

Groot Utrecht opent netwerk

Zakelijk, inhoudelijk en maatschappelijk verbinden

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Dolf Segaar en Paul de Jong vertegenwoordigen beide een organisatie die aan de wieg stond van Groot Utrecht. In 2002 namen CMS Derks Star Busmann en Rabobank Utrecht samen met KPMG, DTZ Zadelhoff, ERCEE Incentives en VODW het initiatief tot de vorming van een netwerk voor het Utrechtse grootbedrijf. ‘Stad en provincie kenden veel zakelijke platforms maar een vereniging specifiek voor directieleden van grote werkgevers ontbrak,’ vertelt Segaar, bestuursvoorzitter van CMS. ‘Om in deze lacune te voorzien, is Groot Utrecht opgericht.’ Het lidmaatschap staat open voor organisaties met minimaal honderd werknemers. ‘We streven naar een brede vertegenwoordiging van branches met per sector een gelimiteerd aantal leden. De term “groot” in de naam slaat zowel op de bedrijfsomvang als het geografische gebied. Bedrijven uit de gehele provincie Utrecht zijn welkom. Per organisatie kunnen maximaal twee personen worden afgevaardigd.’

Eyeopener

Bij Groot Utrecht zijn zo’n vijftig bedrijven aangesloten, een aantal dat al

jaren stabiel is. ‘Wel vinden de nodige wisselingen plaats. Hierbij speelt de huidige economie zeker een rol. Je ziet dat bedrijven hun lidmaatschappen kritisch tegen het licht houden en keuzes maken.’ Volgens De Jong is een netwerk als Groot Utrecht juist nu zeer waardevol. ‘Het is een vereniging waar concrete zakelijke verbindingen worden gelegd,’ aldus de manager van de afdeling corporate banking van Rabobank Utrecht. ‘Ook in mijn eerdere functies bij Rabo International had ik veel te maken met netwerken. Er is dus het nodige vergelijkingsmateriaal en dan blijkt dat Groot Utrecht zich onderscheidt door het open karakter en de plezierige sfeer. Nieuwe leden worden snel opgenomen en naast de zakelijke component helpen we elkaar ook inhoudelijk verder. Uiteenlopende aspecten van de bedrijfsvoering komen ter sprake. Aangezien onderwerpen vaak bij meer organisaties spelen, kun je leren van elkaars ervaringen. Daarbij levert de visie van iemand die afkomstig is uit een andere branche regelmatig echte eyeopeners op.’ Belangrijk daarbij is dat gelijkgestemden binnen Groot Utrecht onder elkaar zijn. Segaar: ‘Er

zijn uitsluitend directieleden van grote bedrijven lid. Dat maakt het gemakkelijker om open te communiceren en onderling te sparren.’

Marokko en Schotland

De leden van Groot Utrecht komen minimaal vier keer per jaar bij elkaar. ‘Bij de bijeenkomsten gaat het om een mix van zakelijke, culturele en “ontspannende” onderwerpen en activiteiten. Denk aan een ballonvaart, een bezoek aan het Nederlands Filmfestival en een rondleiding langs locaties die een rol speelden bij de Vrede van Utrecht. Ook is gezamenlijk een bezoek gebracht aan het Hubrecht Instituut van de Universiteit Utrecht en kregen we een kijkje achter de schermen van Holland Casino. Een afwisselend programma dat telkens veertig tot vijftig leden trekt.’

Jaarlijks wordt ook een buitenlandse trip georganiseerd. ‘In 2012 ging de reis naar Marokko, voor november van dit jaar staat Schotland op de rol,’ aldus De Jong. ‘Leden trekken dan vier dagen samen op. Dit zorgt ervoor dat we elkaar op een andere, informele manier leren kennen. Dat versterkt de onderlinge band en daar heb je later profijt van.’

Waardevolle ingang

Het bestuur van Groot Utrecht houdt regelmatig de vinger aan de pols van de leden. ‘We inventariseren hun wensen om zeker te zijn dat de activiteiten nog aansluiten bij de behoefte,’ aldus Segaar. ‘Dat is gelukkig het geval. Ingrijpende wijzigingen blijken niet nodig.’ Wel zien Segaar en De Jong mogelijkheden

RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

Om als lokale coöperatieve bank de kracht van lokale netwerken verder te stimuleren, maakt Rabobank deze rubriek in Utrecht Business mede mogelijk. De Rabobank is dichtbij en betrokken bij meer dan zestig netwerken in Utrecht. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe deze netwerken ondernemers verbinden en samen sterker maken.

Directieleden van grote regionale werkgevers ontmoeten elkaar binnen Groot Utrecht. Daar leggen zij niet alleen zakelijke verbindingen maar helpen elkaar ook bij inhoudelijke vraagstukken. Dat levert regelmatig echte eyeopeners op. Voorzitter Dolf Segaar en lid Paul de Jong schetsen de kenmerken en ambities van het netwerk voor gelijkgestemden.



Dolf Segaar en Paul de Jong

om de band van Groot Utrecht met haar omgeving verder te versterken. 'Wij staan er nadrukkelijk voor open om maatschappelijke en culturele initiatieven te verbinden met onze leden. Zeker in de huidige tijd kunnen dergelijke organisaties een steun in de rug goed gebruiken. Tot nu toe komen verzoeken hiertoe – bijvoorbeeld via gemeente of provincie – zelden of nooit op ons af. En dat is jammer, want Groot Utrecht biedt een waardevolle ingang. Daarom hoop

ik van harte dat we ons netwerk in de toekomst vaker open kunnen stellen.'

Ondernemersgeest

Deze benadering past bij de ondernemersgeest die de vereniging kenmerkt, vindt Segaar. 'Door samen zaken op te pakken, brengen we elkaar en deze regio verder.' Uitbreiding van het netwerk kan daaraan bijdragen, vandaar dat het bestuur alert is op het aantrekken van nieuwe leden. 'We werven actief

en sporen bestaande leden aan om als de gelegenheid zich voordoet, Groot Utrecht onder de aandacht te brengen van potentiële kandidaten. Het aantal organisaties in de provincie dat voldoet aan de criteria is aanzienlijk, dus groei is zeer zeker mogelijk.' Voor meer informatie over de vereniging en het lidmaatschap: www.grootutrecht.nl. ■