waar organisaties op directieniveau bij elkaar komen, een Offshore Business Lounge en de Real Estate & Building Lounge waar bedrijven uit vastgoed en bouw elkaar treffen. In de Provincie Lounge van FC Utrecht bespreken organisaties voor elke wedstrijd gezamenlijk een maatschappelijk thema.

**“GOED OM TE ZIEN DAT DE  
YOUNG BUSINESS CLUB  
STEEDS VOLLER RAAKT.”**



voor de gevestigde ondernemers kunnen startups wellicht interessant zijn als mogelijke investering. Het mes snijdt dus aan twee kanten. Binnen het zakelijke platform van FC Utrecht zijn er tal van dergelijke waardevolle kruisverbanden. Die faciliteren wij waar maar mogelijk.” Daarbij stimuleert de club het eigen initiatief van de leden. “Dit leidt tot een natuurlijke ontwikkeling waarbij de Young Business Club vooral gedragen wordt door de doelgroep zelf.”

### ALLEEN MAAR WINNAARS

De Young Business Club startte in september 2018 maar het animo is al aanzienlijk. “Het initiatief is positief ontvangen,” aldus Renssen. “De leden vormen een mooie mix van zelfstandig onder-

nemers en jonge professionals, van mannen en vrouwen.” Ook de achtergrond van hun bedrijven is divers; groot en klein, startup en internationaal actief. “Ik was al een van de Jongens van HR, nu ben ik ook een van de jongens van de FC,” lacht David Schimmel, eigenaar van de Jongens van HR. “De Young Business Club is een prima manier om andere (jonge) Utrechtse ondernemers te leren kennen. Een topomgeving om in een mooie setting nieuwe relaties op te bouwen. Op zondag met de leden van de Young Business Club voetbal kijken en onze ervaringen als ondernemer uitwisselen. Alleen maar winnaars, wat mij betreft.” Anouk Voogt van radiostation FunX reageert eveneens enthousiast. “Ik hou ervan om samen met andere bevlogen young professionals ervaringen en ideeën te delen waardoor ik mijzelf kan ontwikkelen.”

### STEEDS VOLLER

Ook Bram Wiggins van Renewd (aanbieder van refurbished Apple-apparatuur) vindt het positief dat FC Utrecht een Young Business Club is gestart. “Vorig jaar had ik nog business seats in de 't Wed & Waard Lounge. Maar toen de Young Business Club van start ging, heb ik direct de overstap gemaakt. Ik ben vanaf het eerste uur betrokken bij het initiatief en het is goed om te zien dat de Young Business Club steeds voller raakt. Je kunt hier in een fijne setting netwerken met andere jonge ondernemers en professionals. En buiten een leuke pot voetbal komen er interessante sprekers langs met inspirerende verhalen. Voor mij een perfect concept. Ik hoop snel nog meer jonge ondernemers te ontmoeten bij de club.”

**Meer weten over de Young Business Club van FC Utrecht? Michel Renssen vertelt graag alle ins en outs. Hij is bereikbaar via 06-12831376 of [m.rensen@fcutrecht.nl](mailto:m.rensen@fcutrecht.nl).**





DUURZAAM ADVIES ÉN AANPAK DOOR WARMTEBOUW

# ANTICIPEREN OP DE TOEKOMST

De bewustwording rondom de noodzaak tot duurzaam ondernemen stijgt, maar in de dagelijkse bedrijvigheid vormt het toch veelal een sluitpost. Warmtebouw in Utrecht heeft dit diep in zijn organisatiestructuur verankerd en speelt daarmee een voortrekkersrol op het gebied van energieadvisering en -labelling, maar ook in het toepassen van maatregelen.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen, niet omdat het moet, maar omdat het kan. Warmtebouw, een technisch adviesbureau en installatiebedrijf, geeft zelf het goede voorbeeld af en omarmt niet alleen de bekende 'drie P's' (people, planet en profit), maar voegt er zelf 'passie' en 'plezier' aan toe. Het familiebedrijf, dat in 1970 startte met CV-installatiewerk en via disciplines als ventilatie en koeltechniek uitgroeide tot een werktuigkundige allroundspecialist met ruim 200 medewerkers, omschrijft zichzelf als een integere, financieel stabiele, innovatieve, praktisch ingestelde en relatiegerichte partner voor opdrachtgevers. Met alle belangrijke erkenningen en certificeringen bedient het de Benelux, ook qua 24/7-ondersteuning in service, waarbij de klantenkring uiteenloopt van overheidsinstellingen tot landelijk bekende commerciële organisaties en het MKB. Concullega's waardeerden de werkwijze

van Warmtebouw in 2017 met een tweede prijs in de Innovatie Award van Uneto-VNI en de Provincie Utrecht riep het bedrijf in hetzelfde jaar uit tot winnaar van de Healthy Urban Office Challenge, met als speerpunten de meest duurzame organisatie, een zorgvuldige omgang met medewerkers en het uitdragen van deze facetten naar de buitenwereld toe.

## PROEFTUIN

Kortom, een organisatie waar maatschappelijk verantwoord ondernemen diep in de genen zit. Om dat te onderstrepen, vertelt adjunct-directeur Patrick van Echtelt eerst iets over de technische kenmerken van het eigen gebouw in Leidsche Rijn, alvorens de verschillende werkdisciplines nader toe te lichten. "Het fungeert namelijk als een proeftuin voor wat we bij onze klanten kunnen realiseren. In onze optiek spreekt het voor zich dat het energielabel A draagt, op basis van onder meer vraaggestuurde ledverlichting, een restaurant met inductieverlichting, een natuurlijk geventileerde werkplaats, gescheiden afvalstromen, nul-op-de-gasmeter, 635 zonnepanelen met een gezamenlijke opbrengst van 160.000 kWh, laadpunten voor elektrische voertuigen en een GBS-regelinstallatie, inmiddels opgewaardeerd volgens het SMART-principe. Dat houdt in dat de klimaatbeheersing anticiperend werkt, door bijvoorbeeld al 's nachts de ventilatie te activeren als er een warme dag aanbreekt.

Binnen afzienbare tijd volgt uitbreiding met extra warmtepompen en zodra in februari 2020 hier bijna om de hoek een waterstofstation ligt, zullen wij ons wagenpark vernieuwen met auto's die daar kunnen tanken."

## MEER FOCUSSEN

Warmtebouw houdt zich bezig met de aanleg van klimaatinstallaties, energiebesparingstechnieken, warmteterugwinning, warmtepompsystemen, geothermische energiesystemen zoals WKO-installaties, sprinklersystemen, riolerings- en sanitairtechniek, meet- en regeltechniek, technisch en energiebeheer, cleanroom- en OK-technieken, prefabricage, assemblage en duurzaam advies. "Vóórdat de crisis begon, besloten wij al om onze organisatie op te lijnen en aparte business units in het leven te roepen, met als doel ons meer op projecten en klanten te kunnen focussen," vertelt Van Echtelt. "Grote projecten, zoals het aanleggen van een werktuiginstallatie in het Ziggo Dome of Thialf, pakken we op met een compleet team inclusief een vaste projectleider, werkvoorbereider, tekenaar en meet- en regeltechnicus. Bij kleinschaliger opdrachten neemt in de basis één persoon alles voor zijn rekening, van het vervangen van een ketel tot het verbouwen van een verdieping."

## IDEALE OMSTANDIGHEDEN

Van Echtelt vervolgt: "Bij retail denken we een compleet concept voor een keten van winkels uit, dat per vestiging als een blauwdruk fungeert. Het bouwteam werkt volgens het VWO-principe, 'volgende week open', wat een zeer strakke planning vergt. Een andere business unit omvat het gecertificeerd installeren van Sprinkler-systemen. In eigen werkplaats leggen we ons toe op prefabricage en specials, waarmee we onder ideale arbeidsomstandigheden, met alle gereedschappen en machines bij de hand en zonder weersinvloeden projecten kunnen voorbereiden. We voeren zelfs proefassemblages uit en testen die, waarmee we de faalkosten drastisch terugdringen. De afdeling service en energiebeheer staat voor onderhoud en directe actie bij storingen aan alle technische installaties, ook al hebben we zelf uitsluitend de werktuigkundige en de meet- en regeltechniek aangelegd. Volgens het principe van maincontracting schakelen wij betrouwbare partners in en nemen de rol van vast aanspreekpunt op ons. Met één business unit bedienen we de particuliere markt: installatiewerk bij exclusieve woonprojecten, voor klanten die de hoogste eisen stellen aan kwaliteit en betrouwbaarheid."



Patrick van Echtelt

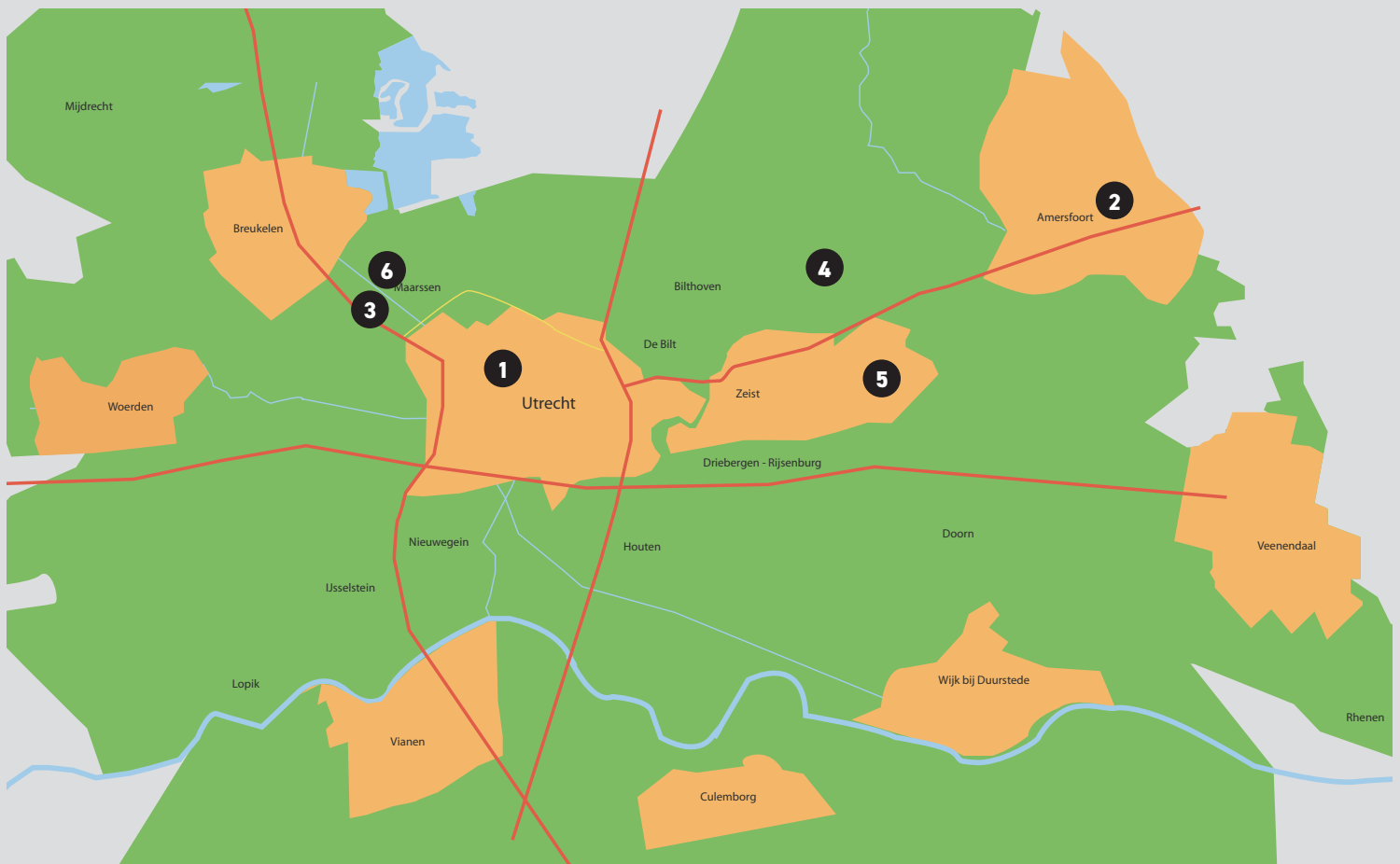


## WETTELIJKE VERPLICHTING

Op de discipline Duurzaam Advies zoomt de adjunct-directeur van Warmtebouw nader in. "De jongste loot aan onze stam, ontstaan nadat we in 2012 een tender wonnen om op Lage Weide twintig bedrijfsscans uit te voeren, vanuit de doelstelling een CO<sub>2</sub>-besparing van dertig procent te realiseren. Zulke scans gelden als een wettelijke verplichting voor ondernemingen die jaarlijks meer dan 50.000 kuub gas en meer dan 200.000 kWh stroom verbruiken. Wij plukken de energierekening uit, brengen alle verbruikers in kaart en vervolgens de energiehuishouding in beeld, met adviezen voor mogelijke besparing. Dat begint met wat wij het 'laaghangend fruit' noemen: verplichte investeringen met een terugverdientijd tot vijf jaar, bijvoorbeeld in ledverlichting, aanwezigheidsdetectie en gedrag van mensen. Bij een periode van vijf tot tien jaar moet je denken aan zonnepanelen, een HR-installatie, een warmtepomp of een WTW-installatie, terwijl investeringen in bijvoorbeeld geothermische systemen als warmte-koudeopslag en een hogere isolatiewaarde van de schil van het pand veelal een lange termijn qua terugverdientijd kennen."

## HANDHAVINGSDIENST

Ook energielabelling (EPA-U) valt voor Warmtebouw onder duurzaamheidsadvies. "Dit richt zich niet zozeer op processen, maar hoofdzakelijk op het gebouw," legt Van Echtelt uit. "Vanaf 2023 dient een voor verkoop of verhuur beschikbaar bedrijfspand minimaal label C te dragen en vanaf 2030 zelfs label A, dus daarop moet je als eigenaar nu gaan anticiperen. Trouwens, ook voor huurders is het relevant, want in het kader van servicekosten begint het een steeds belangrijker onderhandelingspunt te vormen. Grote organisaties spelen al een voortrekkersrol en stellen steeds strengere eisen bij het huren van gebouwen. De financiële sector fungeert, conform prestatieafspraken met de overheid die langzaam doorsijpelen, als handhavingdienst: je krijgt straks geen lening meer los als je een pand met een ongunstig label wilt financieren. Tijdig schakelen, dus. Voor veel investeringen bestaan subsidietrajecten en daarin kunnen onze coaches een bedrijf volledig begeleiden. Verder houden we ons niet alleen bezig met advies, maar bieden we ook de mogelijkheid om een compleet plan van aanpak uit te werken en uit te voeren, inclusief een heldere kostenraming en hardere terugverdientijden. Alle specialismen hebben we in huis en binnen ons netwerk, waarbij we zelf als centraal aanspreekpunt fungeren, vanuit ons duurzame dna."



