



Dit document wordt u aangeboden door:

UTRECHT

**BUSINESS**

Klik hier voor meer artikelen

**UTRECHT**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 29 | NUMMER 6 | DECEMBER 2013

# BUSINESS®

Business Peloton Utrecht ziet uit  
naar Grand Départ

## De aanhouders winnen

De lange adem  
van GreenPeak

Geslaagde eerste  
zakenautotestdag

Op de huid van  
Matthijs Bierman

Reynier van Bommel:  
Internationaal scoren  
met sterk schoenenmerk



# Regio Business Dagen



Hét netwerkevent van Midden-Nederland

# 21 & 22 mei 2014

## Jaarbeurs Utrecht

Regio Business Dagen Midden-Nederland is dé vakbeurs voor ondernemend Midden-Nederland.

De beurs is de ideale manier om nieuwe klanten te ontmoeten, uw netwerk uit te breiden en uw naamsbekendheid te vergroten. Presenteer daarom uw organisatie tijdens het grootse netwerkevenement van Midden-Nederland.

**RESERVEER NU ALVAST UW STANDRUIMTE!**



Evenement van: 

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

# VOORWOORD



## *Weg met de bescheidenheid*

*Voorvechters van de Tourstart, zoals het Business Peloton Utrecht, zien hun volharding beloond. Op 4 juli 2015 beleeft de Domstad haar gedroomde Grand Départ. Ondanks alle tegenwind hield een harde kern van het Business Peloton jarenlang het vuur brandend. 'We zijn stug doorgegaan en hebben – om in welertermen te blijven – de juiste waaiers gevormd,' zegt Richard Kraan.*

*Ook het uithoudingsvermogen van GreenPeak verdient veel waardering. De initiatiefnemers van het Utrechtse semiconductorbedrijf zijn de uitvinders van WiFi. Met ZigBee – ook een standaard voor draadloze communicatie – hebben ze wellicht opnieuw goud in handen. 'De ontwikkelingen in de hightech gaan weliswaar snel, maar het kost tijd voordat technologie tot volle wasdom komt, en ook financieel rendeert,' benadrukt Cees Links. 'Succes vereist een lange adem en partners die ons businessmodel begrijpen.'*

*Gelukkig gaat het vliegwiel van GreenPeak steeds sneller draaien. 'We leveren nu al een half miljoen chips per week, en voor volgend jaar wordt een omzetverdubbeling verwacht. Met onze technologie is nog een wereld te winnen.'*

*De wereld is een schouwtoneel waarop Utrecht zich met de Grand Départ profileert. 'Het zet de stad internationaal op de kaart,' weet Cor Jansen. 'Alleen al een persconferentie over de Tourstart zorgt voor een heel mediacircus. Dat belooft nog wat.' Maar de interne impact is wellicht nog belangrijker dan de externe exposure, aldus de kopmannen van het Business Peloton. Hun ambitie is dat de Tourstart, plus alle activiteiten eromheen, leiden tot beklijvende verbindingen. En dat ze een boost geven aan het zelfbewustzijn van de stad en haar inwoners. 'Dit kan ertoe leiden dat we de kwaliteiten van Utrecht in de toekomst beter voor het voetlicht brengen. Want alleen bijzonder zijn is niet voldoende. Je moet het uitdragen.' Waarvan akte. Weg met de bescheidenheid.*

*Hans Hajée*



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 29  
december 2013, editie 6

Een uitgave van  
MVM Business Productions  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26C, 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  
Hans Hajée, Mart Rienstra

REDACTIEMEDEWERKERS  
William ten Brink • Peter Camp • Paul de Gram • Stan Keyzer • Cees Louwers • Marco Remo • Jason van de Veltmaete onder Holten • Anka van Voorthuysen • Tony Vos • Bart van Wijnen

FOTOGRAFIE  
Hans Kokx Fotografie & Imaging

VORMGEVING  
Jan-Willem Bouwman

DRUK  
Drukkerij Atlas  
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Van Munster Media BV  
Joop Andringa (06) 53 85 40 37  
Mirjam Buitendam (06) 13 05 42 02  
Raymond Smit (024) 373 8502  
Advertentietarieven op aanvraag

ABONNEMENTEN  
Tel. (024) 373 85 05

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.

Abonnementsprijs per jaar: € 55,- (incl. btw)

COPYRIGHTS:

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

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

**BUSINESS NATIONAAL**  
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
Tel. (030) 251 28 18 ub@wxs.nl  
[www.business-nationaal.nl](http://www.business-nationaal.nl)

EINDREDACTIE Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos

VORMGEVING  
Business Company

- 8** De aanhouders winnen: Tourstart naar Utrecht
- 12** Op de huid van Matthijs Bierman
- 14** De lange adem van GreenPeak
- 17** Sterk bedrijfsleven voor een sterke gemeente
- 18** Regus breidt netwerk fors uit
- 19** EBU Update: duurzaam kantoorgebouw met een missie
- 20** Meer veiligheid voor minder geld
- 25** GaragePark biedt oplossing voor elke ruimtevraag
- 27** Bunschoten mkb-vriendelijkste gemeente in provincie Utrecht
- 28** Adviesrol is Verweij op het lijf geschreven
- 30** UOS ruim kwart eeuw toonaangevend
- 33** ACN Utrecht van administrateur naar procesbeheerder

## NATIONAAL



### I Van Bommel groeit ondanks recessie

Eigenzinnige aanpak Brabants familiebedrijf succesvol



### VI 63 groeibedrijven creëren 1.100 banen

Zevende editie High Growth Awards



### X Veel meer dan geld alleen

De opkomst van crowdfunding

- 35** Column Laura Kiebert: stagiair of toch werknemer?
- 36** Wim Wiersma over sociaal ondernemerschap
- 38** Impressie zakenautotestdag
- 61** Utrecht Internationa(a)l? in uitstekende handen
- 62** Uit
- 64** Lekker geen keuze in Vaartsche Rijn
- 58** Column Mart Rienstra: het komt voor de (banket)bakker!



Business Peloton Utrecht verenigt organisaties die de Utrechtse ambitie om de Tourstart binnen te halen van harte hebben ondersteund. 'Nu is het zaak, de kansen die de Grand Départ biedt maximaal te benutten.'



In Amersfoort wordt hard gewerkt aan de Business Garden. Een uiterst groen kantoorgebouw met een missie: een flexibele omgeving creëren voor duurzame ondernemers en organisaties, die inspireert, faciliteert en verbindt.



Het irriteert Matthijs Bierman soms dat hij als Triodos-directeur steeds moet voldoen aan het beeld van de correcte bankdirecteur. 'Blijkbaar gaat iedereen eraan voorbij dat je dit ook vanuit je eigen passie kunt doen.'



De initiatiefnemers van GreenPeak zijn de uitvinders van WiFi. Hebben zij met ZigBee – ook een standaard voor draadloze communicatie – opnieuw goud in handen? 'Succes vereist een lange adem.'



De beveiligingsbranche is steeds zichtbaarder in het publieke domein. Publiek-private samenwerking waarbij politie en beveiligers informatie uitwisselen, leidt tot meer veiligheid voor minder geld.



Ondanks de regen was de eerste zakenautotestdag van Utrecht Business een succesvol evenement. Er bleek veel animo om actuele zakelijke modellen aan de tand te voelen. In deze uitgave een uitgebreid verslag met een profiel van 14 auto's.



Restaurant Vaartsche Rijn maakte de afgelopen jaren naam. 'We weten niet hoe tijdloos dit concept is, dus we blijven goed waarnemen wat de trends en ontwikkelingen zijn. Maar we zijn hier voorlopig nog niet klaar.'



De Utrechtse Ondernemers Sociëteit bestaat ruim een kwart eeuw. In al die jaren is de aard van de UOS amper veranderd. 'Het is een persoonlijk netwerk met een ongedwongen sfeer.'

# BUSINESS FLITSEN

## ERESTOEL VOOR LEEN ZEVENBERGEN

Leen Zevenbergen kreeg als eerste een erestoel bij de Baak, centrum voor leiderschap en ondernemerschap. Deze stoel biedt de duurzaam ondernemer een plek aan het hoofd van de Ondernemerstafel. Met de erestoel wil De Baak mensen die van bijzondere waarde zijn of zijn geweest voor het bedrijfsleven en de samenleving een podium geven om hun kennis beschikbaar te stellen. Ook draagt de Ondernemerstafel bij aan het maatschappelijk debat. Zevenbergen zal samen met zijn tafelgenoten bedrijven actief helpen in hun transitie naar integrale duurzaamheid. Een aantal gasten is al bekend: Carlos Verkaeren (CEO Poult Group) en Tom Szaky (CEO Terracycle) schuiven aan. De Ondernemerstafel zal de komende twee jaar lezingen, trainingen, events, workshops en coachingsessies verzorgen. De Baak richt daarnaast leertafels in rond de thema's leiderschap en innovatie.

## DUURZAAM WERKEN AWARD VOOR RICOH

Ricoh Nederland won de Duurzaam Werken Award. De prijs is een gezamenlijk initiatief van Forum Duurzaam Werken en Stichting Natuur & Milieu. Volgens de jury is Ricoh een goed voorbeeld van een organisatiebrede invoering van een eigen variant van Het Nieuwe Werken. Willem de Jager, scheidend directeur van Forum Duurzaam Werken overhandigde de prijs aan Patrick Roelandt, Director Strategy, Technology & Business Innovation bij Ricoh Nederland. De Duurzaam Werken Award werd dit jaar voor de eerste keer uitgereikt als opvolger van de Telewerkprijs en HNW-Award. Doel van de prijs is om inspirerende praktijkvoorbeelden op het gebied van duurzaam werken onder de aandacht te brengen. De jury toetste de inzendingen op visie, originaliteit en innovierend vermogen; effectiviteit, toepasbaarheid en haalbaarheid voor organisatie en medewerker; kwaliteit van de invulling en voorbeeldfunctie voor andere organisaties. Naast Ricoh waren ook a.s.r. en Parnassia Groep genomineerd.

## HANNET DE VRIES COO BEELEN GROEP

Hannet de Vries-in 't Veld werd per 1 december de nieuwe COO en statutair bestuurder van de Beelen Groep. Zij was directeur van VAR in Wilp en heeft als actief voorvechtster van recycling vele publicaties op haar naam staan. Beelen is op dit moment de snelst groeiende recycler van Nederland. Het bedrijf wil de komende jaren groeien naar een omzet van 250 miljoen euro en zich daarmee scharen bij de top-3 van Nederlandse recyclingbedrijven. 'Wij zijn zeer verheugd dat Hannet de Vries ons team komt versterken en de dagelijkse leiding op zich neemt,' zegt oprichter en CEO Wim Beelen. 'Haar jarenlange ervaring en branchekennis in combinatie met haar resultaatgerichtheid sluiten naadloos aan op onze groeiende ambities.'



*KvK-voorzitter Michael Kortbeek tijdens de opening van de Regio Business Dagen 2013*

## REGIO BUSINESS DAGEN 2014

Om als ondernemer of organisatie succesvol te zijn, is een uitgebreid zakelijk netwerk cruciaal. Deze contactenkring dient natuurlijk veelvuldig te worden onderhouden en aangevuld. Daartoe bieden de Regio Business Dagen Midden-Nederland een uitgelezen kans. Ruim 4.000 bezoekers wordt een uniek netwerkevenement voorgeschoteld waarop zowel landelijke als regionale bedrijven zich presenteren.

Hal 3 van Jaarbeurs Utrecht biedt 21 en 22 mei volgend jaar een podium aan het grootste regionale samenzijn voor én door ondernemers, managers en bestuurders. Naast het vergroten van de naamsbekendheid en het uitbouwen van relatienetwerken staat infor-

matiedeling centraal. Daartoe wordt een verrassend programma met interessante sprekers samengesteld, ter lering en inspiratie. Het bezoekersprofiel is gevarieerd en bestaat onder meer uit inkopers, vertegenwoordigers en managementleden uit diverse branches.

Evenals dit jaar treedt Utrecht Business ook in 2014 op als hoofd-mediapartner van de Regio Business Dagen. Initiator Organisatie Groep Zuid kwam ook een samenwerking overeen met Directeuren Netwerk Nederland. Uitgebreide informatie over deelname is te vinden op [www.rbdutrecht.nl](http://www.rbdutrecht.nl). Bezoekers kunnen zich hier kosteloos aanmelden. Jill Oomen van Organisatie Groep Zuid geeft graag een nadere toelichting via [jill@ogz.nl](mailto:jill@ogz.nl) of 040-2808400.





Aannemersbedrijf

**Versteeg** Utrecht



Loodgietersbedrijf

**van Gelder** Utrecht

Besparing geeft energie

 Bouwcombinatie  
**NVGR Groep** Utrecht

Peppelkade 1, 3992 AL Houten  
T: (030) 285 00 05 F: (030) 280 80 79  
www.nvgr.nl

 Aannemersbedrijf  
**Versteeg** Utrecht

Peppelkade 1, 3992 AL Houten  
T: (030) 280 80 50 F: (030) 280 80 79  
www.versteeg-utrecht.nl

 Loodgietersbedrijf  
**van Gelder** Utrecht

Peppelkade 1, 3992 AL Houten  
T: (030) 280 80 60 F: (030) 280 80 79  
www.vangelder-utrecht.nl

**Gebouwen  
in topconditie  
houden,  
dat is ons vak.**

BIJ HET TOEGANKELIJKE TOPKANTOOR HECHTEN  
WE VEEL WAARDE AAN BEIDE WOORDEN:

JURIDISCHE  
DIENSTVERLENING

DAAROM ADVISEREN WIJ  
ONZE CLIENTEN PRO-ACTIEF,  
BEGRIJPELIJK EN TER ZAKE  
OM PROBLEMEN TE VOORKOMEN  
OF OP TE LOSSEN.