**Muntgebouw Utrecht**

Een uniek monument en letterlijk een locatie van **waarde**

- ✓ Congressen
- ✓ Vergaderingen
- ✓ Evenementen
- ✓ Unieke concepten
- ✓ En meer..

[WWW.MUNTGEBOUW-UTRECHT.NL](http://WWW.MUNTGEBOUW-UTRECHT.NL)

1

**Mariënhof Amersfoort**

Een onbeschrijfelijk **stadsklooster** met hart en ziel

- ✓ Congressen
- ✓ Vergaderingen
- ✓ Evenementen
- ✓ Unieke concepten
- ✓ En meer..

[WWW.MARIENHOF.NL](http://WWW.MARIENHOF.NL)

2

**RESTAURANT T'WAPEN VAN HAARZUYLEN**

3

Lunch | Buffet | Diner | Vergadering  
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel: 030-6771998  
[www.wapenvanhaarzuylens.nl](http://www.wapenvanhaarzuylens.nl)



# TOPLOCATIES



4

  
CONFERENTIEHOTEL  
KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



[www.kontaktdercontinenten.nl](http://www.kontaktdercontinenten.nl) - Soesterberg

5

[www.woudschoten.nl](http://www.woudschoten.nl)

nice to meet

 **Woudschoten**  
HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

6

OF HET GAAT OM EEN TAFEL VOOR TWEE OF EEN COMPLEET VERZORGD FEEST, U BENT IN GOEDE HANDEN BIJ 'DE HEEREN VAN MAARSSSEN'



Maarsseveensevaart 7a - 3601 CC Maarssen  
T 0346-561590 - [www.deheerenvanmaarssen.nl](http://www.deheerenvanmaarssen.nl)



VAN BENTHEM &amp; KEULEN

# TRANSPARANTIE, TOPKWALITEIT EN TOEGANKELIJKHEID

2018 was een uitstekend jaar voor Van Benthem & Keulen. De groei hield aan en er waren hoge waarderingen in het MT1000-onderzoek waaronder topscores op klantloyaliteit en productleiderschap. Ook legde Van Benthem & Keulen voor de tweede keer beslag op de Computable Award. De bekroningen benadrukken de succesvolle werkwijze van het Utrechtse kantoor. Die is gebaseerd op transparantie, topkwaliteit en toegankelijkheid. “Deze elementen lopen als een rode draad door onze dienstverlening.”

Bij Van Benthem & Keulen advocaten en notariaat werken 85 juridische professionals. Directeur Johan Koggink schetst de actuele ontwikkelingen in zijn vak. “De rol van bedrijfsjuridische afdelingen bij klanten wordt belangrijker en hun kennisniveau neemt verder toe. Als zij een advocaat inschakelen, gaat het echt om specialistische opdrachten. Aan de expertise binnen onze vakgebieden worden dus alsmat hogere eisen gesteld.”

Die specialistische kennis wordt steeds vaker multidisciplinair ingezet. “Bedrijven zijn in toenemende mate technologisch gedreven. Denk aan banken waar ICT inmiddels leidend is. Bij de begeleiding van een fintechproject komen meerdere juridische aspecten samen: ICT-, privacy- en financieel toezichtrecht. Onze specialisten op deze gebieden werken nauw samen.”

## HERHAALD HUZARENSTUKJE

Wat voor klanten geldt, is ook van toepassing op Van Benthem & Keulen zelf. “Steeds vaker zetten wij technologie en big data in om relaties nog beter van dienst te kunnen zijn.” Als het gaat om legal tech is Van Benthem & Keulen zonder meer koploper. Eerder ontwikkelde het kantoor bijvoorbeeld al de VBK Transitie App. Deze digitale tool geeft HR managers snel inzicht in de hoogte van een transitievergoeding bij ontslag. In 2016 werd de VBK Transitie App bekroond met de Computable Award. Van Benthem & Keulen was het eerste advocatenkantoor dat deze prestigieuze prijs won. Dit huzarenstukje werd in 2018 herhaald, nu voor de Litigation Valuator. “Hiermee komen we tegemoet aan de wens tot transparantie en prijszekerheid bij civiele procedures,” aldus Koggink. “Met behulp van de Litigation Valuator doorloopt een advocaat samen met de cliënt de mogelijke processtappen en bijbehorende kosten. Dit resulteert in een vaste prijs als de klant dit wenst.” De advocaatkos-

ten zijn dus geen *black box* meer. “Zo kan de cliënt een onderbouwde afweging maken over het starten van een procedure.” De rol van legal tech neemt volgens Koggink verder toe. “Innovatie in ons vak speelt zich vooral op dit gebied af. Wij volgen de ontwikkelingen op de voet en blijven volop investeren in technologie.”

## LOYALE KLANTEN

In opdracht van Management Team brengt het onderzoeksbureau van de Erasmus Universiteit jaarlijks kwaliteit en populariteit van professionele dienstverleners in kaart. Dit leidt tot de MT1000, een ranglijst waarbij Van Benthem & Keulen over 2018 de tweede plaats bezet in de categorie Advocatuur en Notariaat. Het kantoor neemt de absolute topospositie in als het gaat om productleiderschap en klantloyaliteit. “Bij dit laatste aspect is aan cliënten gevraagd hoe waarschijnlijk het is dat zij ons kantoor aanbevelen bij anderen,” verduidelijkt Koggink. “Uiteraard zijn we trots op dit mooie resultaat. Het vormt een stevige motivatie om het nog beter te doen.”

De score in de MT1000 heeft ook impact op de aantrekkingskracht als werkgever. “Kort na bekendmaking van de nieuwe ranglijst ontvingen wij een groot aantal open sollicitaties. Ook de innovatieve aanpak draagt bij aan het animo bij mogelijk nieuwe medewerkers.” Voor potentiële relaties geldt hetzelfde. “Ons vernieuwende imago wordt regelmatig genoemd als belangrijk argument om het gesprek aan te gaan.”

## DE NIEUWE STANDAARD

De visie leidt tot een gestage groei, zo blijkt uit het jaarlijkse onderzoek van het magazine Advocatie. Van Benthem & Keulen is het enige kantoor in de top 50 waarvan de omzet sinds 2011 structureel groeit. “Groei



is een afgeleide van onze prestaties, nooit een doel op zich” benadrukt Koggink.

Op de nieuwe website van Van Benthem & Keulen staat op de homepage “De Nieuwe Standaard” te lezen. Koggink licht toe: “De Nieuwe Standaard zit in ons DNA; in een permanente dialoog met de markt vullen wij de elementen transparantie, topkwaliteit en toegankelijkheid in. Topkwaliteit heeft zowel betrekking op de verschillende specialismen als op het vermogen multidisciplinair te werken.” Maar er is een aanvullende dimensie, aldus Koggink. “Gespecialiseerde juridische kennis vormt altijd de basis. Voor de cliënt krijgt deze kennis echter pas waarde als het wordt ingezet om businessoplossingen te realiseren. Onze juridische professionals begrijpen dat het juridische vaak maar een klein onderdeel vormt van het probleem en/of de oplossing bij de cliënt. Dit vereist wel dat onze juridische professionals goed inzicht hebben in de zakelijke context van hun cliënten. Daarom verzorgen wij onder andere training over bedrijfskundige disciplines zoals finance, marketing en HR voor onze medewerkers. Hiervoor schakelen wij externe experts in. Het breder perspectief maakt onze rol als juridisch dienstverlener interessanter. Het vak wordt leuker.”

#### DREMPEL WEGNEMEN

Toegankelijkheid is het leidende uitgangspunt bij het serviceconcept van Dienst. Hiermee neemt Van Benthem & Keulen de drempel weg die de advocatuur nog vaak kenmerkt. “In plaats van dat zelfs bij een minimale inspanning direct een nota volgt, stellen wij met vanDienst een deel van onze expertise kosteloos ter beschikking. Niet alleen voor relaties, ook voor niet-clieënten.” Naast permanente educatie

Johan Koggink: “Innovatie in ons vak speelt zich vooral af op het gebied van legal tech.”

#### VERNIEUWING ALS TWEDE NATUUR

Van Benthem & Keulen is een innovatief kantoor in een traditionele bedrijfstak. Hoe komen instrumenten als de Transitie App en de Litigation Valuator tot stand? “Omdat we dicht op onze cliënten zitten, lukt het vaak om behoeftes in een vroeg stadium te signaleren,” aldus Koggink. “Denk aan de onzekerheid over de transitievergoeding en de behoefte aan inzicht vooraf in de proceskosten. In een praktijkgroep ontstaat dan het idee hiervoor een tool te ontwikkelen. Binnen het kantoor krijgen zij daarvoor alle gelegenheid. Lukt iets niet dan is dat geen probleem; fouten maken mag. Alleen dan kom je verder.” Vaak wordt een innovatie eerst op kleine schaal getest. “Zo kunnen we ervaring opdoen. Slaat een idee aan dan wordt het verder uitgerold.” Successen worden gevierd. “Dit stimuleert anderen. Zo ontstaat een creatieve *vibe* en wordt vernieuwing een tweede natuur.”

via IURA ACTUA voor bedrijfsjuristen gaat het bijvoorbeeld om modelcontracten en toegang tot vakliteratuur. Via een telefonische helpdesk is er zelfs gelegenheid om kosteloos te sparren met experts over juridische zaken die door de beller zelf – vaak iemand van een bedrijfsjuridische afdeling – worden afgehandeld.

#### NUCHTER EN PRAGMATISCH

De relaties van Van Benthem & Keulen zijn afkomstig uit uiteenlopende sectoren als finance, retail, zorg en onderwijs. Is er toch een rode draad? “Veel cliënten zijn nuchter en pragmatisch, staan met beide benen op de grond. Hierdoor voelen zij zich thuis bij een kantoor met dezelfde eigenschappen. Dat uit zich onder meer in heldere, makkelijk leesbare adviezen. Opdrachtgevers zitten niet te wachten op ellenlange adviesrapporten maar willen een bondige samenvatting met een duidelijk advies.”

Het is een voorbeeld van de klantgerichte benadering die Van Benthem & Keulen kenmerkt. “Of het nu gaat om innovatieve digitale instrumenten of de manier waarop onze dienstverlening is ingericht, opdrachtgevers zijn altijd het uitgangspunt. Via een gestructureerd proces houden wij de vinger aan de pols in een permanente dialoog. Daartoe beschikt elke sectorteam over een raad van advies met marktexperts. Zo weten we welke ontwikkelingen relevant zijn en kunnen onze dienstverlening optimaal afstemmen op de behoefte van de cliënt.”



UTRECHT BOUWT HOGER DAN DE DOM

# LANDMARK VOOR LEIDSCHER RIJN

Utrecht breekt met een eeuwenlange traditie. In Leidsche Rijn verrijst MARK, een complex met drie woontorens van 80, 100 en 140 meter hoog – hoger dan de Dom dus. Naast meer dan 1.100 huur- en koopwoningen bevat deze ontwikkeling tal van voorzieningen waaronder een stadsbos en tuinbouwkassen. MARK moet in 2023 klaar zijn, de bouw kost naar verwachting een kwart miljard euro.

De voorgenomen bouw van de Belle van Zuylen – met 262 meter het hoogste gebouw van Nederland – leverde vanaf 2006 een storm van protest op. De economische crisis leidde er uiteindelijk toe dat de plannen voor deze eyecatcher een aantal jaren later definitief in de prullenbak belandden.

## SPRAAKMAKEND

Toch krijgt Leidsche Rijn haar welverdiende landmark. Geen 262 meter weliswaar, maar met 140 meter zeker een beeldbepalend en spraakmakend object. Het wordt geen solitair gebouw maar maakt deel uit van een complex met twee andere torens van 100 en

respectievelijk 80 meter. De verbindende laagbouw tussen de torens wordt zo'n 25 meter hoog.

## MARK EN KEES

Het project krijgt de naam MARK en wordt gerealiseerd door KEES, een consortium van vastgoedontwikkelaar Stadswaarde plus TBI-dochters Koopmans Bouwgroep en J.P. van Eesteren. Dit samenwerkingsverband won de door de gemeente Utrecht uitgeschreven selectieprocedure voor de hoogbouwlocatie aan de noordzijde van NS-station Leidsche Rijn Centrum. 140 meter was maximaal toegestaan; die mogelijkheid is dus optimaal benut. Het ontwerp van MARK is van Architecten CIE, KCAP, Geurst & Schulze en Karres & Brands.

## HUUR, KOOP, ZORG

MARK bevat niet minder dan 1.128 woningen. Meer dan 60% daarvan betreft sociale en middeldure huurwoningen of is bestemd voor mensen met een zorgbehoefte. De sociale en middenhuurwoningen komen zowel in de laagbouw als in het onderste gedeelte van de hoogbouw. Verder zijn ruim 200 vrije sector huur- en 242 koopwoningen gepland.

## HOEZO, NIET HOGER DAN DE DOM?

Na bekendmaking van de plannen voor MARK wordt een vertrouwde Utrechtse discussie opnieuw gevoerd.

Voor velen is het not done om hoger te bouwen dan de Domtoren, met ruim 112 meter eeuwenlang de onaantastbare blikvanger van de vierde stad van Nederland. Mocht deze leidraad ook in het verleden zijn gehanteerd, was de Dom nooit gebouwd. En leefden we nog in huizen zonder verdieping.

Er is niets mis met hoogbouw. Het is zelfs onvermijdelijk in een dichtbevolkt land met een groeiende bevolking. Maar dan wel hoogbouw met beleid en een scherp oog voor de omgeving. De Neudeflat – met 62 meter fors lager dan de Dom – is een aansprekend gebouw maar staat simpelweg op de verkeerde plek.

Hoogbouw op de juiste plaats daarentegen kan kwaliteit toevoegen aan een gebied.

Daarom is Leidsche Rijn Centrum de locatie bij uitstek voor een nieuw stedenbouwkundig icoon van Utrecht.

1. Impressie vanaf de AZ (illustratie AZ Studio)

2. Uniek uitzicht vanaf 140 meter (illustratie AZ Studio)

3. MARK: een verticale Utrechtse wijk (illustratie Vero Visuals)



2.