WIJ ZIJN U GRAAG VAN DIENST!



Bezoek onze website  
www.vbk.nl, volg ons op  
twitter @VBKnl of bel ons  
voor een oriënterend gesprek  
op 030 - 259 56 07.

VAN BENTHEM & KEULEN  
ADVOCATEN & NOTARIAAT



*Tijdens La Nuit du Tour daalde stuntfietser  
Patrick Smit de Domtoren af*



## Business Peloton Utrecht ziet uit naar Grand Départ

# De aanhouders winnen

TEKST HANS HAJÉE

Business Peloton Utrecht verenigt organisaties die de Utrechtse ambitie om de start van de Tour de France binnen te halen van harte hebben ondersteund. Richard Kraan en Cor Jansen, twee drijvende krachten achter het initiatief, zijn uiteraard blij dat alle inspanningen resultaat hebben gehad. 'Nu is het zaak, de kansen die de Grand Départ biedt maximaal te benutten. Door organisatie van de voorpret en het feest voor de hele stad op 4 juli 2015. Maar ook door het leggen van duurzame verbindingen en een toegenomen zelfbewustzijn van Utrecht en haar inwoners.'

Richard Kraan is partner bij PwC, Cor Jansen directeur Communicatie en Marketing van de Universiteit Utrecht. Zij delen een passie voor wielrennen en voor de stad. Als bestuursleden van het Business Peloton Utrecht waren Kraan (voorzitter) en Jansen (externe relaties) fervente voorvechters van een Utrechtse Tourstart. Toen op 8 november duidelijk werd dat de jarenlange lobby eindelijk resultaat had, beleefde zij een *finest hour*. 'Maar meer nog raakte mij de presentatie tijdens La Nuit du Tour op 28 november,' vertelt Kraan. 'De indrukwekkende laser- en geluidsshow, de stuntfietser die aan kabels van de Dom naar beneden kwam; het zorgde voor een collectief wow-moment. Iedereen – Utrechtse, maar ook de Tour-directie – was diep onder de indruk.'

Tijdens de presentatie in Parijs werd duidelijk welke enorme impact de Tour de France heeft. 'Je maakt je er wel een voorstelling van, maar het overtreft echt alle verwachtingen,' zegt Cor Jansen. 'Alleen al een persconferentie over de Tourstart zorgt voor een heel mediacircus. Dat belooft nog wat.'

### Giro d'Italia

Het bedrijfsleven haakte al in een vroeg stadium aan bij de Utrechtse ambitie om een Grand Départ te organiseren. 'Bij de oprichting in 2007 had het Business Peloton vooral als doel, de funding te ondersteunen,' aldus Kraan. 'Dit gebeurde onder meer door de verkoop van sponsorpakketten. De benodigde investeringen

waren aanzienlijk; in die tijd kon dat nog. Op het hoogtepunt telde het Business Peloton Utrecht zo'n 100 deelnemers.'

Helaas ging rivaal Rotterdam met de Tourstart van 2010 aan de haal. Jansen: 'Vervolgens bleek het wel mogelijk in dat jaar een etappe van de Giro d'Italia naar Utrecht te halen. Besloten werd om de verzamelde middelen van het Peloton grotendeels daarvoor in te zetten. Het evenement werd in korte tijd georganiseerd, met twee belangrijke doelstellingen: het moest een feest worden voor stad en provincie en de organisatie moest ruim binnen budget blijven. In beide zijn we geslaagd; de Giro bracht een half miljoen mensen op de been.'

### Juiste waaiers

Dat succes gaf vertrouwen en smaakte naar meer. De wens om een Tourstart naar Utrecht te halen, bleef aanwezig. 'Er volgde een moeilijke periode waarin hoop en teleurstelling elkaar afwisselden,' blikt Kraan terug. 'De economie draaide steeds stroever en Rabobank – als prominente Utrechtse organisatie een boegbeeld van het Nederlandse wielrennen én de beoogde Tourstart – trok zich terug uit de sport.' Door alle tegenwind zakte het deelnemersaantal van het Business Peloton terug naar 40. 'Die groep is bij elkaar gebleven en hield het vuur brandend, zoals Aleid Wolfsen het onlangs treffend omschreef. We zijn stug doorgegaan en hebben – om in wielertermen te blijven – de juiste waaiers gevormd.'

### Van oor tot oor

Tegenslag maakt sterker, constateert Jansen. 'En ons enthousiasme kreeg regelmatig een duw in de rug. Vorig jaar brachten we samen met Utrechtse politici een bezoek aan de Tourstart in Luik. Daar werd eens te meer duidelijk dat de Tour geen evenement is van bestuurders, politiek of bedrijfsleven. Het raakt de complete stad. Inwoners van Luik waren trots, liepen de hele dag rond met een grijs van oor tot oor. Dan realiseer je je: dat is de impact van de Tour, daar doe je het voor.'

De Utrechtse vasthoudendheid werd beloond. Op 4 juli 2015 start de Tour de France in de Domstad met een tijdrif over bijna 14 kilometer. Start en finish zijn bij de Jaarbeurs en de wielrenners doen zowel de binnenstad als een groot aantal Utrechtse wijken en – tot groot genoegen van Jansen – ook het Utrecht Science Park aan. Daarbij passeren zij Utrechtse iconen als het Spoorwegmuseum en Stadion Galgenwaard. Tijdens de tweede etappe gaat het peloton onder de Dom door en verlaat via Leidsche Rijn de stad.

### Vrienden

Aanvankelijk was het Business Peloton Utrecht vooral gericht op het bijeenbrengen van sponsorgelden. 'In de loop der jaren zijn we getransformeerd in een netwerk dat meedenkt over nut, noodzaak en effecten van de Tourstart,' aldus Kraan. 'In deze rol heeft het Peloton wezenlijk bijgedragen aan de lobby. Ook hebben we



Foto Hans Kokx

Cor Jansen: 'Bundeling van krachten zorgt voor een enorme workforce.'



Foto Hans Kokx

Richard Kraan: 'Tourstart geeft zelfvertrouwen van Utrecht een boost.'

andere stakeholders telkens opnieuw overtuigd van de support onder het bedrijfsleven.' Als je wilt, dan heb je vrienden. 'De afgelopen weken hebben zich al 15 nieuwe leden aangemeld. Er is bewust gekozen om de drempel voor aansluiting bij het Business Peloton laag te houden. Primair doel is om een zo breed mogelijk draagvlak te creëren. Rond de Tourstart en de voorpret zijn er straks tal van mogelijkheden voor individuele bedrijven om als deelnemer aan het Business Peloton en sponsor te profiteren van de exposure van het evenement.'

## Verbindingen

Het Business Peloton Utrecht kenmerkt zich door een grote diversiteit. 'Dat draagt in sterke mate bij aan de kracht van het netwerk,' weet Jansen. 'Er zijn grote organisaties aangesloten met een landelijk of zelfs internationaal profiel, maar ook kleine, lokaal opererende bedrijven. Ook is er een mix van profit- en non-profitinstellingen. Zo hebben partijen als UMC, Hogeschool, ROC en Universiteit zich eveneens aan het peloton verbonden. Dit leidt tot contacten tussen organisaties die normaal gesproken niet snel met elkaar in aanraking komen. Deze verbindingen zijn van grote waarde, ook voor de periode na 2015. Verder zorgt de bundeling van krachten in het Peloton voor een enorme workforce.'

## Gezamenlijke kracht

Ook Kraan benadrukt de meerwaarde van de samenwerking. 'Met het Business Peloton mobiliseren we de creativiteit en energie in de stad. Door deze vervolgens te bundelen, wordt de som meer dan het geheel der delen. Daarbij gaat

het niet alleen om de Tour de France, maar ook om de impact van dit evenement voor de stad en de versterking van het bestaande marketing- en culturele programma in de komende jaren.' Het Business Peloton wil haar gezamenlijke kracht de komende anderhalf jaar zoveel mogelijk benutten. 'Door het organiseren van evenementen in de aanloop naar 2015, maar ook door initiatieven die bijdragen aan een blijvende versterking van de economie en de samenleving.' Het programma begint als volgend jaar de Tour in Leeds van start gaat en nadat ook Tivoli Vredenburg op 21 juni haar deuren heeft geopend. 'Vanaf dat moment worden tal van activiteiten georganiseerd, samen met onder meer detailhandel, horeca en bedrijfsleven. Ook komt er een cultureel programma en wordt nagedacht over initiatieven die de Tourstart verbinden met het onderwijs en de breedtesport voor jong en oud.'

## Zelfbewust

De Grand Départ heeft impact op tal van gebieden. Allereerst ondervindt de regionale economie de directe positieve gevolgen van het evenement zelf. Tal van bedrijven – hotels,

winkels, restaurants – kunnen rekenen op een stevige omzetting als de Tourkaravaan en honderdduizenden bezoekers de stad aandoen. 'Verder heeft de Tour een enorme exposure,' weet Jansen. 'Het zet Utrecht internationaal op de kaart. Ook hier gevestigde organisaties profiteren daarvan. Als wij de universiteit in China of de VS willen verkopen, zorgen beelden van de Tour in Utrecht voor een welkome ondersteuning.'

Wellicht nog belangrijker dan de externe consequenties is de interne impact. 'Als het gaat om hun woonplaats zijn Utrechters niet snel trots of enthousiast, terwijl daar toch alle reden toe is,' aldus Kraan. 'De stad is de afgelopen jaren fors gegroeid en zal dat de komende jaren blijven doen. Bij die nieuwe schaal hoort een verandering in mentaliteit. Ik hoop en verwacht dat de Tourstart hieraan bijdraagt, en ervoor zorgt dat het zelfbewustzijn van stad en bewoners een boost krijgt. Dit kan ertoe leiden dat we de kwaliteiten en kenmerken van Utrecht in de toekomst beter voor het voetlicht brengen. Want alleen bijzonder zijn is niet voldoende. Je moet het uitdragen.' ■

## BUSINESS PELOTON UTRECHT

Het Business Peloton Utrecht (BPU) is een zakelijk netwerk voor Utrechtse bedrijven met een passie voor fietsen. Door de lobby vanuit het bedrijfsleven onder één vlag te voeren, heeft het BPU zich in samenwerking met de gemeente Utrecht sterk kunnen maken voor een Tourstart onder de rook van de Dom. Het BPU-bestuur bestaat uit voorzitter Richard Kraan, secretaris Henk de Breij, Cor Jansen (externe relaties) en Martin de Ruiter (activatie Touractiviteiten). Meer informatie: [www.businesspelotonutrecht.nl](http://www.businesspelotonutrecht.nl).



# PRINT UIT JE VOOR D€€€L

Wij zijn de grootste reseller van jong gebruikte printers, MFP's en scanners. Kijk voor onze volledige voorraad van professionele apparatuur op:



**WWW.SECOND HAND HP.NL**

Meer info? Tel. 030 -2288022 gevestigd te Bilthoven

## Lean&Duurzaam



[www.vandenpol.com](http://www.vandenpol.com)

# Totaaloplossing met een glimlach!

Laat uzelf overtuigen van onze meerwaarde in een persoonlijk gesprek op één van onze vestigingen of bezoek ons online via [www.practicum.nl](http://www.practicum.nl).



**PRACTICUM**

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

#### Drukkerij Practicum

Torenstraat 22a  
3764 CM Soest  
T 035 601 21 00  
F 035 601 67 49

#### Drukkerij Atlas

Koningsweg 22  
3762 EC Soest  
T 035 601 47 51  
F 035 602 52 40

#### DRUK Concept & Design

Torenstraat 22a  
T 035 601 21 00  
studio@drukvooru.nl  
[www.drukvooru.nl](http://www.drukvooru.nl)



Op de huid van Matthijs Bierman

# 'Wanneer houdt het economisch fundamentalistisch denken op?'

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE HANS KOKX

***U bent nu dus ook jurylid?***

Ja, dat hoort blijkbaar bij de status van het bedrijf en mijn positie. Maar gelukkig is het erg inspirerend. Als jurylid heeft ieder van ons een van de genomineerden bezocht; we kwamen allemaal enthousiast terug. Deze ideeën geven perspectief en bieden kansen voor de samenleving. Het is een eer daar een bijdrage aan te leveren, ook al is deze in dit verband erg gering.

***Wat is uw grote passie?***

Toneelspelen. Ik kan mij daar volledig in kwijt en krijg er veel energie van. Ook omdat het volstrekt tegengesteld is aan mijn werk als bankier. Hier ben ik primair met mijn hoofd bezig; op het toneel is het vooral fysiek gericht, draait veel om je hart en je buik. Bovendien vind ik het gaaf te ervaren dat er emoties in je zitten die je niet of nauwelijks kent. Zoals boosheid. In het toneelstuk Cloaca

van Maria Goos kon ik een paar jaar geleden als speler heerlijk fulmineren; hier lukt dat mij niet. Tenminste, anderen ervaren dat niet zo, terwijl ik toch het gevoel heb echt uit mijn slof te schieten.

***Wat is uw favoriete stad?***

Utrecht. Kort geleden zijn we er naar terug verhuisd. We wonen nu hartje stad, temidden van studenten, ouderen en gezinnen. Het huis stamt uit de 19<sup>e</sup>





Tijdens Innovation Day op 11 december werd de Duurzaamheidsprijs Utrecht uitgereikt. In de jury zat Matthijs Bierman, directeur Triodos Bank Nederland. Een bijna vanzelfsprekende keuze, want bank en directeur voelen zich sterk verweven met dit thema. Tegelijkertijd profileren zij zich ook als voorvechter van eerlijk ondernemen, groen denken en zorgvuldig investeren. De toegenomen aandacht als gevolg van deze keuzes – en de argwaan van burgers en media tegen de financiële sector – vindt Bierman af en toe ook lastig. ‘Soms zou ik wel even geen bankdirecteur willen zijn.’

eeuw. We hebben het zelf volledig gestript en weer opgebouwd, en de woning van energielabel G naar A gebracht. Ik zeg dat laatste er maar bij, voordat ik daar weer op aangesproken wordt. Dat irriteert wel eens, dat je steeds moet voldoen aan het beeld van de correcte bankdirecteur. Blijkbaar gaat iedereen eraan voorbij dat je dit ook vanuit je eigen passie kunt doen. Ik ben mijn leven lang al bezig met hergebruik, verspilling en verdeling. En niet omdat ik bankdirecteur ben, maar mens. Geen onfeilbaar mens, want ook ik reis wel eens met het vliegtuig. En daar krijg ik dan vervolgens weer vragen over van klanten. Ik blijf moeite houden met de gedachte dat we blijkbaar op zoek zijn naar ideale rolmodellen en dat mijn daden – en die van de bank – sinds de financiële crisis onder een vergrootglas worden gelegd.

#### ***Wat is uw grootste talent?***

Dat ik onder alle omstandigheden altijd rustig blijf. Ik heb diep vertrouwen in een goede afloop. Volgens mij is er altijd een oplossing. Maar die zie je uitsluitend als je even de tijd neemt en om je heen kijkt. Wellicht doen we dat tegenwoordig te weinig. De valkuil die bij dit talent hoort is dat mijn rustige uitstraling andere mensen zo nu en dan het idee geeft dat er geen sense of urgency is, terwijl ik dat wel zo voel.

#### ***Wat wilt u over vijf jaar bereikt hebben?***

Dat duurzaamheid geen zelfstandig onderwerp meer is, maar een vanzelfsprekend item in al onze financiële beslissingen. Tegelijkertijd hoop ik

dat we tegen die tijd de prioriteit binnen onze financiële opleidingen niet langer meer leggen op het traditionele eenzijdige businesscasesdenken, waarbij het maken van keuzes louter met geld en winst te maken heeft. Dat dit economisch fundamentalisme – dat ons juist naar een crisis heeft geleid – nu nog actief wordt onderwezen, verbaast mij. En stelt mij teleur.

#### ***Met wie wilt u een beschuitje eten?***

Met Klaas Knot, president van De Nederlandsche Bank. Ik heb hem nog niet ontmoet en ben benieuwd of wij als Groningers van dezelfde generatie een vergelijkbare mening hebben over bijvoorbeeld de rol van banken in een duurzame samenleving.

#### ***Heeft de huidige economische crisis ook positieve effecten?***

Als we erin slagen ons economisch systeem te herijken, zeker. Maar of dat gaat lukken? De laatste tijd pik ik vooral weer signalen op die uitgaan van een voorspelbare terugkeer van economische groei. Maar waar verdienen we dan ons geld mee? Paul Gilding, oud-directeur Greenpeace International zei het laatst treffend: ‘We are using money we don’t have, to buy stuff we don’t need’. En terwijl we dit aan het doen zijn, vernietigen we ons ecosysteem. Ben ik daarom somber? Nee, omdat ik kleinschalig allerlei initiatieven zie die hoopgevend zijn. Maar het *tipping point* voor een daadwerkelijke verandering van ons economisch systeem hebben we nog niet bereikt. Daarvoor moet de crisis misschien nog even extra pijn doen.

#### ***Hoe ziet uw ideale zondagmiddag eruit?***

Dan hoef ik even niets, heb geen verplichtingen. Ik plan dan bij voorkeur geen afspraken of activiteiten, zodat we aan het einde van de middag zelf kunnen beslissen of we even langs gaan bij vrienden of zoiets. De zondag is mijn vrije dag.

#### ***Waar bent u onlangs van geschrokken?***

Kort geleden hoorde ik een professor zeggen dat in een aantal Nederlandse wijken slechts 2% van de kinderen vers fruit eet. Vervolgens zag ik Jamie Oliver die liet zien dat kinderen nauwelijks weten hoe een tomaat eruit ziet. Van dat soort zaken schrik ik. Zijn we dan zover afgedreven van de natuur? Blijkbaar willen we slechts weten hoe duur een tomaat is, maar niet waar deze vandaan komt of hoe deze geteeld wordt. Ook dat is trouwens een gevolg van ons economisch fundamentalistisch denken.

#### ***Wat is uw favoriete vakantieland?***

Bij voorkeur ben ik tussen landen, op zee. Daar voel ik maximale vrijheid. Waar ik dan naar toe vaar? Waar de wind ons brengt. Op vakantie heb ik geen vastomlijnde plannen, geen doel.

#### ***Als u geen bestuurder zou zijn, welk beroep zou u dan uitoefenen?***

Geen idee, misschien timmerman of acteur. Maar waarschijnlijk zou ik toch iets hebben gedaan met mijn bestuurlijke interesse en ervaring. Op deze kennis wordt vaak een beroep gedaan. En daar is niets mis mee, zolang ik af en toe maar even uit mijn rol kan schieten. Op de bank, of op het toneel. ■

Innovatief technologiebedrijf realiseert samen met Rabobank internationale groei

# De lange adem van GreenPeak

De grondslag voor WiFi werd gelegd in Nieuwegein, toen CEO Cees Links en een aantal andere GreenPeak-medewerkers nog in dienst waren van AT&T. 'Er zijn zeker parallellen met onze huidige activiteiten. De ontwikkelingen in de hightech gaan weliswaar snel, maar het kost simpelweg tijd voordat technologie tot volle wasdom komt en ook financieel succesvol is. Tussen 1998 en 2003 is zo'n 40 miljoen dollar gestoken in de ontwikkeling van WiFi, in de laatste drie jaar daarvan werd 150 miljoen verdiend.'

## Sleutel in handen

De door GreenPeak doorontwikkelde ZigBee-technologie zorgt voor draadloze verbindingen tussen apparaten. Dit maakt sturing en controle mogelijk bij een zeer laag energieverbruik. De batterij gaat de levensduur van een apparaat mee. 'Toen Apple WiFi integreerde in een aantal van haar laptops begon de opmars pas echt. Ook nu hebben afnemers de sleutel voor ons succes in handen. Wij moeten partijen overtuigen om onze chips op te

nemen in hun producten. Pas als die worden verkocht, gaat bij ons de meter lopen.'

En dat kan lang duren. 'Nadat we een klant hebben binnengehaald, gaat er zes tot wel twaalf maanden overheen voordat het ontwerp met onze chip productieklaar is,' verduidelijkt CFO Paul de Wit. 'Dit betekent dat we de omzet voor volgend jaar als gevolg hiervan maar zeer beperkt kunnen beïnvloeden. Onze verkopers zijn nu bezig met de omzet voor 2015 en 2016.'

## Smart Home

Aanvankelijk werd de ZigBee-technologie vooral gebruikt in afstandsbedieningen. 'Nu richten we ons op de Smart Home-markt. Hierbij vormen kabelmaatschappijen en nutsbedrijven de belangrijkste doelgroep. Zij willen klanten telkens nieuwe diensten aanbieden. Door onze met elkaar communicerende chips te plaatsen in zowel settopboxen als allerlei apparaten in huis, worden deze laatste verbonden met de cloud.' Daarmee wordt *the internet of things* realiteit, waarbij objecten informatie



Maruan Sadek, Cees Links en Paul de Wit: het vliegwiel van GreenPeak gaat steeds sneller draaien.

Al scoorde het bedrijf een derde plaats in de Deloitte Technology Fast50, bij het grote publiek is GreenPeak Technologies onbekend. De hightechwereld houdt echter terdege rekening met het Utrechtse semiconductorbedrijf. Terecht, want de initiatiefnemers zijn de uitvinders van WiFi. GreenPeak ontwikkelt en verkoopt chips waarmee apparaten over korte afstand met elkaar communiceren. Basis daarvoor is ZigBee, net als WiFi een standaard voor draadloze communicatie. 'De potentie van deze technologie is enorm,' zegt Cees Links. 'Maar succes vereist een lange adem. Plus investeerders en de Rabobank die ons businessmodel begrijpen.'

uitwisselen met elkaar en met gebruikers. Alarminstallaties, thermostaten en sensoren, ze worden allemaal op afstand ontsloten. Dit leidt tot onbegrensde mogelijkheden en oplossingen, van energiemangement tot zorg op afstand. Zo kunnen mensen met deze technologie langer thuis blijven wonen. 'In Nederland staat Smart Home nog in de kinderschoenen, in de VS is het booming. Niet voor niets neemt kabeltelevisiegigant Comcast 30 miljoen van onze chips af.'

## Dakpanmodel

'Winst maken is niet moeilijk,' beweert Links. 'Als een technologie succesvol is en je stelt investeringen in doorontwikkeling uit, kun je goed geld verdienen. Maar dat is kortetermijndenken. Want in *no time* wordt de techniek gekopieerd en sta je met lege handen. Daarom blijven we investeren in nieuwe ontwikkelingen. Dit wordt het dakpanmodel genoemd. Over elke bestaande ontwikkeling leg je een nieuwe waardoor het bedrijf steeds sterker wordt. Daarom is GreenPeak nog niet winstgevend.' Om deze race vol te houden, zijn investeerders nodig. 'De teller staat op vijftig presentaties in binnen- en buitenland. Maar weinig partijen doorzien ons businessmodel, nog minder durven ook daadwerkelijk te investeren.' Eerst stapten Motorola en een Taiwanese investeerder in, later volgden venture capitalists GIMV en DFJ Esprit. 'Toen in 2008/2009 de geldkraan overal dichtging, haalden wij Bosch als investeerder binnen,' zegt Paul de Wit. 'Een belangrijke stap, die perspectief gaf voor de toekomst. Want net als GIMV is Bosch een partij die geduld heeft. Zij willen niet zoals veel andere investeerders na vijf jaar uitstappen. Er is geloof in de technologie, het management en de mensen. Dat vertrouwen is onmisbaar in onze business.'

## Nek uitsteken

Wat voor investeerders geldt, is evenzeer van toepassing op een bank. GreenPeak heeft sinds 2005 een relatie met Rabobank Utrecht. 'Wij dachten aanvankelijk dat Rabo vooral een mkb-bank was, maar dat beeld klopt zeker niet,' benadrukt Links. 'Waar andere banken niet of slechts zeer beperkt in wilden stappen, ondersteunt Rabobank ons substantieel. Als enige bank hebben zij met een financiering in 2011 hun nek uitgestoken, zodat ook internationale technologiebedrijven als het onze vanuit Utrecht door kunnen groeien.' 'Rabobank is zeer actief in het corporate deel van de zakelijke markt,' stelt Maruan Sadek, relatie manager Corporate Banking

bij Rabobank Utrecht. 'We hebben een groeiambitie in dit segment.' De businesscase van GreenPeak is allesbehalve standaard. 'Toen wij instapten, was er een mooi product en een sterk management met een indrukwekkend cv. Klanten waren er echter niet of nauwelijks.' De sectorspecialisten van Rabobank gaven uiteindelijk de doorslag. 'Zij oordeelden positief over de visie en strategie van GreenPeak, en gaven ons de overtuiging dat het verdienmodel klopt.' Rabobank brengt niet alleen kapitaal in, ook sparren de sectorspecialisten regelmatig met de mensen van GreenPeak. 'En via het lokale aanspreekpunt binnen de bank heeft het bedrijf toegang tot ons buitenlandse netwerk met 600 kantoren in 48 landen. Cruciaal, omdat bijna alle omzet buiten Nederland wordt gerealiseerd.'

## Fancy namen

Rabobank biedt GreenPeak ook werkkapitaalfinanciering. 'Daarbij is inzicht vereist in het proces,' zegt Links. 'Kabelmaatschappijen zijn ons belangrijkste commerciële aanspreekpunt, maar zij betrekken hun settopboxen en andere producten bij partijen als Cisco en Motorola. Die laten op hun beurt deze hardware maken in China. Dus ons debiteurenoverzicht bevat allerlei Chinese producenten met *fancy* namen. Zij hebben vaak een belabberde kredietrating maar betalen toch altijd op tijd. Simpelweg omdat zij producten maken met honderden componenten. Als één daarvan niet tijdig geleverd wordt omdat de rekening niet is voldaan, komt het hele productieproces tot stilstand. Onze klanten zijn dus financieel betrouwbare partners. De meeste banken snappen dit systeem niet, Rabobank wel.'