### VERTICALE UTRECHTSE BUURT

Ondanks de verticale oriëntatie is MARK volgens de initiatiefnemers ontworpen als een echte Utrechtse buurt. Er is veel aandacht voor locaties waar bewoners elkaar kunnen ontmoeten. Het complex krijgt 3.500 stallingsplekken voor fietsen, restaurants en andere horeca, een zwembad, fitnessfaciliteiten, wasserette, deel-logeerkamers, flexibele werkplekken, een keukenvoorziening voor groepen en maakateliers voor kunstenaars. Op het gebied van mobiliteit sluit MARK aan bij de ambities van de gemeente Utrecht via een concept met honderd elektrische deelauto's. Voor parkeren wordt deels gebruik gemaakt van plaatsen van de omringende kantoorgebouwen. Na werktijd is deze parkeerruimte immers grotendeels ongebruikt.

### VERLICHTE KRONEN

Zoals een echt dorp betaamd, wordt ook in groen voorzien. Op het maaiveld krijgt MARK een klein stadsbos en de kronen van de drie torens bieden straks plaats aan tuinbouwkassen. Het is een verwijzing naar de historie van Leidsche Rijn – van oudsher een tuindersgebied. De kronen worden

verlicht waarbij de kleur aangepast kan worden aan – bijvoorbeeld – actuele nationale of Utrechtse evenementen.

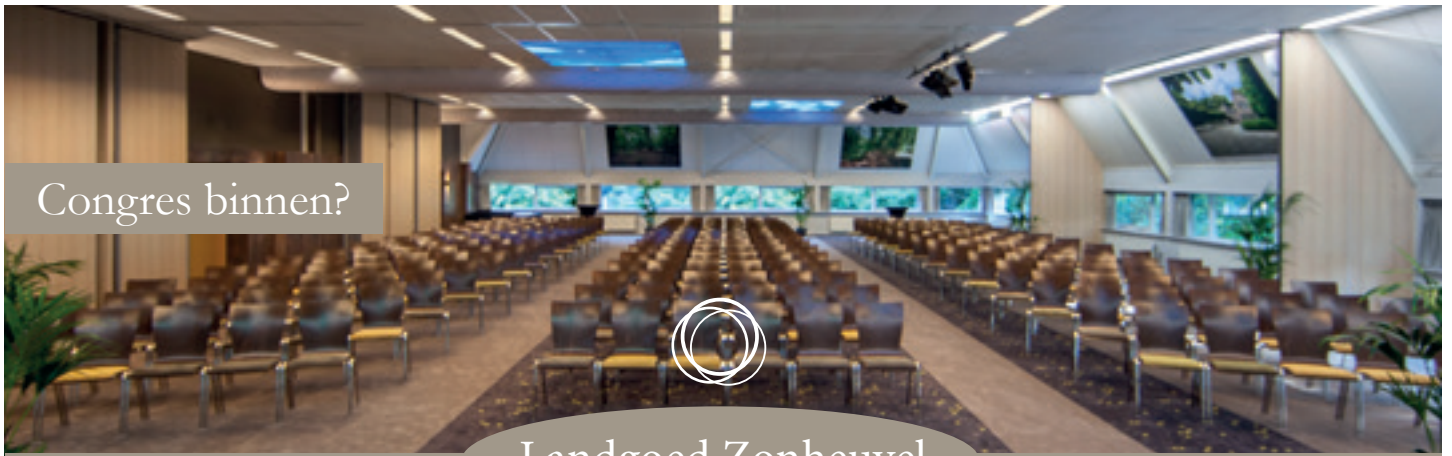
**‘OPLEVERING VAN HET NIEUWE UTRECHTSE LANDMARK IS VOORZIEN IN 2023. DE BOUWKOSTEN WORDEN GERAAMD OP EEN KWART MILJARD EURO.’**

### KWART MILJARD EURO

De start van de Vuelta in 2020 komt helaas te vroeg. Oplevering van het nieuwe Utrechtse landmark is voorzien in 2023. De bouwkosten worden geraamd op een kwart miljard euro. Om het draagvlak te bevorderen, wil de ontwikkelaar gemeente, toekomstige gebruikers, omliggende bewoners en bedrijven maar ook kennisinstellingen in een “hoogbouwlab” nauw betrekken bij de totstandkoming van MARK.



3.



Congres binnen?

Landgoed Zonheuvel



Congres buiten?

+31 (0)343-473550 | Amersfoorsteweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.nl



# NETWERKGIDS NEDERLAND.nl

- Overzicht met alle zakelijke netwerken in Nederland
- Netwerkcoaching
- Netwerktraining
- Events en meer

BUSINESSCLUBS

ONDERNEMERSVERENIGINGEN

BRANCHEORGANISATIES

BEROEPSORGANISATIES

FLEXPLEKKEN

BELANGENORGANISATIES

SERVICECLUBS



06-39015100 | info@netwerkgidsnederland.nl | netwerkgidsnederland.nl  
Twitter: @netwerkgidsnede | Facebook: @NetwerkgidsNederland.nl | LinkedIn: NetwerkgidsNederland.nl



ONTMOETINGSPLAATS MET HISTORIE

# RESTAURANT EN ZALEN 'T WAPEN VAN HAARZUYLEN

31

In het hart van het pittoreske dorp Haarzuilens staat 't Wapen van Haarzuylen, een authentiek rijksmonument uit 1898 en een lust voor het oog, maar vooral ook een bijzondere accommodatie voor bijvoorbeeld zakelijke bijeenkomsten en (bedrijfs)feesten.

Eind negentiende eeuw werd het bekende Kasteel de Haar gebouwd. Een hele happening, mede omdat het oorspronkelijke dorp Haarzuilens vervolgens verplaatst werd. Op de nieuwe plek van het dorp werd een brink gerealiseerd waaromheen het dorpsleven zich ging afspelen. Eén van de panden die aan de brink verrezen was 't Wapen van Haarzuylen. In de raadzaal vergaderde tot 1954 de gemeenteraad van Haarzuilens. De zaal had toen al de eigen entree die ze nu nog heeft en is tegenwoordig beschikbaar voor bijvoorbeeld vergaderingen tot 25 personen. Uiteraard nog in de authentieke sfeer van toen.

## COMBINATIES

Ook de andere twee zalen (Ridderzaal en Kasteelzaal, die laatste met besloten terras) en het à la carte restaurant zijn uiteraard meer dan geschikt voor meetings, of het nou om vergaderingen, bedrijfsfeesten of een bruiloft gaat, vertelt eigenaar Peter van Dommelen: "Bovendien kunnen we combinaties maken met

bijvoorbeeld een bezoek aan Kasteel de Haar of een huifkar-tocht met de twee huifkarren die we hebben, waar veertig personen in kunnen zitten. Eerst vergaderen, dan lunchen en in de middag naar het kasteel bijvoorbeeld. Dan terugkomen in ons restaurant voor een afsluitende borrel of diner. Zo maak je er een hele dag van. Wat dat betreft is er heel veel mogelijk."

## LIGGING

Dat laatste geldt overigens voor alles bij 't Wapen van Haarzuylen. Ook op het gebied van eten kan bijvoorbeeld veel. "Of je nu een uitgeserveerd diner, een koud en warm buffet of een barbecue wenst, alles is bespreekbaar", benadrukt Van Dommelen. De ligging van 't Wapen van Haarzuylen is ook nog eens ideaal. Centraal in het land, dichtbij de A2 en A12, gratis parkeren en dat ook nog eens in een Anton Pieck-achtige omgeving.

**'t Wapen van Haarzuylen**  
**Brink 2 - 3455 SE Haarzuilens**  
**Telefoon: 030 - 677 1998**  
**E-mail: [info@wapenvanhaarzuylen.nl](mailto:info@wapenvanhaarzuylen.nl)**  
**[www.wapenvanhaarzuylen.nl](http://www.wapenvanhaarzuylen.nl)**

INSPECTUS OOK GESPECIALISEERD IN KRUIPRUIMTE-INVENTARISATIE

# HET ONDER- LIGGENDE PROBLEEM

De mens heeft er geen idee van wat er zich onder zijn of haar voeten afspeelt. Enerzijds misschien maar goed ook, anderzijds kunnen schimmels en plaagdieren onder de vloer van een pand hinderlijke en gevaarlijke situaties opleveren. Inspectus in Veenendaal, reeds bekend van asbestinventarisaties, zet zijn jarenlange expertise nu ook in om kruipruimtes te onderzoeken en hiervan verslag te leggen.

Woningcorporaties, aannemers, architecten, ontwikkelaars en partijen die zich bezighouden met circulair bouwen weten Inspectus inmiddels wel te vinden als het gaat om onafhankelijke, gecertificeerde asbestinventarisaties. "Dat we ons nu ook officieel toeleggen op kruipruimteonderzoek, vormt feitelijk een logisch gevolg daarvan," vertelt Hendrik Steenbeek, die over jarenlange ervaring op dit gebied beschikt, gecombineerd met bouwtechnische kennis op het gebied van renovatiewerkzaamheden. "Ook onder de vloer van een woning of een bedrijfspand bevindt zich dikwijls asbest, althans, als de bouw vóór juli 1993 heeft plaatsgevonden. Daarna werd het materiaal verboden. Je treft asbest bijvoorbeeld aan in rioleringen, leidingisolatie, vulplaatjes onder houten balken en restanten van een vloerzeil, aangezien zo'n kruipruimte nog wel eens als dumpplaats voor bouw- en sloopafval wordt gebruikt. Dit maakt de ruimte moeilijk toegankelijk en werkt de ontwikkeling van houtaantastende schimmels en dito insecten in de hand." Op dit gebied heeft Inspectus zich de laatste jaren op de achtergrond steeds meer bekwaamd. "We zaten toch al in de kruipruimtes, dus konden we het onderzoek naar andere voorkomende problemen combineren met de asbestinventarisatie. Dat werkt kostenbesparend voor de opdrachtgever en geeft bij huizen meer rust voor bewoners. Kruipruimteonderzoek bieden we ook afzonderlijk aan, als apart specialisme op basis van de vergaarde expertise."

## COMPLETE VLOER VERTEERT

Er kan zich nogal wat onheil schuilhouden onder de vloer van de begane grond, veelal veroorzaakt door slechte ventilatie. "Schimmels, houtaantastende insecten en ander ongedierte; je wilt niet weten wat je zoal tegenkomt en vooral hoeveel schade het aaricht," waarschuwt Steenbeek. "Laten we allereerst eens kijken naar huis- en kelderzwammen. Die beginnen met een microscopisch klein zwamspoorpje dat door de lucht dwarrelt en in een vochtige, slecht geventileerde omgeving met organisch materiaal - zoals hout - perfect gedijt. Vanuit dat spoorpje ontwikkelt zich een vruchtlichaam, via schimmeldraden gevoed door stoffen die een bestanddeel van hout vormen. Dat veroorzaakt ernstige schade aan balken. Zodanig zelfs, dat in een jaar tijd een complete vloer op de begane grond kan verteren. Met een beetje pech kruipen de schimmeldraden zelfs achter de gestukte wanden door omhoog en tasten de verdiepingsvloer(en) aan. Soms verplaatst het probleem zich bovendien naar naastgelegen panden. Een zwam laat zich eigenlijk door niets stoppen; we komen deze aantasting in de huidige bouw nog steeds tegen, bijvoorbeeld op achtergelaten bekistings- of stelhout tegen de betonconstructie."

## ONHYGIËNISCH

Bruinrot komt ook regelmatig voor. Steenbeek legt uit: "Dan onttrekt een schimmel cellulose aan het





**“ONZE INSPECTEURS ZIJN ECHTE SPECIALISTEN, DIE HET FASCINEREND VINDEN OM ZICH TE BEGEVEN IN EEN WERELD DIE VOOR ANDERE MENSEN VERBORGEN BLIJFT”;**

aldus Hendrik Sreenbeek.

hout en het gevaarlijke is dat je dat vaak niet ziet, doordat het vanuit de kern gebeurt. Je ontdekt dat alleen door met een inspectiehamer op de houten balken te slaan. Bruinrot wordt ook wel kubische rot genoemd, omdat in het hout een kubuspatroon ontstaat. Bij oudere gebouwen in steden hebben we regelmatig te maken met de bruine rat, die in veel gevallen een doorgang vindt via een lek in de riolering en niet alleen de kruipruimte weet te bereiken, maar ook - via een ventilatiegat - de spouwmuur. Zo kan hij gemakkelijk overal in het gebouw terechtkomen. Hij knaagt elektriciteitskabels en andere dingen kapot en draagt een hoop ziektekiemen bij zich. Erg onhygiënisch, dus. Het is daarom erg belangrijk om bij het betreden van een kruipruimte persoonlijke beschermingsmiddelen te dragen, zoals handschoenen en een masker.” Inspectus komt in zulke ruimtes nog wel meer tegen, zoals lekkende leidingen en afvoerbuizen, betonrot in funderingen en vloeren, onverantwoorde doe-het-zelfoplossingen en slordigheden.

33

### VOLLEDIGE RONDE

Genoeg over de misère die zich onder de vloer kan schuilhouden. Welke partijen schakelen Inspectus in en in welke situaties? “Dat loopt uiteen van particulieren tot bouw- en onderhoudsbedrijven, makelaars en woningcorporaties,” vertelt Steenbeek. “Ze laten zo’n kruipruimteonderzoek uitvoeren bij asbestonderzoek, bij renovaties - vaak in combinatie met het vervangen van de vloer en/of het aanbrengen van isolatie - en in acute gevallen, bijvoorbeeld wanneer mensen door de vloer heen zakken. Ook merken wij dat partijen ons bij renovatieplannen van tevoren inschakelen in het kader van het verbeteren van energielabels. Onze inspecteurs doen altijd een volledige ronde door de kruipruimte. Heel belangrijk om niks over het hoofd te zien. Zo brengen alléén camera’s niet aan het licht dat er bruinrot in het hout zit; je moet daar met een inspectiehamer op slaan. Van alle aanwezige schade, houtaantasters en sporen van plaagdieren maken we foto’s en onze bevindingen verwerken we in een duidelijke rapportage. De inspecteurs beschikken over materialen en gereedschappen om ter plaatse eventueel

# 1000 m<sup>2</sup> INSPIRATIE

## VLOEREN EN RAAMBEEKLEDING

In onze showroom kunt u volop ideeën opdoen hoe u uw woning sfeervol, en in geheel eigen stijl kunt inrichten. Kom daarom snel eens langs voor een verhelderende nieuwe kijk op woninginrichting bij Vocking Interieur, Ambachtsweg 1 in Nieuwegein.

### VLOEREN EN VLOERBEDEKKING

Grootse keuze in tapijt en vinyl, kijk, vergelijk en maak uw keuze uit de honderden showstalen in merken als Desso, van Besouw, Novilon, Parade en Interfloor.

In onze harde vloerenhoek showen wij een uitgebreide en stijlvolle collectie moderne en rustieke, "woodlook" vloeren. Hout, laminaat en PVC van o.a. de merken Meister, TFD, Quickstep, Mflor, Therdex, Hollandsche vloeren, Moduleo en Hakwood.



### VLOERKLEDEN



o.a. Brink & Campman, Harlequin, Brinker, De Munk Carpets, NI-Label, en Sanderson.

De voordelen van Vocking Interieur:

- grootse keuze
- duidelijk advies
- vakkundige stoffeerdere
- CBW zekerheid

**P** Gratis

PVC-vloeren Laminaat  
Houten vloeren Marmoleum  
Vinyl Tapijt Matten Horren  
Behang Binnenzonwering  
Gordijnen Vitrage Shutters



### RAAMBEEKLEDING

In het binnenzonwering-eiland met daarin de merken Luxaflex®, BeCe, NL-Label, Velux en Jasno Shutters laten wij de diverse stijlen en mogelijkheden demonstratieklaar zien.

Grootse gordijnencorner met ruim 200 showgordijnen en honderden stalen van de merken Eijffinger, JAB, Kobe, Artelux, dePloeg, Kendix en NL-Label.

interieur  
**VOCKING**  
vloeren & raambekleding

**Showroom:** Ambachtsweg 1 - Nieuwegein [www.vockinginterieur.nl](http://www.vockinginterieur.nl)

Maandag 13:00-17:00 uur Dinsdag t/m vrijdag 09:00-17:00 uur zaterdag 10:00-17:00 uur koopavond vrijdag 18:00-21:00 uur

eel een luik te maken of een doorgang te hakken, mocht de kruipruimte niet goed toegankelijk blijken. Soms moeten we nog andere maatregelen treffen. Uiteraard nemen we altijd de veiligheid in acht en houden we rekening met onder andere verdrinkings- en elektrocutiegevaar. Verder werken we standaard met een kruipluikwacht.”

### TRAININGEN

Slechts weinig bedrijven in Nederland houden zich bezig met deze materie. Steenbeek: “Het klinkt niet zo aantrekkelijk, kruipruimte-inventarisaties uitvoeren, maar geloof me: onze inspecteurs zijn echte specialisten, die het

### SCHIMMELS, HOUTAANTASTENDE INSECTEN EN ANDER ONGEDIERTE; JE WILT NIET WETEN WAT JE ZOAL TEGENKOMT EN VOORAL HOEVEEL SCHADE HET AANRICHT



1.



2.



3.



1. De bruine rat kan veel overlast veroorzaken.
2. Schimmeldraden op een funderingsmuur.
3. Doe het zelf oplossing.

fascinerend vinden om zich te begeven in een wereld die voor andere mensen verborgen blijft. Overigens geven we aan woningcorporaties, makelaars en architecten trainingen in het vroegtijdig herkennen van onder andere houtaantasting. We houden ons echter niet bezig met het verwijderen van plaagdieren, schimmels en het vervangen van vloeren, want we willen - net als bij asbestinventarisaties - strikt onafhankelijk blijven. Desgewenst bieden we wel begeleiding in het oplossen van problemen, door offertes aan te vragen, gespecialiseerde bedrijven in te schakelen en de uitvoering te controleren. De naam Inspectus zegt het al: we blijven ons concentreren op inspectie en daarbij benadruk ik graag dat het kostentechnisch heel interessant is om dat te combineren met asbestinventarisatie.” Klanten kunnen in ieder geval veilig met beide benen op de grond blijven staan.

[www.inspectus.nl](http://www.inspectus.nl)

DE VUURDOOP VAN JACCO VONHOF, VOORZITTER MKB-NEDERLAND

# “LAAT DE WAAN VAN DE DAG LOS EN SCHAAK OP HET JUISTE BORD”

De timing van zijn aantreden als voorzitter van MKB-Nederland was opmerkelijk. Jacco Vonhof kwam midden in de publicitaire storm terecht rond afschaffing van de dividendbelasting. Hij doorstond deze vuurdoop met verve en richt zich nu op zijn prioriteiten: arbeidsmarkt, de regionale organisatie van de vereniging en het profiel van MKB-Nederland bij de buitenwacht. “We claimen de positie die hoort bij de cruciale rol van het midden- en kleinbedrijf in onze economie.”

Jacco Vonhof bouwde zijn schoonmaakbedrijf Novon in 25 jaar uit van eenmanszaak uit tot een onderneming met bijna 2.000 medewerkers. Hij is al langer bestuurlijk actief en was onder meer regiovoorzitter van VNO-NCW Midden. In september 2018 trad Vonhof aan als voorzitter van MKB-Nederland. Wat drijft hem? “Nieuwsgierigheid, dat vooral. Het grensgebied tussen ondernemers en overheid intrigeert me. Op mijn nieuwe plek zit ik in het hart van deze dynamiek.”

## GROTE EN KLEINE BOMEN

MKB-Nederland en VNO-NCW zitten gebroederlijk in de Haagse Malietoren en trekken vaak samen op. De afgelopen jaren kreeg Vonhofs vereniging echter regelmatig het verwijt dat zij zich liet ondersneeuwen door VNO-NCW. Het eigen gezicht van MKB-Nederland was te weinig zichtbaar. “Vooropgesteld; we hebben elkaar nodig. Vergelijk het met een bos. Grote en kleine bomen, bodembedekkers; samen zorgen ze voor de noodzakelijke diversiteit. Die is ook van belang voor een gezonde economische structuur. Er is dus geen sprake van een natuurlijke tegenstelling tussen grootbedrijf en mkb. Bij het overgrote deel van de onderwerpen zijn we het voluit eens.” Dit neemt niet weg dat belangen kunnen botsen. “Bijvoorbeeld bij de uitwerking van wetgeving. Nieuwe regels zijn voor grote bedrijven met een professionele HR-afdeling veel makkelijker te absorberen dan voor kleine ondernemers. Een MKB-toets brengt de werkbaarheid en uitvoerbaarheid van nieuwe regelgeving in kaart. Is de impact voor het mkb onevenredig groot dan deugt wat ons betreft een wet simpelweg niet.”

## FACE TO FACE MET MARK RUTTE

Amper een dag na zijn aantreden stond Vonhof volop in de schijnwerpers. Aanleiding was de discussie rond afschaffing van de dividendbelasting. “Als je een script zou maken voor de introductie van een voorzitter dan zou dat er zo uitzien,” lacht hij. De belangen waren groot. “Bedenk goed; sinds de crisis zijn de lasten voor ondernemers blijven stijgen. Maatregelen uit het verleden werken nog altijd door. Afschaffing van de dividendbelasting zou financiële ruimte voor lastenverlichting voor andere bedrijven en ondernemers wegnemen.” Daarom was Vonhof zeer kritisch over deze maatregel. In tegenstelling tot Hans de Boer die namens VNO-NCW premier Rutte juist steunde bij zijn voornemen. Vonhof kreeg in de media volop gelegenheid het standpunt van MKB-Nederland uit te dragen. “En tijdens het jaarcongres op 9 oktober kon ik in een face-to-facegesprek met Mark Rutte onze alternatieven nogmaals benadrukken.”

De uitkomst is bekend; de afschaffing van de dividendbelasting ging niet door. De hierdoor vrijvallende middelen komen inderdaad ten goede aan ondernemers en het vestigingsklimaat. “Niet al onze wensen zijn gerealiseerd. Zo heb ik nog steeds moeite met de verhoging van de Box 2-heffing, de dividendtax voor DGA's. Maar al met al zijn we zeker niet ontevreden.”

## NIET VERDER OP SLOT

Nu de hectiek rond de dividendbelasting voorbij is, werkt Vonhof aan zijn ‘gewone’ prioriteitenlijst. Met stip bovenaan: de arbeidsmarkt. “Het is de basisinfrastructuur voor ondernemerschap; levensvoorwaardelijk om een bedrijf te runnen. Daarbij spelen zaken als de



### “POLITICI VERDIENEN WAARDERING”

Het is Vonhof een doorn in het oog dat weinig ondernemers politiek actief zijn. “Parlement en lokale politiek moeten een afspiegeling vormen van de maatschappij. Op dit moment is het bedrijfsleven sterk ondervertegenwoordigd.” De MKB-voorzitter begrijpt de terughoudendheid van ondernemers wel. “Bij het minste of geringste is een politicus kop van jut en wordt volop door de mangel gehaald. Sociale media spelen daarbij een kwalijke rol. Ik kan me goed voorstellen dat ondernemers hiervoor terugschrikken. Ze hebben immers veel te verliezen.” In algemene zin is meer waardering voor politici op zijn plaats, stelt Vonhof. “Zij nemen verantwoordelijkheid en spannen zich in voor de samenleving, voor het algemeen belang. Los ervan of je het inhoudelijk met iemand eens bent, politici verdienen respect.”

JACCO VONHOF: “IK HEB HET HART OP DE TONG EN BEN NIET BANG OM TE ZEGGEN WAAR HET OP STAAT.”

# 2019 starten met nieuwe klanten?

Bent u op zoek naar alle contactgegevens van 9.534 ICT-managers, 11.276 marketeers, 305.546 DGA's of andere functionarissen?

Kijk op [www.datacollectief.nl](http://www.datacollectief.nl) of bel naar 0800-2028



 DATA-collectief



**Inspiratie, service en beleving voor een geslaagd evenement!**

**Het resultaat telt, toch...?**

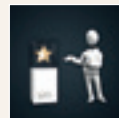
- Centraal gelegen in de bossen
- Gratis parkeren
- Oplaadpunten elektrische auto's
- 22 multi functionele Meetingrooms
- Full service eventondersteuning
- 88 Hotelkamers
- Wellness faciliteiten

**Úw event; onze locatie!**

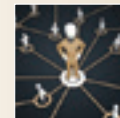
Oud London Meetings & Events is samen met Hotel Restaurant Oud London, Catering Oud London, Restaurant Hermitage, Golfbaan Sluispolder, participatie Slot Zeist Horeca, onderdeel van de Oud London Horeca Groep.



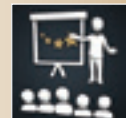
Happy Meeting



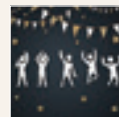
Product Presentatie



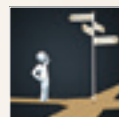
Netwerken



Informeren



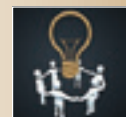
Vieren



Beslissen



Enthousiasmeren



Brainstormen



oud london MEETINGS & EVENTS

*Oud London*

HOTEL RESTAURANT

Woudenbergsseweg 52 | 3707 HX Zeist | 0343-491341 | info@oudlondon.nl | www.oudlondon.nl

PROEF DE SFEER!



technologische revolutie en de platformeconomie. Ingrijpende ontwikkelingen die de rol van werk wezenlijk veranderen. Ook hebben we te maken met onderwijs en ontwikkeling. Hoe blijven kennis en vaardigheden van medewerkers op niveau? Hoe faciliteren wij zijinstromers en wordt intersectorale uitwisseling bevorderd? Samen hebben we de handen vol om ervoor te zorgen dat de arbeidsmarkt niet verder op slot raakt.”

### INGRIJPEND EN ONVERTEERBAAR

Hot item daarbij is de Wet Arbeidsmarkt in Balans (WAB) die in november werd gepresenteerd. Uit alle hoeken van de polder kwam kritiek. Is dus sprake van een acceptabel compromis? “Zeker niet,” stelt Vonhof. “Positief is dat het ontslagrecht iets realistischer wordt. Maar de gevolgen voor branches die afhankelijk zijn van seizoenskrachten zijn ingrijpend en onverteerbaar. Horeca, agrarische bedrijven, detailhandel, leisure en pleasure; overal moeten werkgevers straks tijdelijke medewerkers een transitievergoeding betalen. Ook krijgen zij de hoge WW-premie van 5 procent voor hun kiezen. Dit betekent een forse lastenverzwaring terwijl het beoogde doel – meer vaste banen – hier niet wordt bereikt. Voor een strandtenthouder of aspergekweker is dat simpelweg geen optie. Gevolg van de WAB is wel dat mensen aan de basis van de arbeidsmarkt duurder worden. Zij komen zo nog moeilijker aan de slag.”

### VRAGEN VAN GISTEREN

Vonhof benadrukt dat de wet verkeerde prioriteiten stelt. “De WAB geeft antwoord op de vragen van gisteren terwijl de echte vraagstukken blijven liggen. Denk aan de platformeconomie. Er zijn al bijna 1

“WE CLAIMEN  
WEER DE POSITIE  
DIE HOORT BIJ DE  
CRUCIALE ROL VAN  
HET MIDDEN- EN  
KLEINBEDRIJF IN  
ONZE ECONOMIE.”

miljoen zzp'ers en dat aantal groeit verder. Hoe organiseren we hun rol op een adequate manier, hoe wordt solidariteit geborgd? Dergelijke onderwerpen komen in de nieuwe wet niet eens aan de orde, laat staan dat erop geanticipeerd wordt. In plaats daarvan draait de WAB aan knoppen die de afgelopen tien jaar al amper effect hadden. Mijn oproep: laat de waan van de dag los en schaaak op het juiste bord.”

### POSITIE CLAIMEN

Naast de arbeidsmarkt heeft de nieuwe voorzitter ook prioriteiten die de vereniging zelf raken. “Allereerst onze regionale organisatie. In een aantal gebieden heeft MKB-Nederland een sterke positie, in andere regio's is dat minder het geval. Ook daar willen we een stevige infrastructuur opbouwen.” Bij de communicatie met de buitenwereld ligt er eveneens een belangrijke opdracht voor Vonhof. “De afgelopen jaren werd MKB-Nederland gezien als flets. Dat gaat veranderen. We claimen weer de positie die hoort bij de cruciale rol van het midden- en kleinbedrijf in onze economie. Ook als het gaat om maatschappelijke opgaven is de bijdrage van mkb-ondernemers substantieel. Zij staan midden in de samenleving. Hardwerkende mensen voor wie ondernemen lang niet altijd een vetpot is. Vaak moeten zij alle zeilen bijzetten om het bedrijf klaar te maken voor de toekomst. Denk aan het vinden en binden van voldoende medewerkers. Daarvoor verdient het mkb waardering.”

### HART OP DE TONG

In zijn rol als boegbeeld van MKB-Nederland wil Vonhof deze boodschap nadrukkelijk uitdragen. Als ondernemer spreekt hij daarbij uit ervaring. Ook zijn outgoing karakter is een pré. “Ik heb het hart op de tong en ben niet bang om te zeggen waar het op staat. Drijfveer daarbij is het grote belang van het midden- en kleinbedrijf. Samen met hun medewerkers bouwen ondernemers aan Nederland. Ze betalen belasting en maken mede mogelijk dat onze samenleving functioneert. Nu en in de toekomst. De veranderingen waarvoor wij staan – energietransitie, digitalisering, vergrijzing – zijn enorm. Om passende antwoorden te vinden voor deze uitdagingen zijn middelen nodig. Anders gezegd: er moet geld worden verdiend en dat gebeurt in bedrijven. Die moeten gefaciliteerd worden. Als de kosten omlaag gaan, ontstaat meer ruimte om te investeren in oplossingen voor de maatschappij van morgen. Deze samenhang wordt nog niet overal gezien en zal ik blijven benadrukken.”