## Omzetverdubbeling

De recente verhuizing van de Vinkenburgstraat naar de Smakkelaarsburcht nabij Utrecht Centraal markeert een volgende fase voor GreenPeak. 'Je merkt dat deze nieuwe omgeving impact heeft op onze mensen. Meer ruimte, een andere entourage; dat stimuleert en motiveert.' Tien jaar nadat de eerste stappen zijn gezet in de ontwikkeling van ZigBee realiseert GreenPeak met 66 medewerkers – waarvan een derde in België – 20 miljoen dollar omzet. 'Voor volgend jaar voorzien we een verdubbeling. Onze chips worden door steeds meer klanten ingezet. Daardoor zij we minder kwetsbaar en neemt de kans op grote deals toe. We leveren nu al een half miljoen chips per week en het vliegwiel gaat steeds sneller draaien. Met onze technologie is nog een wereld te winnen. Daar werken we hard aan.' ■



# BUSINESS FLITSEN

## DEN OUDEN NAAR BERENSCHOT

Bert den Ouden trad in dienst bij Berenschot. Als managing director is hij samen met directeur Ludwig Hoeksema verantwoordelijk voor het opzetten van de unit 'Energy en Sustainability'. Den Ouden is afkomstig van de energiebeurs APX waar hij sinds de oprichting in 1999 algemeen directeur was. Daarvoor werkte hij bij branchevereniging Energie-Nederland en het ministerie van Economische zaken. Hier hield hij zich onder meer bezig met energiebesparing, decentrale energieproductie en energieliberalisering. Sinds augustus van dit jaar is Den Ouden ook general director van Flexiblepower Alliance Network. Deze stichting wil duurzame energie en flexibele vraag aan elkaar koppelen. Hiermee kunnen lokale projecten en collectieven hun vraag en duurzaam aanbod afstemmen en uitwisselen.

## OVERTOOM VERANDERT NIET ALLEEN NAAM

Met de naamswijziging in Manutan per 1 januari maakt Overtoom duidelijk dat het deel uitmaakt van het gelijknamige internationale concern. De Manutan Group – Europees marktleider op de zakelijke postordermarkt – is met 25 dochtermaatschappijen actief in 19 Europese landen. Maar er verandert meer dan alleen de naam. De Nederlandse dochter wil net als het moederbedrijf ondernemen voor een betere wereld. Geen dozenschuiver zijn maar wereldverbeteraar, is de ambitie. Hiertoe doen medewerkers aan zelfontplooiing en krijgen klanten meer service en hulp om hun inkoop slimmer te regelen, meldt Manutan.

## FRANS SNOEK ONDERNEMER VAN HET JAAR

De Utrechtse Ondernemers Academie (UOA) zet zich samen met bedrijfsleven, overheid en onderwijsinstellingen in voor geslaagd ondernemerschap in de regio. Traditiegetrouw kiest de UOA een ondernemer van het jaar. Tijdens een bijeenkomst bij zorgverzekeraar De Amersfoortse streden vier startende ondernemers om de titel. Die ging volgens een unanieme jury onder voorzitterschap van UOA-voorzitter Henk Beekers naar Frans Snoek. Met zijn bedrijf WineInTubes.nl verkoopt hij – inderdaad – wijn in buisjes. Exclusieve wijn, per glas verpakt in een glazen buis. De premium uitstraling, constante kwaliteit, diversiteit en hoge attentiewaarde maken van de Wine in Tubes aansprekende relatiegeschenken. Snoek richt zich met het product ook op het hoogste segment van de horeca.



Frans Snoek (WineInTubes.nl, derde van rechts):  
UOA-ondernemer van het jaar



## BUITENWERKPLEKKEN OP UTRECHT SCIENCE PARK

Op het Utrecht Science Park zijn de eerste Utrecht Science Cubes gepresenteerd. Deze buitenwerkplekken zijn een creatie van ontwerper Mathis Heller van het Utrechtse Well Design. De kubussen werden recent genomineerd voor de Accenture Innovation Award 2013. Zij markeren het nieuwe kantoor van het Utrecht Science Park aan de Heidelberglaan en zijn een initiatief van het Utrecht Science Park en het Utrecht Convention Bureau, onderdeel van Toerisme Utrecht. De Utrecht Science Cubes worden onder de naam 'WorkaWay' in de handel gebracht. 'Met

de kubussen wil ik een nieuwe functie toevoegen aan de buitenruimte, die voortaan in alle weersomstandigheden ook als werkplek kan worden gebruikt,' licht ontwerper Heller toe. Als onderdeel van een zichtbaarheids campagne gaat een van de Utrecht Science Cubes de komende maanden op tournee door Nederland, en zal op onverwachte momenten en plekken opduiken. De overige twee kubussen zijn gratis als werkplek te gebruiken op de Utrechtse Heidelberglaan.



## Tienpuntenplan voor Utrechtse politiek

# Sterk bedrijfsleven voor een sterke gemeente



Blijf investeren in bestaande bouw, nieuwbouw en infrastructuur. Beperk de stijging van de lokale belastingen tot maximaal het niveau van de inflatie. Zorg voor minder regels door onnodige vergunningen te schrappen. Dat is volgens VNO-NCW en MKB-Nederland de top drie van onderwerpen die de basis moeten vormen van de economische paragraaf van verkiezingsprogramma's van de politieke partijen die meedoen aan de gemeenteraadsverkiezingen in maart volgend jaar.

Een sterk ondernemersklimaat zorgt voor een bloeiende gemeente, met voldoende werkgelegenheid. Bedrijven scheppen banen, zorgen voor een levendige gemeente en centrum en sponsoren lokale initiatieven. Ondernemers hebben daar een lokaal bestuur voor nodig met een sterke economische agenda, die groei stimuleert en onnodige belemmeringen wegneemt of voorkomt.

### Stem laten horen

VNO-NCW Utrecht zal samen met MKB-Midden en de lokale bedrijvenkringen de komende tijd gebruiken om op verschillende manieren de stem van het bedrijfsleven te laten horen bij lokale politieke partijen. Uiteraard komen daarbij ook plaatselijke thema's aan bod. Zodat ondernemers op 19 maart 2014 kunnen kiezen voor een partij die het ondernemersbelang

hoog houdt. 'In de stad Utrecht maken we het de ondernemende kiezers gemakkelijk,' zegt Rob Eradus, voorzitter van VNO-NCW Utrecht. 'Het Platform Ondernemend Utrecht, waar VNO-NCW Utrecht deel van uitmaakt, zal de verschillende partijprogramma's naast de lijst van aanbevelingen van het bedrijfsleven leggen. De uitkomst publiceren we. Partijen die de boot volledig missen en het minst van onze aanbevelingen hebben overgenomen, krijgen een rood sein.' Volgt een programma de lijn van ondernemend Utrecht tot op zekere hoogte, dan krijgt dat het sein oranje. 'Voor partijen die het geluid van ondernemend Utrecht echt horen, staat het licht op groen. En daar hopen we natuurlijk op,' aldus Eradus. 'Onze acties richting de gemeenteraadsverkiezingen worden afgesloten met een groot politiek debat om ook daar nog eens sterk de stem van het bedrijfsleven te laten horen.' ■

## TOP 10 VAN PLATFORM ONDERNEMEND UTRECHT

Het tienpuntenplan van Platform Ondernemend Utrecht (POU) – namens ruim vijftien Utrechtse ondernemersverenigingen, bedrijvenkringen en andere belangenorganisaties. Ter aanbeveling aan de politiek.

- Streef naar een ambtelijke en bestuurlijke organisatie met veel aandacht voor de economische ontwikkeling van Utrecht.
- Bevorder een positief imago door 'Utrecht bereikbaar, tijdig en op tijd' als trekker voor het bedrijfsleven te realiseren.
- Investeer in stads promotie door de kwaliteit van het Utrechtse vestigingsklimaat ten minste te behouden, maar liever nog te verbeteren.
- Streef naar optimale bereikbaarheid. Bijvoorbeeld: kies voor een spoedige voltooiing van de Ring van Utrecht met voldoende capaciteit.
- Investeer in de kwaliteit van de openbare ruimte, zoals de binnenstad, de winkelgebieden, bedrijventerreinen en kantorenparken.
- Realiseer de actiepunten uit de economische agenda, samen met het bedrijfsleven.
- Ga wat flexibeler om met bestemmingsplannen en functiemogelijkheden. Faciliteer ook starters met werk-, vergader- en ontmoetingsruimten.
- Stimuleer werkgelegenheid door een goede afstemming van vraag en aanbod en gerichte scholing van personeel.
- Blijf verduurzaming bevorderen. Onder meer door in bestekken en bij gunning van werkzaamheden hier aandacht aan te besteden.
- Reduceer regeldruk om ondernemers ruimte te geven om te ondernemen. Toets nieuwe regels op de administratieve consequenties.



## Gaat u voor de 1000 euro vraag?

Women on Wings is een Nederlandse organisatie die ondernemende vrouwen in India een vliegende start geeft. Women on Wings werkt zonder subsidies. Ze bereikt haar resultaten omdat vrienden en bedrijven het werk van Women on Wings omarmen. De 1000 euro vraag: Geeft u ook met duizend euro in geld of diensten Women on Wings vleugels? [Kijk op womenonwings.nl/getinvolved](http://womenonwings.nl/getinvolved) hoe u dat kunt doen. En wat Women on Wings ervoor terugdoet.

WOMEN ON WINGS



## Business Garden

# State-of-the-art duurzaam kantoorgebouw met een missie

Direct aan het Stationsplein in Amersfoort wordt hard gewerkt aan de Business Garden. Een uiterst duurzaam kantoorgebouw (4.000 m<sup>2</sup>) met een missie: het creëren van een flexibele werk- en vergaderomgeving voor duurzame ondernemers en organisaties, die inspireert, faciliteert en verbindt. Initiatiefnemer is Paul Heistein, directeur van de One Planet Foundation.

Het gaat om een zeer energiezuinig gebouw met natuurlijke ventilatie via een zonneshoorssteen, groene gevels, city farming, horizontale en verticale moestuinen, energieopwekking, hemelwateropvang, daktuinen et cetera. De ambitie is om het hoogst haalbare duurzaamheidslabel voor herontwikkeling van bestaande gebouwen in Nederland te verkrijgen. Het gaat om een renovatie van 8 miljoen euro plus hergebruik van een oud, leegstaand kantoorgebouw.

### Klimaatkas, zonnepanelen en planten

Paul Heistein: 'Op zeer korte termijn gaan we het hele gebouw kopen en de planaanvraag indienen.' Het ontwerp is in de laatste maand nog radicaal aangepast. In eerste instantie was het idee om het hele gebouw te strippen en nieuwe isolerende gevels aan te brengen, maar dat is nu van de baan. Na het aantrekken van het Britse architectenbureau ZED factory, gespecialiseerd in duurzaamheid op basis van Carbon Footprint, werd besloten om het oude gebouw te behouden en er een 'dubbele huid' klimaatkas omheen te bouwen. Daar bovenop worden zonnepanelen geplaatst. Het oude gebouw wordt volledig bedekt met planten.

### ECONOMIC BOARD UTRECHT

Irene ten Dam, EBU: 'De EBU ziet Business Garden als een iconisch voorbeeld van duurzaam renoveren. Ik heb het netwerk ingezet om huurders en innovatieve aanbieders, waaronder Mobilane, in contact te brengen met Business Garden. Ik vind het belangrijk dat het project niet stilvalt door bijvoorbeeld een gebrek aan huurders.' Mobilane is een ontwikkelaar van innovatieve kant-en-klare groensystemen.



### Huurders en financiering

Tot nu toe hebben zes huurders getekend om van dit gebouw hun toekomstige werkplek te maken. Daaronder Pre-Consultants, ISPT, Matchpoint, One Planet en Bureau Groenadvies. Met een stukje flexibele woonruimte en een huurgarantie is daarmee 50% rond. Het benodigde startkapitaal om het gebouw te kopen is ook toegezegd. In de komende maanden wordt hard gewerkt om het huurpercentage tot boven 70% te brengen en daarmee de voorwaarden voor het aantrekken van vreemd vermogen veilig te stellen. Vanaf september gaat er gebouwd worden en naar verwachting zal het gebouw na tien maanden klaar zijn. Tegelijkertijd leidt het project tot een mooie coalitie van partners, waaronder One Planet, Lithos, ZEDfactory en ZEEP architecten uit Amersfoort, die duurzame renovaties van andere oude gebouwen kunnen aanpakken. Daarnaast zijn gesprekken gaande met andere partners.

### Ontmoeting

Naast de functie van werklocatie heeft Paul Heistein nog meer in petto. Zo zal het gebouw ook ingezet worden als woonlocatie en als plek voor kennisdeling en ontmoeting. Er staan een informatiecentrum, een duurzaamheidsmediatheek, tentoonstellingen, projectruimtes, een horecagelegenheid met biologische voeding en ook een theater-auditorium gepland. Paul Heistein: 'Dit wordt echt een baanbrekend project. Er is nog geen enkel kantoorgebouw in Nederland dat in de buurt komt van 100% eigen energieopwekking! Zelfs voor ons is dit een zware opgave. En het vereist ook de medewerking van de gebruikers.' ■

Meer informatie: [www.oneplanet.org](http://www.oneplanet.org)

## Beveiliging schuift op van facilitair naar publiek

# Meer veiligheid voor minder geld

Traditioneel gezien staat beveiliging bekend als facilitaire dienstverlening, naast catering en schoonmaak. 'De branche is echter steeds zichtbaarder in het (semi)publieke domein. Natuurlijk is het aan de overheid om pal te staan voor een veilige samenleving, maar de beveiliging vindt juist op dit terrein meer emplot. Daarom schuift zij op van facilitair naar publiek actief.'

Aan het woord is Tjibbe Joustra, voorzitter van Onderzoeksraad voor Veiligheid. 'Met de kansen in het publieke domein klinkt de roep om innovatie,' zegt hij. 'Informatie-uitwisseling tussen uniformen is belangrijk om op te pakken en verder te verbeteren. Ik zie het als de taak van de sector om hierin het voortouw te nemen.'