LOOPBAANBEGELEIDING VIA DE WERKCOACH IS EEN ONTDEKKINGSREIS

# NETWERKEN EN ZELFINZICHT VERKRIJGEN

Mensen die hun carrière een nieuwe draai willen geven, laten zich vaak inspireren door in het aanbod van vacatures te speuren. De Werkcoach schuift dat liever naar achteren en neemt hen mee op een ontdekkingsreis naar hun eigen 'ik'. "Kom achter de laptop vandaan, ga netwerken en op onderzoek uit naar wat je gelukkig maakt," zegt Dorine van Bree.

Zelf gaf ze acht jaar geleden het goede voorbeeld en mag zich daarmee ervaringsdeskundige noemen. "Na jaren voor de klas staan merkte ik dat ik toe was aan iets anders en zo begon mijn zoektocht. Op een gegeven moment ben ging ik mbo-leerlingen begeleiden die een verkeerde studiekeuze hadden gemaakt. Dat sprak me zo aan, dat ik besloot de opleiding tot loopbaanadviseur te volgen en vervolgens als zelfstandig loopbaancoach en trainer aan de slag te gaan. Nog steeds blijf ik vaak dicht bij het onderwijs; de doelgroep voelt zich snel door mij begrepen. Mensen switchen hier niet makkelijk, doordat ze over het algemeen loyaal blijven en doordat de sector niet veel opties biedt. Momenteel werk ik onder andere samen met een scholenstichting in Amersfoort, die mij inschakelt voor loopbaanbegeleiding van medewerkers die vastlopen. Soms geven ze tijdig in gesprekken aan dat ze een andere richting in willen, soms groeit de werkdruk ze al boven het hoofd en lopen ze tegen een burn-out aan. In het kader van preventie is het natuurlijk super om met een tijdig loopbaantraject te voorkomen dat mensen echt gaan uitvallen. Verder maak ik samen met een trainingsacteur mentoren van middelbare scholen wegwijs in het voeren van loopbaandialogen met hun leerlingen. Die taak hebben zij erbij gekregen, maar ze zijn er niet voor opgeleid."

## DROOMBAAN

De Werkcoach, gevestigd in Utrecht, legt zich toe op het volledige traject van loopbaanbegeleiding en heeft zelf een online-programma ontwikkeld met videolessen en ondersteuning van een werkboek met oefeningen en re-

flectieopdrachten. "Dat vormt de basis, met als voordeel dat mensen er op elk moment van de dag mee aan de slag kunnen en niet in de buurt hoeven te wonen," zegt Van Bree. "Varianten erop zijn dat we telefonisch, via Skype of hier aan mijn bureau gesprekken voeren, die de mogelijkheid geven om nog meer de verdieping op te zoeken." Het programma van De Werkcoach heet 'In 5 stappen naar je droombaan', waarbij we de laatste term niet te letterlijk moeten nemen. "Zoals er niet slechts één ideale levenspartner bestaat, zo geldt dat ook voor je job: misschien zijn er wel drie verschillende versies die bij je passen. Kijk je terug op je loopbaan, dan kun je een rode draad ontdekken, elementen die altijd terugkeren. Vaak blijkt dat je bij een carrière-witch niet honderdtachtig graden draait, maar voor een richting kiest die niet heel ver vandaan ligt bij wat je nu doet. Logisch, want die keuze heb je destijds niet voor niks gemaakt, bijvoorbeeld op basis van je kwaliteiten."

## VIJFTIEN MENSEN VRAGEN

Met dit laatste komen we uit bij dat wat de eerste stap in het programma vertegenwoordigt. Van Bree: "Je gaat op zoek naar hoe je in elkaar zit en wat bij je past, mede op basis van een korte biografie die je schrijft. In dit proces vormt zich een bewustwording van wat je allemaal kunt; dingen die zelf je als vanzelfsprekend beschouwt, maar dat niet perse zijn. Aan vijftien mensen in je omgeving vraag je of zij jouw grootste kwaliteiten willen benoemen. Daarin tekent zich een patroon af en dat werkt dermate overtuigend, dat het je sterkt in je zelfvertrouwen en je zelfinzicht. Deze kwaliteiten komen ook naar voren in oefeningen die je doet. Soms schiet





je door in een sterke eigenschap en blijkt dat je valkuil. Bijvoorbeeld als behulpzaamheid uitmondt in bemoeizucht. Dat breng je samen met je allergie en uitdaging in kaart in een kernkwadrant.”

#### VRIJER DENKEN

Stap twee bij loopbaanbegeleiding door De Werkcoach concentreert zich rondom het vrijere denken. “Geen aannames doen, maar onderzoeken wat bij je past, zonder ‘ja maar’ en zonder ergens een functie op te plakken. Wat als alles kan en geld geen rol speelt? Mensen vinden dit vaak moeilijk, maar het werkt bevrijdend als je je ingeprente ideeën loslaat en verder kijkt. Bij stap drie kijken we naar welke elementen dit ideaalplaatje zo leuk maken. Bepaalde kwaliteiten? De mensen? De omgeving?”

In de vierde fase nemen we onder de loep wat je belangrijk vindt, zoals omstandigheden en randvoorwaarden. Pas als laatste komen we toe aan het zoeken van werk dat bij dit plaatje aansluit. Ik spreek bewust niet van ‘baan’, want dan heb je het over iets dat door iemand geschapen wordt. Het gaat hier over een bredere begrip. Werk behelst misschien wel een combinatie van taken, een aantal losse klussen of als zelfstandige je carrière voortzetten.”

#### WERELDKUNDIG MAKEN

“Zodra je in grote lijnen weet wat je wilt, maak het dan wereldkundig en niet alleen via LinkedIn, maar ook door gesprekken aan te gaan met relevante

“Ontdek je droom en maak er werk van! luidt mijn motto”, aldus Dorine van Bree.

**'HET IS BELANGRIJK  
DAT JE NIET TE LANG  
BLIJFT HANGEN IN  
WERK DAT NIET GOED  
MEER BIJ JE PAST'**

mensen in je omgeving,” vervolgt Van Bree. “Vraag hen naar de inhoud van hun werk, naar de ontwikkelingen die ze zien, naar wat ze er wel en niet leuk aan vinden. Zij kennen ook weer een heleboel andere mensen en zo blijkt je netwerk veel groter dan je zelf denkt. Er ligt misschien een drempel om je omgeving te raadplegen, maar wanneer je het eenmaal doet, geeft het heel veel informatie en voldoening. Zo kom je steeds dichterbij je ideale plaatje en kan het zomaar gebeuren dat je in je netwerk je droombaan vindt. In de praktijk verloopt het zelfs in de meeste gevallen op die manier, terwijl mensen die een carrièreswitch willen maken van nature als eerste vacatures beginnen door te spitten. Doe dat vooral aan het eind van het traject.” Naast loopbaantrajecten organiseert Van Bree regelmatig losse workshops, LinkedIn-werkochtenden, spel- en inspiratieavonden en gratis webinars met als doel mensen te inspireren om met hun loopbaan aan de gang te gaan. “Het is belangrijk dat je niet te lang blijft hangen in werk dat niet goed meer bij je past, maar op zoek gaat naar iets dat je weer blij maakt en je energie geeft. ‘Ontdek je droom en maak er werk van!’ luidt mijn motto.”

[www.dewerkcoach.nl](http://www.dewerkcoach.nl)

# DAKBEDEKKING

Van Horssen heeft jarenlange kennis en ervaring in het aanbrengen van kunststof dakbedekking, voor bedrijven & particulieren met **standaard 15 jaar garantie!** Een "Van Horssen dak" is onderhoudsarm en bestand tegen UV-stralen, grote temperatuurschommelingen, vervorming en agressieve stoffen. Tevens verzorgen wij lichtkoepels, lichtstraten en het isoleren van daken.



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



Hambloksestraat 42 | 5308 KN Aalst  
T (0418) 67 12 38 | dak@vanhorssenbv.nl | www.vanhorssenbv.nl

# We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W [www.balmedia.com](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)





# ‘DIVERSITEIT EN INCLUSIE OP DE UTRECHTSE ARBEIDSMARKT’

De samenleving verandert en veel bedrijven willen een afspiegeling van de samenleving zijn. Diversiteit en inclusie zijn de toekomst van onze economie. Zeker in Utrecht. Hoe kunnen we als werkgevers en jongeren daar samen vorm aan geven? Wat hebben we nodig? Wat moeten we bevorderen en ondersteunen? Hoe vinden we de juiste werknemers? Deze en andere vragen spelen een grote rol wanneer het gaat over diversiteit.

43

Stichting No Limits en Stichting De Slinger Utrecht organiseren op 12 maart 2019 een Congrestival met als thema ‘Diversiteit en inclusie op de Utrechtse arbeidsmarkt’. Een evenement waar werkgevers onderling kennis en ervaring kunnen delen over diversiteit en inclusie binnen de onderneming. Waar werkgevers en talentvolle jongeren elkaar ontmoeten, en beiden hun netwerk kunnen verbreden. Dinsdag 20 november jl. kwamen jongeren met een arbeidsuitdaging en werkgevers ter voorbereiding van het Congrestival bij elkaar om te praten over inclusiviteit in de breedste zin.

## KANS

Programmamanager Diversiteit & Inclusiviteit bij ProRail kaartte het onderwerp ‘referral recruitment’ aan; het zoeken van nieuw talent in je eigen netwerk. Uit comfort zoeken bedrijven nieuwe werknemers in hun eigen netwerken. Dit zorgt voor te weinig beweging omtrent diversiteit. Naar aanleiding hiervan werd de stelling ‘Stoppen met referral recruitment’ aangedragen. Het is een kans om talenten te vinden die je normaal niet zou benaderen. Het is belangrijk dat je als team je krachten bundelt om de balans te

## WANNEER? 12/03/2019

Waar? Het Provinciehuis Utrecht,  
Archimedeslaan 6  
Hoe laat? 15:00 – 18:00

**Wilt u op de hoogte blijven van het Congrestival of heeft u vragen, het programma en uitnodiging ontvangen, meld u dan aan via**  
[info@deslingerutrecht.nl](mailto:info@deslingerutrecht.nl)  
[www.deslingerutrecht.nl](http://www.deslingerutrecht.nl)  
[www.nolimits-utrecht.nl](http://www.nolimits-utrecht.nl)

vinden tussen de kracht van het netwerk en het realiseren van diversiteit binnen je bedrijf.

## MEER DIVERS

Een idee om deze balans te vinden is het meer divers maken van netwerken. Niet alleen het netwerk van bedrijven, maar ook het netwerk van jongeren kan meer divers. Maar hoe doe je dit? Verschillende bedrijven, ondernemers en jongeren hebben hier ideeën en vragen over. Op 12 maart 2019 willen we dat deze vragen beantwoord kunnen worden en deze ideeën gedeeld worden. Niet alleen omwille van diversiteit is het uitbreiden van het netwerk belangrijk. Er liggen veel vacatures die niet vervuld worden, terwijl er een hoop jongeren met talent zijn die deze kunnen vervullen. Bedrijven en ondernemers lopen hier tegen aan. Hoe kom je met deze jongeren in contact en hoe behoud je dit? Ook deze vragen zullen een belangrijke rol spelen in maart.

Het Congrestival op 12 maart 2019 is gericht op het bevorderen van een diverse en inclusieve arbeidsmarkt waarbij het delen van kennis voorop staat. We kunnen van elkaar leren. No Limits en De Slinger Utrecht gaan verder met de voorbereidingen van dit evenement in samenwerking met onder andere KPMG, ProRail, ENGIE, UMC Utrecht en VSB.

# “START OP TIJD MET STOPPEN”

Voor het kleine MKB en zzp'ers is KVK het eerste aanspreekpunt wanneer zij tegen bepaalde problemen aanlopen. Steeds vaker komen er vragen over het verkopen of beëindigen van een bedrijf. Adviseur Gé Sletterink raadt ondernemers aan om hier op tijd stappen op te ondernemen.

Dat de markt voor de aan- en verkoop van bedrijven weer in de lift zit, merken ook de adviseurs van KVK. “We krijgen van het kleine MKB en zzp'ers steeds meer vragen op dit gebied”, vertelt Gé Sletterink, adviseur ondernemersondersteuning. “Ik merk dat ondernemers die hun bedrijf willen verkopen niet altijd even goed op de hoogte zijn van mogelijke complexiteit van zo'n dergelijk proces. In principe hebben we 'slechts' een eerstelijnsfunctie waarbij we vooral wijzen op de stappen die je moet zetten en verwijzen door naar specialisten. Maar we stimuleren ondernemers wel om er op tijd over na te denken en de nodige stappen te zetten. We zetten aan tot actie.”

## OPVOLGER VINDEN

Veel ondernemers denken dat het verkopen van een bedrijf een makkelijk en snel af te ronden proces is. Het tegendeel is volgens Sletterink waar. “Het verkopen van je bedrijf is een proces waar je echt de tijd voor moet nemen. Vaak praten we dan over drie tot zes jaar. Je moet er een plan van aanpak voor bedenken. Wacht niet tot de noodzaak er is en je een gedwongen verkoop moet doen met alle gevolgen – zoals een te lage prijs – van dien. Een van de belangrijke vragen die je jezelf moet stellen is: aan wie zou je je bedrijf zou willen verkopen? Bij familiebedrijven vond de overdracht vroeger vanzelfsprekend binnen de familie plaats. Nu zal een ondernemer eerst moeten kijken of er überhaupt wel een familielid is die hem of haar op wil volgen. Als dat het geval is, zijn er fiscale mogelijkheden om dit proces onder gunstige voorwaarden te laten plaatsvinden. Maar daarvoor gelden wel termijnen. En dat betekent dus dat je het proces ver vooruit moet plannen. Overigens kan een personeelslid met bewezen kwaliteiten ook een geschikte opvolger zijn en van deze fiscale mogelijkheden gebruikmaken.” Wanneer er binnen de familie en het bedrijf geen geschikte en/of beschikbare opvolgers zijn, zal de

ondernemer zijn vizier buiten het bedrijf moeten richten. “Als je geluk hebt, meldt de concurrent zich. Maar de meeste ondernemers zullen toch echt zelf op zoek moeten gaan. Bedrijfsoverdachtspecialisten hebben vaak een goed beeld van de markt en weten welke overnamepartijen eventueel interesse kunnen hebben.”

## VERKOOPKLAAR MAKEN

Ondertussen moet de ondernemer ervoor zorgen dat het bedrijf verkoopklaar wordt gemaakt. “Dat betekent onder andere dat je je bedrijf fiscaal, administratief en organisatorisch zo inricht dat het overgedragen kan worden.” Een andere noodzakelijk stap is ervoor zorgen dat het bedrijf onafhankelijk van de ondernemer kan opereren. “Met name bij kleine bedrijven zijn de ondernemer en bedrijf één. De ondernemer zal zich misbaar moeten maken en de kennis en vaardigheden die hij of zij bezit over moeten dragen. Ook als je nog lang niet aan stoppen denkt, is dat een hele verstandige stap. In geval van uitval van de ondernemer kan het bedrijf gewoon door blijven draaien.”

Breng ook de financiële gevolgen van het stoppen als ondernemer in kaart. “Je zult bijvoorbeeld moeten afrekenen met de Belastingdienst, over de winst die je maakt op de verkoop. Maar denk ook aan je oudedagsreserve. In de afgelopen jaren heb je daarmee een bedrag belastingvrij mogen houden. Op het moment dat je je bedrijf verkoopt, valt de oudedagsreserve vrij en wordt het bij je winst opgeteld. Je gaat er dan belasting over betalen. Je kunt dit voorkomen door een lijfrente aan te kopen. Daarvoor moet je wel over de financiële middelen beschikken. Wanneer een pand op de balans staat, heb je daar de afgelopen jaren op afgeschreven. De boekwaarde is lager dan de werkelijke waarde. Wil je het pand na bedrijfsoverdracht in privé aanhouden? Het verschil tussen boekwaarde en werkelijke waarde is ook een winst waarover je belasting moet betalen. Hetzelfde



Gé Sletterink

geldt overigens wanneer je je bedrijf niet kunt verkopen en het moet beëindigen. De oudere ondernemer die daardoor zonder inkomen komt te zitten kan overigens aanspraak maken op een van de inkomensregelingen. Die moet je vaak al wel vóór de bedrijfsbeëindiging aanvragen. Een andere noodzakelijk stap is ervoor zorgen dat het bedrijf onafhankelijk van de ondernemer kan opereren. Met name bij kleine bedrijven zijn de ondernemer en bedrijf vereenzelvigd. De ondernemer zal de kennis en kwaliteiten die hij of zij bezit over moeten dragen aan het bedrijf zelf. Ook als je nog lang niet aan stoppen denkt is dat een hele verstandige stap. In geval van een tegenslag in de privésfeer kan je bedrijf gewoon door blijven draaien."

### WAARDERING

Een bedrijf dat waarde heeft, is makkelijker te verkopen. "Sectoren zoals de bouw en de techniek zijn enorm in beweging", vertelt Sletterink. "Orderportefeuilles en vooral gekwalificeerd personeel zijn belangrijke stuwende factoren bij het bepalen van de waarde. Ondernemers in de traditionele detailhandel en de horeca zullen meer moeite moeten doen om hun bedrijf te verkopen. Financiers verstrekken een koper maar zelden de volledige financiering voor een overname. Als de inbreng van eigen geld door de koper niet voldoende is, zal soms ook de verkoper een lening moeten verstrekken voor een deel van de koopsom." De vraagprijs van een bedrijf kan volgens Sletterink het beste samen met een adviseur worden bepaald. "Een ondernemer heeft vaak veel tijd en moeite in diens bedrijf gestoken en hecht daar een bepaalde emotionele waarde aan. Waarde en prijs zijn echter niet hetzelfde. Een waardering op basis van emotie is niet relevant voor de aankopende partij. Een ondernemer zal die emoties bij de overdracht dus los moeten laten. Waarde wordt vooral ook bepaald door toekomstperspectieven en marktontwikkelingen. Tot het moment van overdracht moet de ondernemer in zijn bedrijf blijven investeren om de waarde ervan te behouden. Het bedrijf kan zelfs meer waard worden door bijvoorbeeld te investeren in personeel en het binnenhalen van nieuwe klanten en opdrachten."

45

### ADVIES

Sletterink sluit zijn verhaal af door nogmaals te benadrukken hoe belangrijk het is om bij een overnameproces een adviseur in te schakelen. "Een boekhouder of accountant heeft niet altijd affiniteit met een bedrijfsoverdracht. Vraag dus altijd na hij of zij hier ervaring mee heeft en schakel anders een ervaren specialist in. Een adviseur gespecialiseerd in bedrijfsoverdracht is er niet alleen om je bedrijf op de juiste waarde te schatten, maar begeleidt ook het complete verkoopproces. De adviseur maakt dit proces meerdere keren per jaar mee, als ondernemer doe je dit meestal maar een keer."

***Meer informatie over bedrijfsoverdracht en bedrijfsbeëindiging is te vinden op [ondernemersplein.nl](http://ondernemersplein.nl).***



MEMORABELE EVENTS CREËREN MET KLEUREN, TONEN EN SMAKEN

# JAARBEURS MEETINGMOODS FILOSOFIE

Op het gebied van (zakelijke) events is bij Jaarbeurs veel mogelijk, aangezien werkelijk alles in huis is om te voorzien in welke behoefte dan ook. Maar Jaarbeurs zou Jaarbeurs niet zijn als er niet ook nog een paar stappen verder werd nagedacht over wat er nog meer kan bijdragen aan een succesvol zakelijk evenement of vergadering. Daarom ontwikkelde Jaarbeurs de Meetingmoods Filosofie: hoe kan het gebruik van de juiste kleuren, tonen en smaken bijdragen aan het behalen van de doelstellingen van jouw evenement?

'Prikkel je zintuigen voor een memorabel event!' Het zou kunnen overkomen als een marketingkreet waarvan er zoveel zijn, maar wie zich verdiept in de Meetingmoods Filosofie die is ontwikkeld door Jaarbeurs, zal zien dat hier serieus over is nagedacht. Sterker nog, menigeen zal zich zelfs afvragen waarom hij of zij zélf niet op het idee gekomen is, want eigenlijk is het zo logisch als wat. Of je doelstelling nou kennis delen, motiveren, teambuilding, draagvlak creëren, relatiebeheer of het uitdragen je bedrijfsimago is, om je evenement succesvol te laten zijn, is het belangrijk om de juiste zintuigen te prikkelen. Iets zien, horen, ruiken, proeven en voelen blijkt een krachtig middel om de doelstellingen te verwezenlijken en een memorabel event te creëren dat niet snel vergeten wordt.

## RELATIEBEHEER

Is relatiebeheer de doelstelling van je bijeenkomst? Heb je een netwerkevenement gepland waarbij waardering en het gesprek met elkaar centraal moeten staan? Denk dan qua kleur vooral geel! Geel blijkt goed te zijn voor concentratie en mentale activiteiten en laat de omgeving aanvoelen als een warme deken.

In gele kleding zie je er energiek uit en de kleur kan warm en flatteus overkomen. Wil je succes, luxe en exclusiviteit uitstralen? Ga dan voor goudgeel. Let wel op, geel werkt namelijk ook eetlust verhogend. Zorg dus voor voldoende hapjes, bij voorkeur zachte, romige petit-fours bij de koffie.

## IMAGO

Imago dan. Oftewel, een evenement waarbij jij, je product of bedrijf centraal staat. Paars blijkt dan zeer geschikt te zijn. Het straalt luxe, waarheid, wijsheid en rijkdom uit en draagt bij aan het succes van bijvoorbeeld een productpresentatie, pitch, awarduitreiking of diner. Zorg wel voor passend eten. Uitzonderlijke hapjes, uiteraard ook paars gekleurd. Denk bijvoorbeeld aan truffelaardappel, vijgen, aubergine of paarse asperges. Apart, luxueus en nog gezond ook. Goed voor het imago dus!

## KENNIS DELEN

De kleur blauw blijkt met name handig bij bijvoorbeeld een wetenschappelijke conferentie of een training waarbij stevig

nagedacht moet worden. Blauw voedt namelijk de intuïtie en wakkert de oplettendheid bij aanwezigheid aan. Blauwe kleding komt bovendien zakelijk en professioneel over. Dat geldt overigens met name voor koningsblauw en marineblauw. Verfrissend water en licht vezelrijk eten dragen verder bij aan het behalen van de doelstelling.

### MOTIVEREN

Een spannende kick-off of pitch? Ga dan voor rood. Die kleur stimuleert namelijk de hartslag en bloeddruk en zorgt voor focus en energie, precies wat nodig is dus. Rode kleding zorgt ervoor dat je krachtig en vol zelfvertrouwen overkomt. Rood is overigens niet overal de te kiezen kleur. Vermijd een teveel aan rood op je werkplek. Dit kan op langere termijn namelijk een onrustige uitwerking hebben en wekt ook nog eens een hongergevoel op.

### DRAAGVLAK CREËREN

Rustgevend groen bij je meeting zorgt voor een open sfeer waarin iedereen gehoord wordt. Er is ruimte voor discussie en respect. Een goede manier om uiteindelijk alle neuzen dezelfde kant op te krijgen. Deze kleur is ook zeer geschikt voor

je werkplek. Groene planten geven bijvoorbeeld een gevoel van welbevinden en ontspanning, zo blijkt. Mensen die computertaken verrichten in een ruimte met planten, zijn zo'n 12 procent productiever en zijn minder gespannen dan hun collega's.

### TEAMBUILDING

Tot slot teambuilding. Wil je een positieve en open sfeer op bijvoorbeeld je teambuildingactiviteit? Kies dan oranje. Die kleur stimuleert creativiteit en energieke activiteit en staat ook nog eens voor warmte, kracht en saamhorigheid. Zie wat er gebeurt als het Nederlands Elftal speelt. Door al deze eigenschappen is oranje ook zeer geschikt om te gebruiken in je logo.

### EXPERTS VOOR JOUW EVENEMENT

Tonen, kleuren, smaken... De Meetingmoods Filosofie draagt bij aan het realiseren van je doelstelling. Daarom zijn alle vergader- en congreszalen van Jaarbeurs volledig volgens de Meetingmoods Filosofie ingericht. Meer weten over het organiseren van een succesvol event? De experts van Jaarbeurs vertellen je er graag meer over. Neem contact op via [events@jaarbeurs.nl](mailto:events@jaarbeurs.nl).

*Neem contact op via [events@jaarbeurs.nl](mailto:events@jaarbeurs.nl).*



### HET JUISTE ETEN

Goed eten kan je evenement versterken. Zo heeft paprika een stimulerend effect op de bloedsomloop, werken champignons tegen vermoeidheid en is mosterd verwarmend. Serveer het eten alleen niet op een blauw bord: mensen hebben een natuurlijk afkeer van blauw in relatie tot eten.

### MUZIEK

Dat een juiste muziekkeuze bijdraagt aan het al dan niet slagen van een evenement, is bij veel mensen bekend. Dat je bij een zakelijke bijeenkomst het beste voor barokmuziek kunt kiezen, is dat wellicht niet. Toch is het zo. Deze muziek heeft hetzelfde ritme als onze hartslag, zo'n 60 tot 64 slagen per minuut. Dit ritme zorgt ervoor dat we ontspannen en toch alert zijn. Ideaal voor een bijeenkomst. De muziek goed tot zijn recht laten komen kan bijvoorbeeld in het Beatrix Theater. Daar zijn alle mogelijke technische voorzieningen voor licht en geluid aanwezig, net als een optimale akoestiek. Zeer geschikt voor zakelijke bijeenkomsten.



**TOYOTA**

ALWAYS A  
**BETTER** WAY

# DE NIEUWE RAV4



**Vanaf 18 januari in onze showroom!**

De nieuwe Toyota RAV4 is gemaakt om op te vallen. Met zijn innovatieve hybride aandrijflijn profiteert u van alle voordelen van hybride rijden. Rijd tot 50% van de tijd elektrisch\* zónder te stekkeren. De nieuwe Toyota RAV4 is er al vanaf € 34.995,- en tijdelijk ook beschikbaar als limited First Edition met € 2.000,- klantvoordeel. Ontdek de nieuwe Toyota RAV4 tijdens een proefrit en plan deze nu alvast op [toyota.nl](https://toyota.nl)!

**HIGH  
POWER  
HYBRID  
RAV4**

Gemiddeld brandstofverbruik (EU 2017/1347AG) 4,4 l/100 km tot 6,1 l/100 km, CO<sub>2</sub> 100-140 gr/km.

\* Het daadwerkelijke te halen percentage is afhankelijk van de gebruiksomstandigheden, voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden. Prijs inclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en typfouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden. Afgebeeld model is de Toyota RAV4 2.5 Hybrid Bi-Tone Automaat, verkrijgbaar vanaf € 50.495,-.

**Kooijman Autogroep**

Vianen, Stuartweg 5, 0347-373245, [toyota-vianen.nl](https://toyota-vianen.nl)  
Utrecht, Meijewetering 39, 030-2660044, [toyota-utrecht.nl](https://toyota-utrecht.nl)

**Auto Totaal Service**

Huis ter Heide, Blanckenhagenweg 12-14, 030-6981910, [toyota-zeist.nl](https://toyota-zeist.nl)  
Nieuwegein, Betuwehaven 2, 030-6042694, [toyota-nieuwegein.nl](https://toyota-nieuwegein.nl)





# INFORMATIEBEVEILIGING, TE BELANGRIJK OM AAN IT-ERS OVER TE LATEN!

Met de digitalisering van de samenleving neemt ook het economische belang van informatiebeveiliging toe. Cybercriminaliteit leidt tot economische schade voor zowel bedrijven als huishoudens. Met name midden- en kleinbedrijven lopen in digitale beveiliging meestal achter op grote bedrijven. De gevolgen van cybercriminaliteit kunnen groot zijn.

Heeft een bedrijf haar informatiebeveiliging niet op orde, dan kunnen bijvoorbeeld gegevens van klanten op straat komen te liggen. Dat kan het leiden tot imagoschade én het stilvallen van de bedrijfsvoering. Datalekken, DDoS-aanvallen en ransomware vormen de grootste cybersecurity-bedreigingen. Driekwart van de bedrijven met minimaal 250 medewerkers is daadwerkelijk al eens getroffen door een cybersecurityincident.

## CEO-FRAUDE

Ruim 1300 Nederlandse CFO's en financieel directeurs zijn het doelwit geworden van zogenaamde 'CEO Fraude'. De CFO ontvangt een valse e-mail die van de CEO van de onderneming lijkt te komen, waarin gevraagd wordt om geld over te maken naar een externe rekening. Het betreft CFO's die onder meer werken voor Nederlandse banken en financiële dienstverleners, ICT-bedrijven, retailers, voedingsproducenten en logistieke ondernemingen. Dit bevestigt het beeld dat informatiebeveiligers al langer hebben: elke branche is vatbaar voor kwaadwillende hackers. Recent onderzoek laat zien dat CEO fraude een

snel groeiend probleem is. In 2018 zijn er tot en met november al meer dan 249 meldingen gemaakt met een schade die oploopt tot in de tientallen miljoenen euro's.