### Criminaliteit daalt

Bert den Hartog, binnen Securitas verantwoordelijk voor Business Development & Technology neemt die handschoen graag op: 'Een goed voorbeeld van dergelijke publiek-private samenwerking is de gezamenlijke controlekamer waar politie en beveiligers samenwerken. In deze zogenaamde Regionale Toezicht Ruimte (RTR) observeren beveiligers én politie camerabeelden van bijvoorbeeld bedrijventerreinen, winkelgebieden, parkeerplaatsen en uitgaanscentra. Bij het interpreteren van die beeldinformatie maken we gebruik van moderne analysetechnologie.' Als gevolg hiervan gaat tussen de publieke en private partners steeds minder informatie onnodig verloren. 'De reactietijd is veel korter en iedereen kan vanuit de eigen bevoegdheden en verantwoordelijkheden effectief handelen. In zowel het publieke als het private domein is sprake van een daling van de criminaliteit. Het is echt veiliger geworden.'

### Drie O's

De resultaten van de samenwerking liegen er niet om. Binnen drie jaar tijd is sprake van een daling van de criminaliteit met zo'n 80%. Doet goed voorbeeld goed volgen? 'In de praktijk blijkt dat het niet eenvoudig is om alle ketenpartners op één lijn te krijgen,' weet Den Hartog. 'De RTR kent dan ook een lange geschiedenis. In 2003 startte de politie een onderzoek met als doel het aantal nodeloze alarmeringen terug te dringen.

Ketenpartners  
kruipen steeds  
vaker bij elkaar

Daarbij waren de drie O's betrokken: ondernemers, onderwijs en overheid. Dat heeft vervolgens geleid tot de oprichting van de stichting CrimiNee! Met name het delen van informatie tussen publieke en private partijen ligt gevoelig. Wat wel en niet mag, is allemaal juridisch getoetst. Dat kostte tijd.'

### Onconventioneel

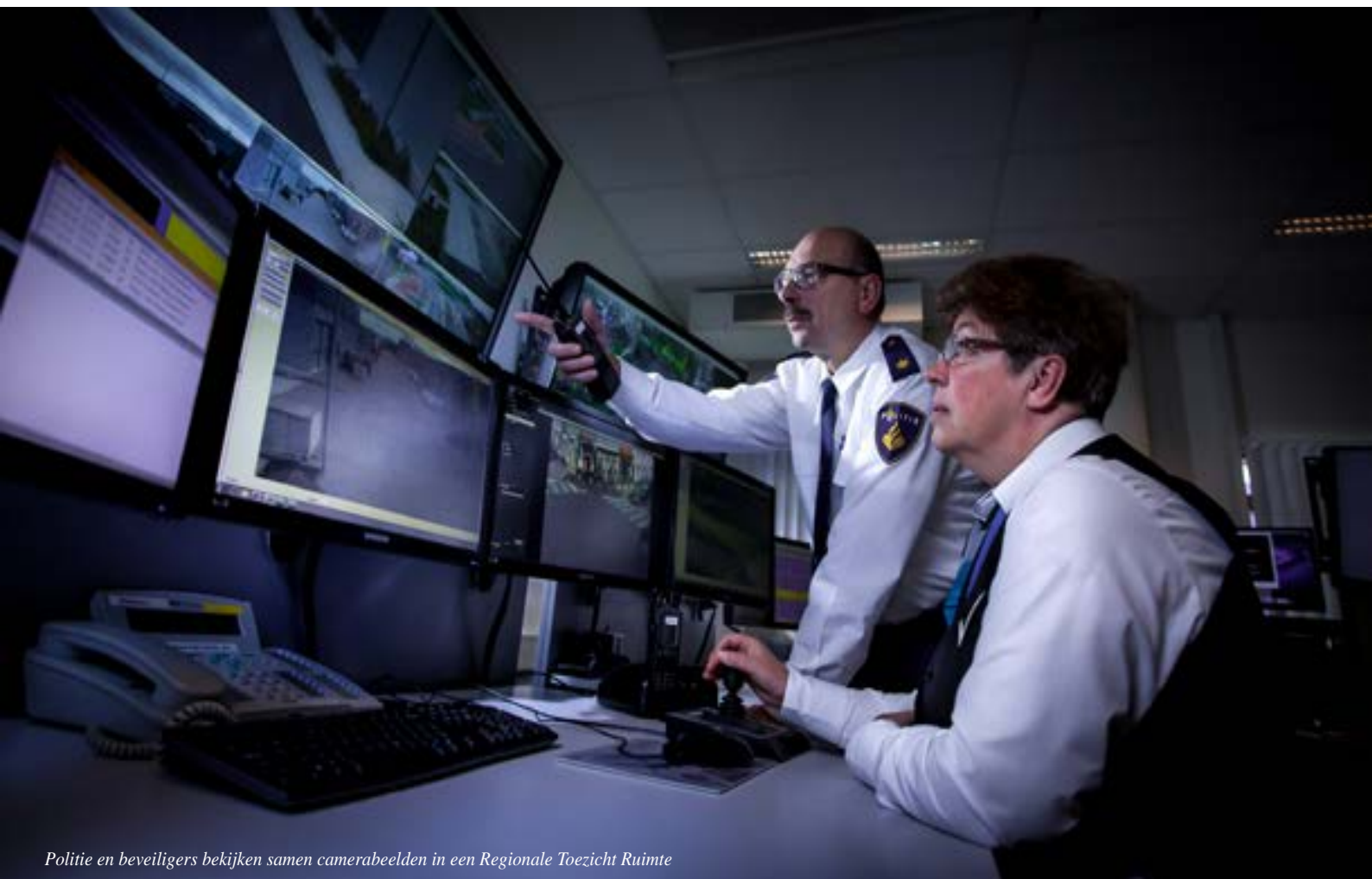
In Laren weten ze daar alles van. 'Door het hoge aantal woninginbraken en een

serie brandstichtingen daalde het gevoel van veiligheid bij inwoners fors,' aldus burgemeester Elbert Roest. 'Om het publieke vertrouwen te behouden, werden we gedwongen tot onconventioneel handelen. Het gemeentebestuur heeft toen het initiatief genomen om ook particuliere beveiligingsbedrijven het publieke domein te laten dienen. Vervolgens rees de vraag: moeten wij als gemeente die inzet inkopen?' Ja dus. Dat heeft geresulteerd in het convenant Particuliere Beveiliging. 'Gedurende het eerste convenant stuurden we ook op de inhoudelijke inzet van de uren,' meldt de burgemeester. 'Dat deel van het werk heeft de politie bij de recente ondertekening van het tweede convenant overgenomen. We voeren nu alleen nog de regie over de inkoop. De beveiligingsuren worden flexibel en informatiegestuurd ingezet. Neem surveillance rond sluitings-tijden van winkels in de winterperiode. Dat tijdslot creëert een verhoogde kans op overvallen, dus zetten we daar extra beveiliging voor in. We sturen dus directer op veiligheid en daarmee op resultaat.'

### Protocollaire angst

Hoe logisch de samenwerking tussen politie, gemeente en beveiligingsbedrijf ook klinkt, volgens Roest is er een ware zoektocht aan voorafgegaan. 'De gesprekken met politie en justitie waren intensief; argwaan en twijfel moesten overwonnen worden. Voor de politie was het echt wennen om informatie te delen. Zowel bij de top als op de werkvloer was sprake van protocollaire angst. Het gaat immers om vertrouwelijke gegevens die vanuit de meldkamer naar beveiligers wordt doorgesluisd. Informatie die niet "op straat" mag komen te liggen.'





Politie en beveiligers bekijken samen camerabeelden in een Regionale Toezicht Ruimte

Ook het regelen van een directe inbellijn voor het beveiligingsbedrijf bij de meldkamer was een *struggle*. Niet onbegrijpelijk, volgens Roest. 'Als politie zet je letterlijk de lijn open naar jouw werkproces. Het heeft dus alles te maken met vertrouwen. Allereerst in de top. De volgende uitdaging is om te werken aan begrip bij de mensen op de werkvloer.' Volgens Roest is de opstelling van het beveiligingsbedrijf daarbij cruciaal geweest. 'Dealen met de overheid is anders dan met het bedrijfsleven. Vastberadenheid, geduld en tact zijn belangrijke voorwaarden om in die driehoek te kunnen opereren.'

## Opschalen

Het convenant in Laren heeft geleid tot een regionaal informatieprotocol. Dit fungeert als richtsnoer voor het delen en verwerken van informatie. 'Een mooie winst van twee jaar samenwerken. Het convenant biedt ons als gemeente de mogelijkheid direct te sturen op veiligheid. Meer blauw op straat lijkt een

achterhaald concept. Relevanter is informatiegestuurd samenwerken. Dat heeft de toekomst. Dat moet in Den Haag nog meer doordringen.' Ook andere gemeenten in de veiligheidsregio Gooi en Vechtstreek hebben interesse getoond. Roest raadt het zijn collega's aan. 'De komst van de Nationale Politie onderstreept de noodzaak om op te schalen.'

## Politietaken overnemen

Volgens Ronald van Steden, universitair docent Bestuurskunde aan de Vrije Universiteit, kun je je inderdaad afvragen wat de centralisering en de vorming van de nationale politie betekenen op lokaal niveau. 'De tendens is dat de basispolitiezorg minder wordt in buurten, in wijken en op treinstations. Aan andere kant is er de professionalisering van de beveiligingsbranche waardoor gaten kunnen worden opgevuld. Minder politieblauw, meer 'lichtblauw' op straat door straatcoaches, buitengewoon opsporingsambtenaren en beveiligers. De volgende stap kan zijn dat

beveiligers politietaken gaan overnemen. Dit is een belangrijke discussie want veiligheid is kerntaak van de staat. Het is de vraag of de politie welwillend genoeg is om de samenwerking met beveiligers aan te gaan. Bovendien beschikt een beveiligers momenteel over weinig juridische middelen, terwijl veel van hem of haar wordt gevraagd.'

## Kwestie van tijd

Op overheidsniveau is nog geen eenduidige richtlijn voor samenwerkingsvormen tussen publieke en private partijen. Volgens Den Hartog is dat een kwestie van tijd. 'Steeds vaker kruipen ketenpartners – financieel gedwongen – bij elkaar om de mogelijkheden te onderzoeken. Begrijpelijk, want wie wil er nu niet meer veiligheid voor minder geld? Ondersteund door techniek kunnen mensen veel slimmer en effectiever worden ingezet. Dat is de toekomst. Je hebt dan wel partijen nodig die over hun eigen grenzen heen kunnen kijken.' ■

Regus breidt netwerk fors uit

# Werk op uw manier

Regus is wereldwijd de grootste aanbieder van flexibele werkplekoplossingen. In honderd landen worden op ruim 1.700 locaties maar liefst 1,5 miljoen klanten bediend. 'En dat aantal zal zeker stijgen want we zijn bezig met een forse expansie,' vertelt Ed Bouterse. Hij is als Area Director Oost-Nederland verantwoordelijk voor twaalf centers waaronder vier nieuwe locaties: op 23 december opent de vestiging in het WTC op Papendorp (Utrecht), medio januari volgen Breukelen, Vianen en Gouda.

Doelstelling van Regus is, de huisvestingswensen van hun klanten te faciliteren. Hoe die behoefte er ook uitziet. 'De slogan "Werk op uw manier" dekt daarom de lading volledig,' aldus Bouterse. 'Voor elk bedrijf en elk budget hebben wij een oplossing. Of het nu gaat om een vaste werkplek, virtuele kantoren, vergaderruimte, een vergaderzaal met videocommunicatie of alleen het gebruik van de businesslounge vanaf 25 euro per maand.'

## Strategische locaties

Deze faciliteiten biedt Regus in al haar vestigingen aan. Die staan op strategische locaties in stadscentra, kantorenparken of nabij stations. Bij dit laatste zogenaamde station2stationconcept werkt Regus samen met de NS en ligt de nadruk op professionele, flexibele werkplekken. 'Net als het aanbod van producten is het hoge niveau van de service en dienstverlening overal gelijk. De uitstraling van de centers verschilt wel, afhankelijk van de omgeving en het soort klanten. Het WTC Utrecht is anders dan de flagstore van Regus I NS station2station Amersfoort.' Gebruikers kunnen per bezoek afrekenen. Maar gemakkelijker en voordeliger is het om een abonnement af te sluiten dat toegang biedt tot alle gewenste Regus-locaties.

## Multinational en zzp'er

'Door het gebruik van onze faciliteiten kunnen klanten zich volledig richten op hun "core business",' benadrukt Bouterse. 'Wij helpen ze om flexibeler, kosteneffectiever en proactiever te werken. Daardoor zijn zij beter bestand tegen de uitdagingen in het huidige economische klimaat. En kunnen zij hun talenten optimaal ontplooiën.' De gebruikers van Regus variëren van multinationals tot startende ondernemers en van zzp'ers tot het mkb. 'We bedienen echt alle branches.



*Area Director Ed Bouterse  
en Marcel Klooster, General  
Manager Regus WTC Utrecht*

Flexibiliteit is daarbij de rode draad. Daardoor kunnen wij bedrijven tijdens hun complete levenscyclus van dienst zijn. Of zij nu een dag, drie maanden of hun hele zakelijke leven een beroep op Regus doen.'

## Kruisbestuiving

Het is inspirerend om in een Regus-vestiging te werken, weet Bouterse. 'Door de entourage, maar zeker ook door de andere gebruikers. Uiteraard houd ik zelf kantoor in onze vestigingen. Dan is het mooi om te zien dat regelmatig kruisbestuiving ontstaat tussen de aanwezigen. Mensen ontmoeten elkaar bij het koffieapparaat of aan de leestafel in de businesslounge. Zij sparren samen en ondersteunen elkaar. Er komen zelfs concrete zakelijke verbindingen tot stand.' ■

Wij nodigen u graag uit voor een rondleiding.  
0800-0202000 of [www.regus.nl](http://www.regus.nl)

# BUSINESS FLITSEN



## BETALINGSVERKEER VEILIG EN EFFICIËNT

Doordat banken en vertegenwoordigers van de detailhandel, horeca en benzinebranche nauw samenwerken, is het betalingsverkeer de afgelopen jaren nog efficiënter en veiliger geworden. Het Nederlandse betalingsverkeer is zelfs een voorbeeld voor de rest van Europa. Ons land is erin geslaagd het betalingsverkeer in ongekend korte tijd op Europese leest te schoeien. De gezamenlijke sturing naar het pinnen – de betaalwijze die maatschappelijk gezien het meest efficiënt en veilig is – leidde tot enorme groei cijfers van zowel pinautomaten als pinbetalingen. Bovendien zijn ondernemers in Nederland in vergelijking met collega's in omliggende landen aanzienlijk goedkoper uit met hun betalingsverkeer. Daar profiteren consumenten in Nederland van. Dit blijkt uit een evaluatierapport over de periode 2009-2012 dat eind november aan de voorzitter van het Maatschappelijk Overleg Betalingsverkeer, Frank Elderson is aangeboden door Jacques Parson en Chris Buijink, voorzitter en bestuurslid van de Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen.

## CYBERSECURITY IN MBA NYENRODE

Hoe kun je als bedrijf het beste omgaan met cybercrime? Over dit thema start Nyenrode Business Universiteit in januari 2014 bij de Executive MBA Business & IT met een nieuwe module: Business & Cyber Robustness. Er wordt ingegaan op de vraag, hoe organisaties de beschikbaarheid en integriteit van hun bedrijfsinformatie beter kunnen beheersen. 'Omgaan met cybercrime is niet alleen een IT-probleem. Je moet je organisatie er goed op inrichten,' stelt Jan Veldsink, een van de kerndocenten. Cybersecurity krijgt steeds meer impact. 'We gaan van een situatie met af en toe een aanval naar een patroon waarin bedrijven continu worden aangevallen. Daar moet je als organisatie een antwoord op hebben. Dat heeft maar ten dele met techniek te maken. In vergelijking met enkele jaren geleden is veel veranderd. Ook vraagstukken als aansprakelijkheid en reputatie spelen een rol. Dit kun je niet meer alleen overlaten aan de technische afdelingen. Als topmanagement van een organisatie sta je continue voor strategische cybersecurityvraagstukken die grote impact kunnen hebben.'

In de nieuwe MBA-module wordt kennis uit verschillende disciplines gecombineerd. Denk aan cognitie en computerwetenschappen, brein en sociaal systeem van criminelen, bedrijfsarchitectuur en big data infrastructuur. Zakelijke en ethische dilemma's komen eveneens aan bod. Hoe te handelen als eigen medewerkers betrokken zijn bij het weglekken van informatie of het benadelen van klanten? Ook de praktijk krijgt veel aandacht. In een simulatie moeten de deelnemers samen een fictieve



onderneming beschermen tegen cyberaanvallen. Daarbij krijgen zij niet alleen te maken met technische uitdagingen maar ook met zaken als crisismanagement, interne- en externe communicatie en interne politiek. Veldsink: 'Je moet je organisatie trainen hoe om te gaan met dit soort situaties. Bij zo'n crisis gelden opeens andere regels. Alle geledingen, van hoog tot laag, hebben ermee te maken.'



# FoodCorner

## Geopend in Asian Tower!

Koffiecorner, drankjes, broodjes, sushi, etc.



### Foodcorner is nu geopend in Asian Tower!

Met een groot assortiment aan **verse broodjes**, **Japane gerechten** en de bekende **Chinese Wokki box** om hier op te eten of om mee te nemen.

Kijk voor meer informatie op onze website:  
[www.food-corner.nl](http://www.food-corner.nl)

Ravenswade 1a Nieuwegein | [info@food-corner.nl](mailto:info@food-corner.nl) | [www.food-corner.nl](http://www.food-corner.nl)

# ASIAN TOWER

JAPANS EN ORIENTAALS  
SPECIALITEITENRESTAURANT



o.a. voor zaken diners, bedrijfslunches en  
sushi bedrijfscatering



Ravenswade 1a Nieuwegein | T 030 287 40 90  
[info@asiantower.nl](mailto:info@asiantower.nl) | [www.asiantower.nl](http://www.asiantower.nl)

## Auto Totaal Service Zeist B.V.



**TOYOTA**

[www.ats-autogroep.nl](http://www.ats-autogroep.nl)



Blanckenhagenweg 12-14 3712 DE Huis ter Heide / Zeist  
Tel: 030 - 698 19 10 E: [info.zeist@ats-autogroep.nl](mailto:info.zeist@ats-autogroep.nl)

GaragePark biedt flexibiliteit

# Oplossing voor elke ruimtevraag

In Nieuwegein staat de nieuwste vestiging van GaragePark, de vijfde in Nederland. GaragePark biedt uitkomst voor ondernemers die een tijdelijke of vaste locatie zoeken voor opslag, showroom of atelier. De zelfstandige units in de vorm van multifunctionele betonnen garageboxen zijn te koop of te huur. Alle units zijn voorzien van stroom, verlichting plus eigen brand- en inbraakalarm. Er zijn verschillende afmetingen; ook kunnen boxen gekoppeld worden. Door tal van opties kan een unit geheel naar wens worden ingericht.



Ed van Batenburg (Bato Electro): 'Ook voor andere ondernemers kan huur of koop van een unit een uitkomst zijn.'

In GaragePark op bedrijventerrein De Liesbosch komen in verschillende fasen in totaal 180 units. Het animo voor het eerste gedeelte was groot. De diversiteit van huurders en kopers onderstreept de flexibiliteit van het innovatieve huisvestingsconcept.

## Snelwegen vlakbij

Voor Quick-Line Couriers ([www.quick-line.nl](http://www.quick-line.nl)) is GaragePark Nieuwegein een toplocatie. 'Wij houden ons bezig met diverse transportoplossingen wereldwijd. Met gecertificeerde, opgeleide medewerkers mogen wij ons "erkend koerier" noemen,' vertelt directeur Berry van de Bor. 'De centrale ligging van GaragePark is een groot voordeel voor het aanleveren en lossen van zendingen. Alle omringende snelwegen zijn binnen een paar minuten bereikbaar. Belangrijk, want tijd is geld in ons vak.' Van de Bor heeft kantoor aan huis. 'Daar is geen ruimte voor opslag, waardoor overnight-zendingen niet altijd direct konden worden afgehaald. Bij GaragePark heb ik nu alle ruimte om zendingen op te slaan. Het zijn eigendommen van onze klanten en daarom is de beveiliging van zowel het terrein als de eigen unit een geruststellende gedachte. Verder komt het



Berry van de Bor (Quick-Line Couriers): 'Centrale ligging is een groot voordeel.'

voor dat we spullen 's avonds willen lossen. Dat kan, want de bedrijfsunit is dag en nacht bereikbaar.' Vooral nog beschikt Quick-Line over voldoende ruimte. 'Maar komen meer aanvragen voor op- en overslag dan kunnen we eenvoudig overstappen naar een andere, grotere unit.'

## Ambassadeur

Bato Electro ([www.batoelectro.nl](http://www.batoelectro.nl)) verzorgt de aanleg van zonnepanelen, licht-, kracht- en datanetwerken. Ook service en onderhoud zijn bij Ed van Batenburg in goede handen. 'Als zzp'er werk ik zowel rechtstreeks als via aannemers voor klanten in heel Nederland.' Aanvankelijk gebruikte hij een schuur bij de woning voor opslag van gereedschap en materieel. 'Mijn vrouw heeft kinderopvang aan huis, dus het was geen ideale oplossing.' Na een kennismaking met GaragePark was de keuze snel gemaakt. 'Sinds 1 oktober huur ik een unit. De prijs is zeer redelijk en alles is prima verzorgd, van beveiliging tot de toiletvoorziening op het terrein. Ik gebruik de box voor opslag en als werkplaats. Verder heb ik een showroom met schakelmateriaal ingericht en ontvang regelmatig leveranciers. Er staat ook een bureau met computer. Ik zie de unit echt als mijn "zaak".' Als enthousiaste ambassadeur beveelt Van Batenburg GaragePark van harte aan bij collega-zzp'ers. 'Want ook voor veel andere ondernemers kan huur of koop van een unit een uitkomst zijn.' ■

## GARAGEPARK NIEUWEGEIN IN HET KORT

- \* Opslag- en businessunits van 17 tot 80 m<sup>2</sup>
- \* Uitstekend bereikbaar, 24/7 toegankelijk
- \* Optimale inbraak- en brandbeveiliging
- \* Inclusief verlichting en stroomaansluiting
- \* Eigen huisnummer (postadres)

Benieuwd naar de oplossingen van GaragePark? Neem contact op via 030-7440765 of [nieuwegein@garagepark.nl](mailto:nieuwegein@garagepark.nl). Of kijk op [www.garagepark.nl](http://www.garagepark.nl).



## ENERGIEFONDS UTRECHT STELT 6 MILJOEN EURO BESCHIKBAAR

Het Energiefonds Utrecht is een initiatief van de gemeente Utrecht en valt onder de Stichting Energietransitie Utrecht. Het non-profitfonds verstrekt leningen aan Utrechtse bedrijven die willen investeren in energiebesparing en opwekking van duurzame energie. Samen met Europese fondsen is hiervoor bijna zes miljoen euro beschikbaar. Energie besparen is lucratief, al moet wel vaak eerst worden geïnvesteerd. In het huidige economische klimaat is het soms lastig om voor dit soort investeringen een lening af te sluiten bij een bank. Hierbij biedt het Energiefonds uitkomst. De eerste leningen zijn verstrekt aan Solease, Lomboxnet en MKB Energie Financiering. Pierre Vermeulen, oprichter en CEO van Solease is blij met de ondersteuning. 'Dankzij deze lening en het vertrouwen van klanten zoals het UMC Utrecht, Universiteit Utrecht en Van Benthem & Keulen in onze jonge onderneming kunnen we nu de eerste vijftig huishoudens in Utrecht voorzien van duurzame zonne-energie.' Solease verhuurt via werkgevers en woningcorporaties zonnepanelen aan particulieren. Zij worden op die manier onafhankelijke groene energieproducten en betalen een vast maanbedrag. Hiermee worden financiering, installatie, monitoring, onderhoud, reparatie en verzekering afgedekt.

Bestuurslid Klaas Strijbis van het Energiefonds verwacht dat een vliegwiel op gang komt: 'Naast een directe impact hopen we een duurzaam hefboomeffect te bewerkstelligen waarbij ondernemingen in een tweede fase zo'n 24 miljoen euro aan reguliere financiering aan moeten kunnen trekken. Als we daarmee de markt voor duurzame projecten echt aan de gang hebben gekregen, zal de CO<sub>2</sub>-besparingsimpact en de daarbij behorende nieuwe "groene" banen nog een veelvoud hiervan worden.'

## CRAMER VOORZITTER PLASTIC SOUP FOUNDATION

Jacqueline Cramer werd voorzitter van de Plastic Soup Foundation. Daarmee neemt zij de plaats in van Jack van Ham, die de nieuwe milieuorganisatie de afgelopen jaren professionaliseerde. Cramer is directeur van het Utrecht Sustainability Institute en hoogleraar duurzaam innoveren aan de Universiteit Utrecht. Eerder was zij onder meer minister van VROM.

'Als minister heb ik in 2009 als eerste de plastic soep bespreekbaar gemaakt in de EU Milieuraad. Na mijn aftreden nam ik me voor het daar niet bij te laten. Dus toen ik gevraagd werd voor deze functie had ik weinig bedenktijd nodig. Voor 2014 staan goede plannen op stapel, die echt verschil gaan maken.'



## LICHTE STIJGING CRIMINALITEIT

In de eerste acht maanden van 2013 daalden jongerenoverlast en woninginbraak in de gemeente Utrecht met respectievelijk 22 procent en 11 procent. Weliswaar steeg het aantal woninginbraken in de zomermaanden met dertien procent. Maar afgezet tegen de daling in het eerste trimester van 25 procent leidde dat voor de eerste acht maanden tot een afname van elf procent ten opzichte van dezelfde periode in 2012. Het totale veiligheidsbeeld in Utrecht wordt sterk beïnvloed door de toename van fietsendiefstallen, bedrijfsinbraken en zakkenrollen. Deze stegen met respectievelijk 27, 19 en 16 procent vergeleken met de eerste acht maanden. Bij NS-stations zijn meer fietsen gestolen, in Leidsche Rijn worden meer duurdere fietsen uit tuinen ontvreemd. Zakkenrollen gebeurt vooral in uitgaansgebieden, winkelcentra en tijdens evenementen. Per saldo leiden al deze ontwikkelingen tot een lichte stijging van de totale geregistreerde criminaliteit in Utrecht, namelijk met één procent.