"Bedrijven zijn de afgelopen jaren zo afhankelijk geworden van goed functionerende IT, dat ze onbewust een automatiseringsbedrijf geworden zijn. Bij de meeste bedrijven liggen de primaire processen stil als de IT niet goed functioneert. Mede daarom vinden wij dat informatiebeveiliging meer aandacht moet krijgen van ondernemers. Zeker binnen mkb-ondernemingen, waar cyberveiligheid nog niet als kans wordt gezien", aldus Jan Martijn Broekhof, bestuurder VNO-NCW provincie Utrecht.

## CYBERSECURITY BIJDT OOK KANSEN

Informatiebeveiliging oftewel cybersecurity is geen reden tot extreme bezorgdheid. "Als een onderneming haar informatiebeveiliging op orde heeft, dan draagt dat bij aan het imago van het bedrijf, de efficiency en de dienstverlening. Het kan bijvoorbeeld als marketingmiddel ingezet worden,

door aan te geven dat de gegevens van de klanten veilig zijn en dat geeft meer vertrouwen aan de klanten", aldus Broekhof.

## SAVE THE DATE: BIJENKOMST 'AAN DE SLAG MET CYBERSECURITY' OP 5 MAART 2019

Hoe is de informatieveiligheid in uw bedrijf geregeld? Ook aan de slag met cybersecurity? Op 5 maart 2019 organiseren VNO-NCW provincie Utrecht en MKB-Nederland Midden een bijeenkomst over cybersecurity. "Tijdens de bijeenkomst worden ondernemers onder andere geïnformeerd over de laatste stand van zaken op het gebied van cybersecurity door sprekers Astrid Oosenbrug (Oud Tweede Kamerlid en Sociaal Ondernemer ICT), Jelle van Haasten (Researcher Cyber Operations bij het Ministerie van Defensie) en Dave Maasland (CEO bij ESET). De ondernemers krijgen natuurlijk ook tips en adviezen hoe zij de volgende dag aanzienlijk veiliger kunnen werken met een paar simpele handelingen". Reserveer 5 maart 2019 vanaf 16.00 uur alvast in uw agenda. Voor meer informatie en aanmelden, ga naar [www.vno-ncwmidden.nl/evenementen](http://www.vno-ncwmidden.nl/evenementen).



HILLSTAR KIEST BEWUST VOOR ANDER PAND IN VEENENDAAL

# FLEXIBELE HUISVESTING VOOR STARTUPS, GROEIERS EN KRIMPERS

Toen het bedrijf Hillstar, in 2012 door twee man opgericht, groeide naar 25 medewerkers, was er een ander kantoorpand nodig. Directeur Klaas Mollema: "We zochten een groter, zelfstandig huurpand. Omdat we in eerste instantie hier niets konden vinden, hebben we serieus in Ede rondgekeken. Dankzij de creatieve makelaar CMC konden we toch in Veenendaal blijven, wat sowieso onze voorkeur had. Want het mooie van Veenendaal is, dat je hier echt alles hebt wat je je aan faciliteiten en omringend bedrijfsleven kunt wensen."

## VALLEY STARS

De oplossing waar CMC makelaars mee kwam, was het kopen van een kantoorpand. Mollema: "Het is een jaren '80 pand waar 18 jaar geleden een gevel voor geplaatst is. Het was veel te groot en had een flinke upgrade nodig." De vierkante meters die ze zelf (nog) niet nodig hebben, gebruiken ze nu om startups met kennisoverdracht en betaalbare kantoorruimte te helpen onder de naam Valley Stars.

## PER MAAND OPZEGGEN

Eén van de twee startups in Valley Stars is Peacock, dat al snel groeide van twee naar vijf mensen. Mollema: "Ze kunnen per maand opzeggen en die flexibiliteit hebben startups nodig. Als zij over twee jaar hier uit hun jasje groeien, dan is het zaak dit bedrijf in Veenendaal te behouden."

Dat er behoefte is aan flexibele kantoorruimte, ziet ook Gerrit Valkenburg. Naast ICT-ondernemer is hij onder meer vicevoorzitter van de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV): "Bedrijfsverzamelgebouw Vonk360 zat binnen een jaar vol. Het heeft goede faciliteiten en hoogwaardige kantoorruimte, die flexibel inzetbaar is. Makelaars, ontwikkelaars en eigenaars moeten méér bieden dan alleen langjarige huurcontracten. Huisvestingsmogelijkheden moeten als het ware mee-ademen met de bewegingen in de markt."

## VEEL SNELLE GROEIERS

Mollema sluit niet uit dat Hillstar zelf over een paar jaar de bovenverdieping nodig zal hebben. Het bedrijf heeft, net als het eveneens in Veenendaal gevestigde HSO, een FD Gazelle Award gewonnen. Hillstar behoorde tevens

landelijk tot de snelle groeiers. Mollema: "We zijn in zes jaar tijd gegroeid van 2 naar het huidige aantal van 42 medewerkers. En we zijn lang niet het enige bedrijf dat zo in de lift zit. Daaraan merk je dat het echt bruist hier."

## IDEALE OMGEVING VOOR ONDERNEMERS

Wat maakt Veenendaal zo aantrekkelijk? Mollema: "Je hebt hier een ondernemende overheid, wat je lang niet van alle gemeenten kunt zeggen. En er is de actieve BOV, één van de grootste ondernemersverenigingen van Nederland. De bedrijventerreinen beschikken over prima faciliteiten zoals beveiliging en glasvezel. Veenendaal is geen Amsterdam, maar hier heb je alles wat je als bedrijf nodig kunt hebben en dan ook nog eens van goede kwaliteit."

## PERFECTE LIGGING

Mollema ziet duurzaamheid en mobiliteit als de twee belangrijkste thema's voor ondernemers en hij vindt daarbij in de gemeente en de BOV goede partners: "Zij zijn zeer actief op deze thema's. Daarnaast is de ligging van Veenendaal perfect: je zit zo op de A1, A12, A15 en A50." De Veenendaalse wethouders Strooboscher en Verloop zijn in Foodvalley-verband portefeuillehouders van respectievelijk mobiliteit en duurzaamheid.

1. Klaas Mollema (l) en Gerrit Valkenburg (r).
2. Het pand van Hillstar kreeg een upgrade.
3. Peacock.

## VITALE BEDRIJVENTERREINEN

De BOV behartigt de belangen van de ondernemers in brede zin. De vijf bedrijventerreinen zijn goed georganiseerd en alle BOV-leden kunnen profiteren van diverse collectieve inkoopvoordelen. Voor specifieke onderwerpen zijn commissies in het leven geroepen. Eén daarvan is de commissie Vitale Bedrijventerreinen, waar vastgoedeigenaar Frank van Woerden, BOV-bestuurslid Gerard Heuvelman en Beleidsadviseur Economische Zaken gemeente Veenendaal Gerda van de Pol in zitten. Zij zetten een paar jaar geleden grote vraagtekens bij de leegstandscijfers kantoren die de hogere overheid hanteerde. Door samen met de makelaars de werkelijke vierkante meters leegstand te inventariseren, bleek dat het probleem veel kleiner was dan aangenomen werd. Gerard Heuvelman: "Het laatste half jaar daalde het percentage leegstand van 15,2 naar 13% en we zijn in onderhandeling over een paar grote panden. Er hoeft er maar eentje gevuld te worden en we zakken naar de 10%, terwijl je sowieso 6 à 7% leegstand als normale bewegingsruimte nodig hebt. Het zijn veelal de wat verouderde panden die nu nog leegstaan. We stimuleren als commissie dan ook vastgoedeigenaren en projectontwikkelaars om deze op een creatieve manier aantrekkelijk te maken. Vooral om te voorkomen dat bestaande bedrijven vertrekken, maar natuurlijk ook om nieuwe bedrijven binnen te halen."



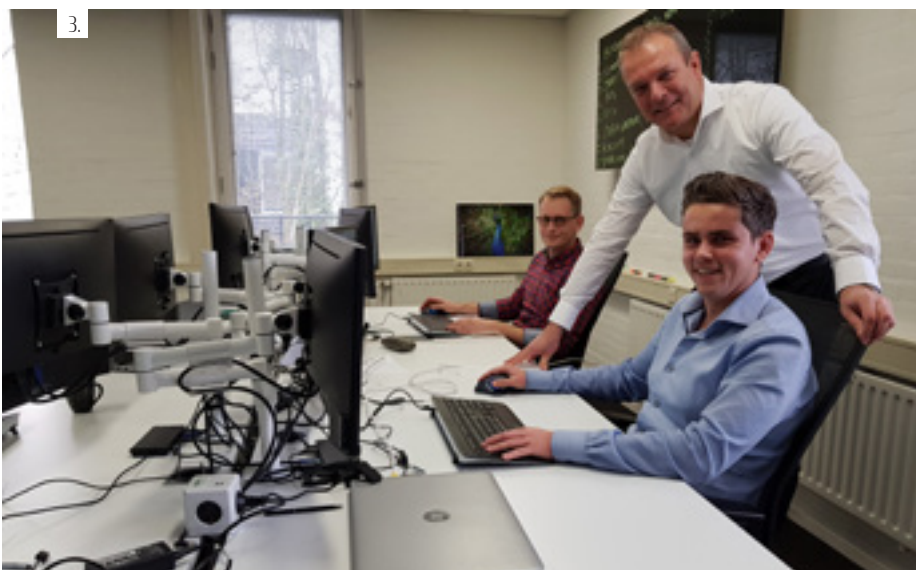
Valkenburg: "Je moet steeds meer met de regio-partners om tafel om de bedrijvigheid gezamenlijk goed vorm te geven. De gemeente doet dat via Regio Foodvalley en de BOV zit in de Federatie Ondernemersverenigingen Valleiregio (FOV)."

### TOEKOMSTBESTENDIG

Veenendaal wil in 2035 energieneutraal zijn en heeft samen met de BOV hiervoor een convenant ondertekend. Valkenburg: "Inmiddels gaat een energiemanager langs bedrijven om ze te helpen bij hun plannen om te verduurzamen. Er komen 70.000 zonnepanelen op bedrijfsdaken en ledverlichting op de bedrijventerreinen. Om de bewustwording te vergroten hebben we net

weer het Duurzaam Ondernemen Event (DOE) georganiseerd, waar 300 ondernemers aan de slag gingen met het thema Circulair ondernemen." Mollema voegt toe dat je als bedrijf alleen toekomstbestendig bent, als je serieus werk maakt van duurzaam c.q. circulair ondernemen. "Ik heb het niet over idealisme, maar over nieuwe zakelijke businessmodellen. Je kunt geen product meer maken, zonder vooraf na te denken over het hergebruik van de grondstoffen. Tegelijk liggen hier ook kansen voor bijvoorbeeld de zakelijke dienstverlening. Een bedrijf wil immers ook zichtbaar maken welke inspanningen men levert op het gebied van duurzaamheid. Dat vraagt om gerichte communicatie, maar ook bijvoorbeeld om CO<sub>2</sub> rapportages. Nieuwe businessmodellen brengen nieuwe kansen."

51



### COMFORTABEL

Veenendaal is weliswaar het ICT-centrum van de Foodvalley, maar heeft ook veel bedrijvigheid in bijvoorbeeld de food, feed, zakelijke dienstverlening en de maakindustrie. "Juist die diversiteit maakt Veenendaal zo aantrekkelijk, want zo heb je als ondernemer ook een compleet producten- en dienstenaanbod om je heen. Daar komt bij dat Veenendaal voor mijn werknemers veel te bieden heeft: een aantrekkelijk centrum en in de directe nabijheid van Utrechtse Heuvelrug, de Betuwe en de Veluwe. En de arbeidsmoraal is hier goed. Zo van: samen aanpakken en de schouders eronder. Dan bereik je ook veel. We roepen het niet zo van de daken, maar in Veenendaal is het erg comfortabel wonen en werken", aldus Klaas Mollema.

[www.hillstar.nl](http://www.hillstar.nl)  
[www.boveenendaal.nl](http://www.boveenendaal.nl)



## IT'ERS: 'PERSONEELSGBREK EN ONDERWAARDERING'

AG Connect - vaktitel voor de IT-professionals – deed samen met MSI-ACI onderzoek onder de eigen abonnees naar de bezetting, rol in de organisatie en invloed van de IT-afdelingen. Iets meer dan 450 IT'ers vulden deze vragenlijsten in en meer dan de helft (57%) van de respondenten stelt dat de eigen IT-afdeling met onderbezetting kampt. Zeven van de tien organisaties hebben vacatures op de IT-afdeling, zo bleek uit het onderzoek. Het aantal vacatures zal de komende tijd ook niet snel afnemen, verwacht 80% van de respondenten. Volgens hen zal het aantal vacatures juist toenemen of gelijk blijven. De voorkeur voor het verhelpen van de personeelstekorten op IT-afdelingen ligt voornamelijk bij het aannemen van extra eigen personeel, zegt 76% van de respondenten, in 60% van de gevallen denkt de werkgever daar precies hetzelfde over. Tegelijkertijd valt men in de zoektocht naar extra capaciteit toch vaak terug op de inhuur van externen. Het tekort aan ICT'ers is in 35% van de gevallen zo nijpend dat de ondernemingen belemmeringen ervaren in hun groei. In hun zoektocht naar ICT-personeel maken veel bedrijven gebruik van de inhuur van buitenlands personeel. In 17% van de gevallen betreft het dan personeel van binnen de EU, in 8% van de gevallen gaat het om werknemers van buiten de EU, met vooral India als land van herkomst.

52

## TOP 3-NOTERING DIETZ STRATEGIE & COMMUNICATIE

Dietz Strategie & Communicatie kon haar dertiende jaar niet gelukkiger afsluiten dan met prachtige resultaten uit een door Motivation uitgevoerd klanttevredenheidsonderzoek en de derde plaats in de Top 1000 professionele dienstverleners van het magazine Management Team. Voor het eerst heeft Dietz dit jaar het gerenommeerde bureau Motivation de tevredenheid onder al haar opdrachtgevers laten onderzoeken. Hieruit blijkt dat opdrachtgevers Dietz waarderen om hun strategische kennis, netwerk en doorzettingsvermogen bij ingewikkelde politiek-bestuurlijke trajecten in de regio. Men geeft ook aan dat je voor eenvoudige opgaven minder goed terecht kan bij Dietz. Oprichter en directeur Luc Dietz vindt het een prachtige uitkomst: "Dit is precies hoe we ons positioneren op onze werkt terreinen bouw, vastgoed, ruimtelijke ontwikkeling, infrastructuur, veiligheid en energie." Voor de derde keer staat Dietz in de categorie communicatieadviesbureaus in de top-3 in de MT Top 1000 professionele dienstverleners. Sinds 2001 doet de Erasmus Universiteit dit onderzoek voor MT en daarbij worden 2500 managers gevraagd naar hun ervaringen met dienstverleners in de laatste drie jaar. Hieruit wordt de lijst van 1000 samengesteld. "Voor ons is dit wederom een fantastisch resultaat", zegt Luc Dietz.