Bovenstaande cijfers zijn beschikbaar via [www.stopdecriminaliteit.nl](http://www.stopdecriminaliteit.nl). Dit is een initiatief van Politie Utrecht, Openbaar Ministerie en gemeenten in de regio. Hiermee willen zij bewoners en andere belanghebbenden meer inzicht geven in de ontwikkeling van criminaliteit. Op de site is per gemeente een overzicht van de criminaliteitscijfers beschikbaar. Voor meer informatie zoals mogelijke verklaringen, preventietips en maatregelen wordt doorverwezen naar de website van de individuele gemeenten.



# Bunschoten mkb-vriendelijkste gemeente in provincie Utrecht

De twaalf provinciale winnaars van de verkiezing voor de mkb-vriendelijkste gemeente-2013 van Nederland zijn bekend. De betreffende colleges van burgemeester en wethouders ontvingen bloemen uit naam van algemeen directeur van MKB-Nederland Leendert-Jan Visser. Bijzonder aan deze verkiezing is dat de stem van de ondernemer de doorslag geeft. De gemeente Bunschoten is net als in 2011 en 2008 winnaar in de provincie Utrecht.

Met de prijs wil MKB-Nederland lokaal ondernemerschap stimuleren, want dat is essentieel voor de Nederlandse economie en werkgelegenheid en komt primair tot stand in samenspraak tussen gemeenten en ondernemers. Gemeenten die een kans willen maken op de titel moeten daarom aantoonbaar werk maken van een mkb-vriendelijk beleid. Zoals het terugdringen van regeldruk, het matigen van ozb-tarieven en andere lokale lasten. Ook moeten gemeenten het mkb kansen bieden bij aanbestedingen.

## Beïnvloedbare factoren

In het onderzoek zijn de volgende indicatoren meegenomen, waarbij ondernemers zelf het gewicht van deze criteria bepalen:

- Tevredenheid van de ondernemers in de gemeente.
- Imago van de gemeente.
- Communicatie en beleid met betrekking tot het mkb.
- Hoogte van de gemeentelijke lasten voor het mkb.

Aan alle ondernemers is gevraagd naar het rapportcijfer (tussen 1 en

10) voor het ondernemersklimaat van de eigen gemeente. De waardering daarvoor berust op door de gemeente beïnvloedbare factoren zoals regelgeving, lokale belastingen, openbare voorzieningen en ondernemersvriendelijkheid.

## Waakhond

MKB-Nederland organiseert dit jaar voor de derde keer de tweejaarlijkse landelijke verkiezing van de mkb-vriendelijkste gemeente. Van maart tot augustus konden ondernemers via [www.mkbvriendelijkstegemeente.nl](http://www.mkbvriendelijkstegemeente.nl) hun stem uitbrengen. Het onderzoek is uitgevoerd door bureau Lexnova en mede mogelijk gemaakt door het ministerie van Economische Zaken. In de voorgaande jaren heeft de uitreiking het nodige teweeggebracht. Gemeenten voelden zich uitgedaagd om hun dienstverlening aan ondernemers te verbeteren. Deze prijs is daarmee een belangrijke waakhond die gemeenten blijft aansporen zich meer in te spannen voor het mkb. ■



## MKB-VRIENDELIJKSTE GEMEENTE 2012/2013 – PROVINCIE UTRECHT

2012/2013	2010/2011	Gemeente
1	1	Bunschoten
2	2	Renswoude
3	24	Vianen
4	3	Veenendaal
5	7	Houten
6	15	Woerden
7	6	Leusden
8	11	Soest
9	8	De Bilt
10	5	Amersfoort
11	12	Woudenberg
12	19	Oudewater
13	14	Montfoort
14	13	De Ronde Venen
15	20	Baarn
16	9	IJsselstein
17	16	Lopik
18	17	Zeist
19	18	Wijk bij Duurstede
20	10	Nieuwegein
21	22	Bunnik
22	4	Utrecht
23	23	Eemnes
24	25	Stichtse Vecht
25	21	Rhenen
26	26	Utrechtse Heuvelrug

De meerwaarde van 56 jaar ervaring

# Adviesrol is Verweij op het lijf geschreven

‘Alles waar een draadje aan zit’ is de kernachtige omschrijving van het specialisme van Verweij. ‘Core business is elektrotechniek maar ook voor werktuigbouwkundige installaties doen opdrachtgevers steeds vaker een beroep op ons,’ aldus directeur Roel van Stokkum. Met een gespecialiseerd dochterbedrijf neemt Verweij ook leidingen voor gas en water, riolering, zink- en dakwerk voor haar rekening. ‘Klanten krijgen zo een totaaloplossing via één aanspreekpunt. Deze integrale aanpak verhoogt niet alleen de kwaliteit maar is ook efficiënter. Bij de uitvoering hoeven beide disciplines niet op elkaar te wachten, maar ondersteunen elkaar juist. Dit komt het tempo ten goede.’

## Aansprekende opdrachtgevers

In woningbouw en industrie is Verweij niet actief, maar verder komen opdrachtgevers uit tal van sectoren. ‘Voor hen zetten wij onze kennis en ervaring graag breed in. Daarom gaan we het liefst zo vroeg mogelijk met de eindgebruiker in gesprek. Helaas krijgen we die kans niet altijd. Opdrachtgevers kiezen vaak voor een aannemer als hoofdaanspreekpunt of schakelen een adviseur in. Deze partijen sturen veelal op de aanschafprijs en schrijven de installatie van A tot Z voor. Hierdoor raakt onze adviserende rol wat op de achtergrond. Jammer, want met 56 jaar ervaring voor aansprekende klanten is het heel goed mogelijk dat wij een beter alternatief kunnen bieden.’

## Schatkamer

Actueel voorbeeld van een project waarbij Verweij wel vroegtijdig werd betrokken, is de Schatkamer onder het Domplein. ‘In een ondergrondse ruimte krijgen bezoekers vanaf medio volgend jaar een verrassend inzicht in de historie van dit oudste stukje Utrecht. Het wordt een unieke experience die tot 20 eeuwen teruggaat in de tijd. Presentaties met beeld, licht en geluid brengen de archeologische sporen van het Utrechtse verleden tot leven.’ Verweij dankt de opdracht vooral aan haar ervaring met historische objecten. ‘Zo is recent de renovatie van Slot Loevenstein voltooid. Ook nemen we de vernieuwing van de verlichting in drie Utrechtse kerken voor onze rekening. De Jacobikerk is afgerond, de Nicolaïkerk en de Dom volgen nog. Deze verlichting is ruim dertig jaar geleden door Verweij aangelegd en nu toe aan een vernieuwingsslag met duurzame componenten.’

## Niets is standaard

De schatkamer onder het Domplein bevat veel techniek in een beperkte ruimte. ‘Het wordt een echte belevenis voor de bezoekers. Tegelijkertijd moet het ondergrondse historische erfgoed maximaal worden beschermd. Daarom is bijvoorbeeld de luchtvochtigheid erg hoog.’ Niets is standaard bij dit project. ‘Gedurende het ontwerpproces zijn al tal van aanpassingen



Verduurzaming van het WNF-pand in Zeist: scherp oog voor terugverdientijd

Techniek in gebouwen wordt steeds belangrijker. Niet alleen bij nieuwbouw, ook als het gaat om renovatie en verduurzaming. Daarom zit Roel van Stokkum van Verweij graag in een vroeg stadium als volwaardige partner om tafel met de klant. Drie voorbeelden illustreren de meerwaarde die het Nieuwegeinse installatiebedrijf in deze adviesrol realiseert.



*Bij de Schatkamer onder het Domplein komt de ervaring van Verweij maximaal tot zijn recht.*

aangebracht. En ook tijdens de realisatie zullen veel zaken ter plekke moeten worden opgelost. Op zo'n bijzondere locatie kom je altijd onverwachte dingen tegen. Er wordt een sterk beroep gedaan op de flexibiliteit van de bouwpartners. Maar daar schrikken wij niet van. Juist bij een opdracht als deze komt onze ervaring maximaal tot zijn recht. We krijgen alle gelegenheid om mee te denken en alternatieven aan te dragen.'

### Duurzame showcase

Een tweede actueel project van Verweij is van een geheel andere orde: de nieuwbouw van het hoofdkantoor van Leeuwerik Plaat in Eindhoven. 'Dit omvat in totaal 20.000 m<sup>2</sup> met onder meer een volledig geautomatiseerd magazijn. Duurzaamheid is de rode draad in dit pand, dat binnen en buiten wordt voorzien van energiezuinige ledverlichting. Het gebouw krijgt warmtekrachtkoppeling plus sensoren voor temperatuur en CO<sub>2</sub>. Ook komen er bewegingssensoren zodat lampen niet onnodig branden.' Alles wordt geregeld en bemeterd. 'Gegevens over het energieverbruik van de installaties worden verzameld ten behoeve van de subsidiërende instanties. Ook de gebruiker wil natuurlijk het resultaat monitoren van alle duurzame inspanningen.'

Alhoewel de nieuwbouw van Leeuwerik is gegund via een reguliere aanbesteding krijgt Verweij veel ruimte voor haar inbreng. 'We hebben in het voortraject meegeholpen bij de subsidieaanvragen en denken mee bij de uitvoering. Belangrijk is dat deze opdrachtgever oog heeft voor de lange termijn. Leeuwerik kiest niet voor de voordeligste techniek, maar voor oplossingen die over de hele levensduur gezien het meest rendabel zijn. Uiteindelijk zijn zij daardoor voordeliger uit, terwijl tegelij-

kertijd sprake is van een hoge duurzaamheid. Het mes snijdt dus aan twee kanten. Het pand is zelfs zo energiezuinig dat het door de gemeente Eindhoven wordt gebruikt als *showcase* voor andere bedrijven die milieuvriendelijk willen bouwen.'

### Kosten en baten

Bij de ingebruikname in 2006 was het pand van het Wereld Natuur Fonds (WNF) in Zeist eveneens een trendsetend duurzaam gebouw. 'Onder meer is het gehele dak voorzien van zonnepanelen. Nu een vertrouwd gezicht, destijds liep het WNF hiermee voorop,' aldus Van Stokkum. 'Maar de technische ontwikkelingen gaan snel, zeker op gebied van duurzaamheid. Ook bij het WNF-pand is verdere energiebesparing mogelijk.' Verweij was destijds betrokken bij de renovatie van het gebouw en ondersteunt het WNF ook bij de actuele verduurzaming van hun huisvesting. 'Mede door de verwachtingen van de buitenwereld ligt de lat daarbij hoog. Maar dit betekent niet dat klakkeloos maar elke milieuvriendelijke oplossing wordt toegepast. Ook het WNF kijkt terecht naar de balans tussen kosten en baten, en let scherp op de terugverdientijd. Inmiddels is onder meer de verlichting voorzien van daglichtregulering, in combinatie met bewegingsmelders. Dit zorgt voor de juiste hoeveelheid licht en voorkomt onnodig energieverbruik.'

### Maximaal transparant

De voorbeelden in dit artikel maken duidelijk dat Verweij bij uiteenlopende projecten haar meerwaarde bewijst. Als uitvoerende partij én als adviseur. 'Het liefst brengen wij onze expertise al in als de opdrachtgever nog in de oriënterende fase zit. Op basis van een onafhankelijk, op maat gesneden advies stellen wij dan een bestek op en maken een kostenraming. Dat alles zonder enige verplichting. Met ons advies kan de klant op zoek naar de meest geschikte partner. Mochten wij de opdracht krijgen dan worden de kosten voor het advies verrekend. Transparanter kan het niet. De klant krijgt de beste installatie én is zeker van de beste prijs.' ■

Voor meer informatie:

**Verweij**

T 030-288 65 13

info@veu.nl - www.veu.nl



UOS ruim kwart eeuw toonaangevend

# Persoonlijk netwerk met veel impact

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

De UOS biedt een platform voor vertegenwoordigers van grotere organisaties in stad en regio Utrecht. 'Naast het bedrijfsleven zijn ook de non-profit-, culturele en creatieve sector, bestuurders en *opinion makers* vertegenwoordigd in de sociëteit,' meldt Gerrit den Hartog. Hij is partner bij BDO en sinds twee jaar voorzitter van UOS. 'Onze bijeenkomsten faciliteren de verbinding tussen deze verschillende bloedgroepen. Dat komt Utrecht ten goede en het verrijkt de individuele leden.' De UOS wil een toonaangevend netwerk zijn. 'Ik durf zonder terughoudendheid te

stellen dat we daarin slagen. Hetzij als lid, hetzij via onze leden hebben wij toegang tot iedereen die er in Utrecht toe doet.' Belangenbehartiging behoort niet tot de doelstellingen, maar informeel worden wel degelijk argumenten uitgewisseld als daar aanleiding voor is. 'Persoonlijke contacten kunnen als smeerolie fungeren. Ze zijn vaak net zo effectief als formele gremia, soms zelfs efficiënter.'

**Ongedwongen setting**  
Pieter Leyssius is directeur Bedrijven van Rabobank Utrecht en sinds kort

secretaris van de UOS. Hij is betrokken bij een groot aantal netwerken en heeft dus veel vergelijkingsmateriaal. 'Ik heb een drukke agenda maar voor de UOS maak ik graag tijd. Het is een van de leukste regionale ondernemersclubs, een plek waar een gevarieerde groep mensen elkaar treft in een ongedwongen setting. De drempel is laag en nieuwe leden voelen zich snel thuis.'