## UTRECHTSE ONDERNEMING GAAT STRIJD AAN MET UBER

Taxiprijzen kunnen met 70% omlaag. Dat heeft de Utrechtse start-up sneleentaxi in de afgelopen drie jaar laten zien. Met een inventief veiligheidsysteem brengt sneleentaxi vraag en aanbod bij elkaar en worden loze taxikilometers benut. Passagiers boeken voor veel scherpere tarieven een taxirit dan via een regulier taxibedrijf. Voor de doorontwikkeling van toekomstbestendige software, heeft sneleentaxi via crowdfunding platform Symbid, ruim € 460.000 opgehaald. Met deze groei-injectie verwacht sneleentaxi medio 2019 hun nieuwe app te lanceren. Hiermee kunnen passagiers in heel Nederland met een druk op de knop een goedkope taxi bestellen. Twee op de drie taxi's rijdt zonder passagiers over de weg. Sneleentaxi gebruikt slimme technologie om vervoerders en passagiers te matchen en deze loze kilometers zoveel mogelijk terug te dringen. Doordat taxibedrijven zelf de ritten aannemen die zij willen rijden, kunnen zij slimmer plannen en kan sneleentaxi de kosten voor de klant verlagen. "Het idee achter sneleentaxi is om de loze kilometers in de taximarkt zoveel mogelijk terug te dringen. Die niet ingeroosterde uren zorgen namelijk voor dure ritten voor de passagier, ergernis onder de chauffeurs en een onnodig hoge CO<sub>2</sub>-uitstoot," vertelt initiatiefnemer Sven Braam. Adviseur in duurzame economie Blueconomy heeft berekend dat er in 2021, met deze technologie, een besparing van ruim 2 miljoen kilometer wordt gerealiseerd.

## Hyundai OUTLET



De Hyundai KONA met

**€ 3.500,-  
KORTING**



Ontdek meer op [www.hyundai-wittenberg.nl](http://www.hyundai-wittenberg.nl)

Hyundai Wittenberg Amersfoort: Xenonweg 15, tel. 033 - 463 5535  
Hyundai Wittenberg Harderwijk: Zuiderbreedte 8, tel. 0341 - 439 090  
Hyundai Wittenberg Hilversum: Franciscusweg 4b, tel. 035 - 624 2624  
Hyundai Wittenberg Utrecht: Landzigt 30, tel. 030 - 603 1216

# FITNESS VOOR HET BREIN ALS ANTWOORD OP VEEL KLACHTEN

Miranda Schreurs heeft een praktijk voor Neurofeedback in Leersum. Bij Optimal Mind kunnen cliënten met een breed scala aan klachten terecht voor deze 'fitness voor het brein'.

De zoon van Miranda Schreurs was een 'stuiterbal'. Door zijn ADHD kon hij moeilijk stil zitten en 's avonds kwam hij slecht in slaap. Na een paar Neurofeedbacktrainingen werd hij opvallend rustiger en ook het slapen verbeterde zienderogen. Het resultaat was echt ongelooflijk. Zij is daardoor enthousiast geworden over deze methode. Daarom heeft ze besloten om een opleiding te volgen en de praktijk Optimal Mind te starten.

Ze werkt ook nog parttime als managementassistent en kan het werk voor haar praktijk bijna niet meer combineren met deze baan. De vraag naar de trainingen blijkt groot.

## NIEUWE PADEN AANLEGGEN

Neurofeedback is een soort 'fitness' voor het brein. Komt iemand in de praktijk dan wordt hij/zij aangesloten op een computer. Tijdens het luisteren naar rustige muziek meet de geavanceerde software van NeuroOptimal® de activiteit in de hersenen. Constateert de computer een disbalans dan hoor je in je oren een kraakje. Dat kraakje is de feedback. Met al die feedback gaan de hersenen aan de slag om zichzelf te verbeteren. Zij zullen nieuwe patronen aanmaken. Hersenen hebben namelijk het vermogen om zichzelf te herstellen c.q. te verbeteren.

Cliënten komen naar de praktijk voor zeer diverse klachten: van een burn-out, tot angsten, PTSS, AD(H)D, woedeaanvallen en slapeloosheid. Een Neurofeedbacktraining heeft invloed op zowel de lage als hogere hersengolven, waardoor deze een oplossing kan zijn voor veel verschillende klachten, ook tegelijkertijd. Een brede doelgroep heeft dan ook belangstelling voor de praktijk van Schreurs. "Ik ontvang hier bejaarden van tachtig met een stok, maar ook kleine kinderen en alles daar tussen in."

## GERAAKT DOOR RESULTATEN

Schreurs is iedere keer weer geraakt door de resultaten die zij met cliënten behaalt. "Ik had een tijd geleden een jongen in de praktijk die een ongeluk had gehad met zijn mountainbike. Hij was erg hard gevallen met een black-out. Hij wist bijvoorbeeld niet

'JE WORDT HEEL  
ONTSPANNEN VAN  
NEUROFEEDBACK'

Miranda Schreurs is iedere keer weer geraakt door de resultaten die zij met cliënten behaalt.

meer hoe hij het bos was uitgekomen", vertelt Schreurs. De jongen had een lichte hersenbeschadiging opgelopen en zat thuis met een burn-out. Ook zijn relatie was uitgegaan. "Al na één sessie had hij het gevoel dat hij ruimte in zijn hoofd had gekregen. 'Het voelt alsof ik op vakantie ben geweest, zo ontspannen ben ik', zei hij. Dat is heel bijzonder. Je wordt ook heel ontspannen van neurofeedback. De meeste mensen al na één sessie."

## ONDERNEMERS

Neurofeedback zorgt ook voor meer innerlijke rust en vitaliteit en is daarom ook erg geschikt voor ondernemers. "Mijn man is manager en traint ook. Hij heeft van nature al een helicopterview. Dit is door de neurofeedbacktrainingen alleen maar verbeterd. Bovendien is zijn relateringsvermogen enorm toegenomen waardoor hij veel minder last van stress heeft. Bij haar zelf merkt Schreurs ook resultaat. "Ik ben weerbaarder geworden en ook als er onverwachte of pijnlijke dingen gebeuren, kan ik daar veel beter mee omgaan." Dat effect ziet zij ook bij haar cliënten. "Sommige komen hier voor een bepaalde klacht, maar willen als die is verdwenen toch verder met het trainen van hun hersenen. 'Ik kom beter voor mij zelf op', zeggen ze dan. 'Mag ik nog even doorgaan?' Daar doe ik het voor." Kortom: De neurofeedbacktrainingen halen het beste in jezelf naar boven.

Voor meer informatie: [www.optimalmind.nl](http://www.optimalmind.nl)



## ZONDER LEIDERS

MICHEL ROSIUS

## GEEN ZELFSTURING

ORGANISATIEMODEL VOOR TEAMS

### ZONDER LEIDERS GEEN ZELFSTURING

DOOR MICHEL ROSIUS

Met het Braziliaanse Semco als inspirator en wegbereider lijkt zelfsturing nog altijd een toverwoord. Het kan ervoor zorgen dat organisaties optimaal presteren en medewerkers het beste uit zichzelf halen. In Nederland trekt onder meer Buurtzorg de aandacht met haar zelfsturende aanpak. Tal van organisaties experimenteren er mee.

Orthopedagoog en consultant Michel Rosius benadrukt dat voor succesvolle zelfsturing de focus moet liggen op het creëren van autonome, missie realiserende teams. Maar hoe organiseer je die? Wat is de impact van zelfsturing op de rollen in een organisatie? En hoe kun je aansturen en coachen combineren? Aan deze en tal van andere vragen besteedt Rosius aandacht in *Zonder leiders geen zelfsturing*. Illustratieve verhalen uit een fictieve organisatie zorgen voor een vertaalslag naar de praktijk. Ook is aandacht voor reflectie via de eigen teamervaringen van de lezer.

140 pagina's.

ISBN 978-94-0145-602-9.

€ 29,99. LannooCampus.



### WORLDS OF WONDER

DOOR ERIK BÄR EN STAN BOSHOEWERS

Bij *experience design*, kortweg XD, draait het om de fysieke ervaring en beleving van een doelgroep. Via ruimtelijke storytelling worden klanten en gebruikers betrokken bij een product of dienst, bijvoorbeeld in bezoekerscentra. Idealiter gebeurt dit met zodanig veel impact dat een band ontstaat die ze tot overtuigde en loyale afnemers maakt. Ook musea en pretparken gebruiken XD om bezoekers een onvergetelijke ervaring te bezorgen. Technologie heeft de mogelijkheden van *experience design* ingrijpend vergroot.

Het Utrechtse Tinker Imageneers bestaat ruim 25 jaar en is een van de toonaangevende *experience design* bureaus in Europa. Oprichters Erik Bär en Stan Boshouwers bundelden hun ervaring en visie in een handboek. Het Engelstalige *Worlds of Wonder* bevat de theorie achter XD, aansprekende voorbeelden plus praktische do's-and-don'ts.

272 pagina's.

ISBN 978-90-6369-464-7.

€ 39,-. BIS Publishers.

## ONTKLOOIEN

101 QUOTES OM AAN UW BAAS TE VERTELLEN WAT U ALTIJD AL WILDE ZEGGEN MAAR NOOIT GEDURFD HEBT

GUIDO THYS

### ONTKLOOIEN

DOOR GUIDO THYS

Citaten van beroemde, gerespecteerde personen hebben autoriteit door de verbale vader of moeder. Uitspraken krijgen daarmee een lading die dezelfde boodschap van een gewone sterveling nooit zal krijgen. Sterker nog; ook al is deze nog zo waar, een te stellig geformuleerde wijsheid kan de carrière van manager of medewerker zelfs schaden. Guido Thys, veelgevraagd spreker en auteur van zestien boeken maakt slim gebruik van dit gegeven. In *Ontklooien* bundelt hij ruim honderd citaten van Winston Churchill, Franz Kafka en Harry Truman maar ook van Woody Allen, Lennaert Nijgh en Pink Floyd. Met een stevige knipoog verduidelijkt Thys de relevantie van deze onverdachte statements in een zakelijke en organisatorische context. Met *Ontklooien* beschikt de lezer over een gevarieerd arsenaal aan oneliners om misstanden, pijn- en verbeterpunten aan de kaak te stellen. En het mooie ervan: de boodschapper zelf blijft buiten schot.

112 pagina's.

ISBN 978-90-8202-829-4.

€ 19,45. De Dwarsdenkerij.



### GOOD BUSINESS

DOOR MARKWARD VAN DER MIEDEN

Het cradle to cradle-gedachtegoed van Michael Braungart en William McDonough was jaren geleden een eyeopener voor ondernemer en merkenbouwer Markward van der Mieden. Uitgangspunt is dat het niet per se noodzakelijk is om minder te consumeren als er maar verantwoord wordt geproduceerd. Producten zo worden gemaakt dat niet meer waarde aan de aarde wordt onttrokken dan er tijdens het proces wordt toegevoegd.

In het verlengde daarvan is het zonder meer mogelijk om als bedrijf financieel succesvol te zijn terwijl je tegelijkertijd een positieve impact hebt op de maatschappij. Tony's Chocolonely, waterflessenleverancier Dopper, schoenenfabrikant TOMS; er komen steeds meer voorbeelden bij. En dat is maar goed ook, want een consistente impact vereist een stevig zakelijk en commercieel fundament. Maar hoe krijg je dit voor elkaar? Hoe kun je het goed doen door goed te doen? Die vraag staat centraal in *Good business*. Stapsgewijs helpt Van der Mieden de lezer bij het scherp krijgen van een businesscase met positieve impact. Vervolgens introduceert hij de Groei-propeller waarmee creatie van sociale, ecologische en financiële waarde vaart krijgt. Zo wordt de weg geplaveid naar een sterk én betekenisvol merk.

192 pagina's.

ISBN 978-94-6126-292-9.

€ 23,50. Haystack.

NEW ALL-ELECTRIC I-PACE

MAAK INDRIJK  
IN ALLE STILTE.



**3** JAGUAR CARE  
TOT 100.000 KILOMETER  
JAAR GARANTIE | ONDERHOUD

De nieuwe Jaguar I-PACE is onze eerste volledig elektrische SUV. Hij maakt indruk met zijn aerodynamische design, fantastische handling, All Wheel Drive en actieradius tot 470 km\*. Met zijn vermogen van 294 kW (400 pk) accelereert de I-PACE in 4,8 seconden van 0 naar 100 km/h. Volledig elektrisch en tegelijk 100% Jaguar.

**De beste**  
Nieuwkomer 2019

### Broekhuis Utrecht

De Heldinnenlaan 215, 3543 MB Utrecht  
030 850 75 00

[jaguar-utrecht.nl](http://jaguar-utrecht.nl)

### THE ART OF PERFORMANCE

Gecombineerd verbruik: 21,2 kWh/100 km, CO<sub>2</sub>-emissie 0 g/km, \*actieradius tot 470 km (WLTP) is afhankelijk van diverse factoren zoals weersomstandigheden en rijstijl. Consumentenprijs vanaf € 80.330 incl. BTW, BPM, registratiekosten, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Leaseprijs vanaf € 995 p.m. excl. BTW (bron: Jaguar Fleet & Business Leasing, full operational lease, 60 mnd., 10.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.



## DE NIEUWE STANDAARD?

Creativiteit, toegankelijkheid en topkwaliteit: de nieuwe standaard in de advocatuur? Voor ons niet. Het zijn al bijna 80 jaar lang de kernwaarden van Van Benthem & Keulen, het kantoor dat topkwaliteit koppelt aan innovatie. Sinds onze oprichting kiezen wij onze eigen, onafhankelijke koers. We luisteren, om daarna pas te adviseren. Open en oplossingsgericht. Anno 2019 noemt de markt deze aanpak de nieuwe standaard. Wij noemen het een wezenlijk kenmerk van onze identiteit. We kunnen én willen simpelweg niet anders. Van Benthem & Keulen: het toegankelijke topkantoor.

Wilt u meer weten over onze dienstverlening? Kijk dan op [www.vbk.nl](http://www.vbk.nl)!

VAN BENTHEM & KEULEN

ADVOCATEN | NOTARIAAT