**Fundatie van Renswoude**  
Jaarlijks organiseert de UOS een tiental bijeenkomsten, waaronder een paar



*Pieter Leyssius en Gerrit den Hartog:  
'Bestaande leden zijn de beste ambassadeurs voor de UOS.'*

De Utrechtse Ondernemers Sociëteit (UOS) bestaat ruim een kwart eeuw. Voorzitter Gerrit den Hartog en secretaris Pieter Leyssius geven een kijkje in de keuken van de informele maar invloedrijke Utrechtse sociëteit. 'In al die jaren is de aard van de UOS amper veranderd. Het is een persoonlijk netwerk met een ongedwongen sfeer.'

## 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](http://www.rabobank.nl/utrecht) hoe deze netwerken ondernemers verbinden en samen sterker maken.

vertrouwde evenementen. Den Hartog: 'Denk aan de Kerst- en aspergelunch en de Zomerparty, als afsluiting van het sociëteitsseizoen. Daarnaast komen we een aantal donderdagavonden bijeen op onze vaste thuisbasis, de onlangs prachtig gerestaureerde Fundatie van Renswoude. Daar wordt een gast geïnterviewd en aansluitend ondervraagd door de leden. Het zijn inhoudelijke bijeenkomsten met mensen die veelal een landelijk profiel én een link met Utrecht hebben. Recent was bijvoorbeeld Hans Spekman te gast. Aansluitend nuttigen we een gezamenlijke maaltijd en is ruim gelegenheid om elkaar te spreken.'

### Bologna

Eens per jaar maken de UOS-leden een gezamenlijke buitenlandse reis. Eerdere bestemmingen waren onder meer Gent en Dublin, binnenkort staat een vierdaagse trip naar het Italiaanse Bologna gepland. Leyssius ziet ernaar uit: 'Er hebben zich maar liefst zeventig leden aangemeld. Dat zoveel animo bestaat voor een dergelijke activiteit is opmerkelijk. Het onderstreept dat de UOS leeft.' Zo'n gezamenlijke reis brengt de leden dicht bij elkaar. 'Mijn ervaring is dat een hechte band ontstaat als je aantal dagen samen optrekt.'

### Jezelf zijn

De sterke onderlinge verbondenheid is misschien wel het belangrijkste onderscheidende kenmerk van de UOS, denkt Den Hartog. 'Het is een persoonlijk netwerk. De sfeer is zodanig dat je gemakkelijk iets tegen iemand aanhoudt, even om feedback vraagt. Door de informele setting gaat het vaak ook over andere dan puur zakelijke onderwerpen. Mede daardoor ervaren veel leden de UOS-bijeenkomsten als ontspannend; je kunt er jezelf zijn.'

De hechte band tussen de leden wordt benadrukt door het bestaan van de NUOS – de Na-UOS. 'Hierin is een groep oud-leden verenigd die hun bedrijf of werkzaamheden beëindigd hebben en dus de UOS hebben verlaten,' aldus Leyssius. 'Een aantal bijeenkomsten organiseren we gezamenlijk. Maar de NUOS initieert ook zelf activiteiten zoals de jaarlijkse strandwandeling.'

### Criteria versoepeld

Net als bij elk ander netwerk kent het ledenaantal van de UOS ups en downs. Den Hartog: 'Onder invloed van de crisis hadden ook wij te maken met een teruggang. Maar die ontwikkeling is tot staan gebracht. Meer dan dat zelfs; de laatste tijd neemt het ledenaantal weer toe. Na

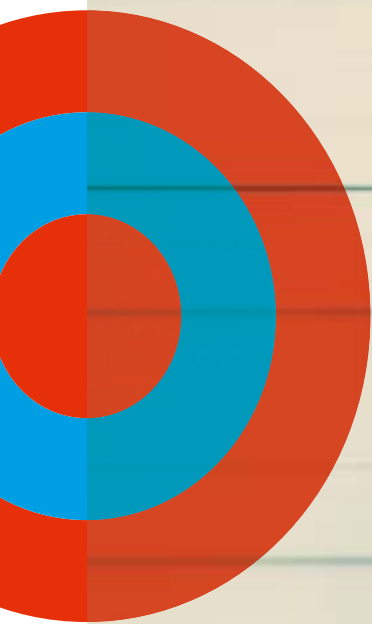
een stijging van zo'n tien procent zijn nu 180 mensen verbonden aan de sociëteit.' De criteria voor het UOS-lidmaatschap zijn in de loop der jaren enigszins versoepeld. 'Elke aanvraag van een aspirant-lid wordt door de ledencommissie beoordeeld. De lat wat betreft het aantal medewerkers ligt daarbij niet meer zo hoog als voorheen. Wel leert de ervaring dat zzp'ers en hele kleine bedrijven minder goed in het netwerk passen.'

### Ruimte voor groei

Het bestuur inventariseert regelmatig de mening van haar leden; wat gaat goed, wat moet anders? 'Tot nu toe heeft zo'n raadpleging niet tot grote koerswijzigingen geleid. Een veelgehoorde wens is dat de sfeer vooral moet blijven zoals deze is. Hooguit worden wat andere accenten gelegd. Zo is de jaarlijkse buitenlandreis ingevoerd op verzoek van een aantal leden.'

Beide bestuursleden zien zeker ruimte voor verdere groei van de UOS. 'Op het hoogtepunt waren er 220 leden. Zo'n aantal moet zeker opnieuw haalbaar zijn, gezien de meerwaarde en de onderscheidende eigenschappen van het netwerk.' *The proof of the pudding* zit in dit onderscheidende vermogen, benadrukt Leyssius. 'Daarom zijn de bestaande leden onze beste ambassadeurs. Zij kunnen als geen ander overbrengen waar de UOS voor staat en welke impact het lidmaatschap kan hebben, zowel op zakelijk als persoonlijk vlak.' ■

Meer informatie over de UOS en het lidmaatschap: [www.uos.nl](http://www.uos.nl).



# De beste beweging

**maak je samen**

De beste communicatiecampagnes komen voort uit een aanstekelijk samenspel tussen opdrachtgever en bureau. De interactie met uw doelgroep nemen we uiterst serieus. Met een kritische houding die prikkelt om scherp te zijn en verrassend uit de hoek te komen. Dat leidt tot stevige relaties zonder onze speelsheid te verliezen. [www.2inbeweging.nl](http://www.2inbeweging.nl)

**Aangenaam. Wij zijn**



**2 in beweging**



De sterke mix van ACN Utrecht

# Van administrateur naar procesbeheerder

Het moderne administratiekantoor ACN Utrecht is ruim zestig jaar een vaste waarde in stad en regio. Ervaren adviseurs op fiscaal en financieel-administratief gebied bedienen een uiteenlopende groep opdrachtgevers waarmee vaak lange relaties bestaan. Gevraagd naar het onderscheidend vermogen van ACN en haar medewerkers gebruikt directeur Jan Neele de term pragmatische professionals. 'Dat lijkt vanzelfsprekend, maar raakt wel de kern van onze activiteiten.'

Een kenmerkende eigenschap is het laagdrempelige karakter. 'Klanten kunnen altijd binnenlopen. Verder zijn we dienstbaar, beantwoorden vragen en lossen problemen op.' Daartoe is een brede kennis binnen het kantoor aanwezig. 'Bij echt specialistische zaken kunnen wij een beroep doen op onze zusterbedrijven bij Baker Tilly Berk. Denk bijvoorbeeld aan arbeidsrechtelijke, bedrijfsjuridische of complexe fiscale kwesties.'

## Vertrouwen

ACN is geen kantoor waar na elke vraag de meter gaat lopen. 'Juist door regelmatig contact blijven wij op de hoogte van wat er speelt. Het stelt ons in staat om waar mogelijk verbeterpunten aan te dragen.' ACN-adviseurs hebben een belangrijke signaleringsfunctie. 'Dit betekent ook dat we soms zaken ter sprake brengen die een klant liever niet hoort. Maar dat past bij onze rol, vind ik. En het kan, omdat sprake is van een echte vertrouwensband.'

## Concurrerend

'We zijn continu bezig met verbetering van kwaliteit en efficiency. Dat is een vereiste om concurrerende tarieven te kunnen blijven bieden. In deze economisch lastige tijden wordt gevraagd om goede dienstverlening voor een scherpere prijs. Het sleutelwoord daartoe is een verregaande automatisering. Daar investeren wij al jarenlang fors in. Klanten profiteren daarvan.' Automatisering gaat het volgens Neele ook mogelijk maken een vast prijskaartje te hangen aan specifieke producten zoals jaarrekeningen en aangiftes. 'Voorwaarde is wel dat de onderliggende gegevens worden aan-geleverd in onze administratieve pakketten.' Ook voor specifieke



*Jan Neele:  
'Door automatisering te optimaliseren, ontstaat ruimte om onze adviesrol nog meer inhoud te geven.'*

adviestrajecten wordt vooraf een inschatting gemaakt van de kosten. Klanten weten dus altijd vooraf precies waar ze aan toe zijn.

## Kenmerkende eigenschappen

De rol van een administratiekantoor verandert. 'In plaats van administrateurs worden wij steeds meer procesbeheerders. Juiste input leidt tot de gewenste output aan het eind van het traject. Dat proces beheren en bewaken wij.' Daarbij hoort ook een optimale beschikbaarheid van gegevens. ACN ontwikkelde daartoe een digitale portal. 'Via dit beveiligde platform wisselen wij informatie uit met onze klanten. Aangiftes, jaarrekeningen en in toenemende mate ook dossierstukken zijn zo op elk gewenst moment digitaal beschikbaar.' Als gevolg hiervan behoudt ACN haar kenmerkende eigenschappen. 'Door automatisering te optimaliseren, ontstaat ruimte om de adviesrol nog meer inhoud te geven. Dit leidt tot een combinatie van kwaliteit, persoonlijke dienstverlening en een scherpe prijsstelling. Deze sterke mix biedt een prima uitgangspositie voor onze verdere groei.' ■

ACN Utrecht is gevestigd aan het Herculesplein 263 in Utrecht (Stadion Galgenwaard). Meer informatie over het kantoor en de dienstverlening is te vinden op [www.acnutrecht.nl](http://www.acnutrecht.nl). Of zoek direct contact met Jan Neele: [jneele@acnutrecht.nl](mailto:jneele@acnutrecht.nl) of 06-10268850.

*Want something special?*



*Book for your next event*

*The brand new caterer in Utrecht*

le flottante, beetroot caramel & hops 'anglaise'

**roger** catering concepts

www.rogercc.nl | info@rogercc.nl | 020 77 99 660 | 06 24 33 74 04  
Recht Boomsloot 13 | 1011 CR Amsterdam







**BUSINESS**

# NATIONAAL

Snelgroeiende bedrijven in de spotlights door High Growth Awards

Crowdfunding:  
meer dan geld alleen

Reynier van Bommel  
**Internationaal  
scoren met sterk  
schoenenmerk**





## Eigenzinnige aanpak Brabants familiebedrijf succesvol

# Van Bommel groeit ondanks recessie

TEKST PAUL DE GRAM

De Brabantse Schoenfabriek Wed. J.P. van Bommel BV, Nederlands enige overgebleven producent van confectieschoenen, heeft nauwelijks last van de economisch barre tijden in de retail. 'Mensen zijn nog steeds bereid voor kwaliteit te betalen. Bovendien bedienen wij een internationale markt met een sterk merk,' zegt algemeen directeur Reynier van Bommel.

Reynier van Bommel (40) leidt het aloude familiebedrijf in Moergestel samen met zijn broers Floris (38, creatief directeur) en Pepijn (34, commercieel directeur). 'Met mijn broers samenwerken is het mooiste wat er is. We vormen als negende generatie een hecht team en kennen elkaar van haver tot gort. Als jongetjes hadden we voortdurend ruzie, dus we weten wat we aan elkaar hebben. Ook privé trekken we veel met elkaar op. Toen Pepijn nog niet in de directie zat, kon het gebeuren dat Floris en ik wel eens uitgepraat waren. Met zijn drieën is sprake van een enorme dynamiek. We streven in alle omstandigheden hetzelfde na: dit bedrijf nog mooier maken dan het al is.'

De 130 werknemers tellende onderneming, opgericht in 1734, brengt twee hoogwaardige schoenmerken op de markt: de klassieke kwaliteitsschoen Van Bommel en sinds 1996 de Floris van Bommel, vernoemd naar broer Floris, die voor deze hippe lijn primair verantwoordelijk is. Het premiummerk Noble Blue is twee jaar geleden gestopt.

### Stap voorwaarts

Met de introductie van het merk Floris van Bommel heeft het familiebedrijf volgens de algemeen directeur een

belangrijke stap voorwaarts gezet. 'In 1997', schetst Van Bommel, 'verkochten we 160.000 schoenen, vorig jaar 450.000. Die bijna verdriedubbeling van de verkoopcijfers is voor een belangrijk deel te danken aan het succes van de Floris van Bommel. In

We zetten een stip aan de horizon en werken daar in alle rust naartoe

Duitsland verkopen we op het ogenblik zelfs alleen nog maar schoenen uit die collectie. Het merk is met 55 procent van ons productietotaal inmiddels groter dan Van Bommel, vooral omdat het bij onze oosterburen zo goed marcheert.' Minder dan een kwart van de productie van Van Bommel loopt in de fabriek te Moergestel van de band, van een vel leer tot en met het eindproduct. Het overgrote deel wordt nabij Porto (Portugal) vervaardigd.

### Exportlanden

Reynier van Bommel noemt de huidige marktpositie van het bedrijf goed. 'Wij zijn bij onze retailers over het algemeen het belangrijkste herenschoenenmerk, zowel qua uitstraling als kwalitatief. De economische situatie nu is lastig. De Nederlandse markt krimpt vanwege de crisis. Mensen letten scherper op hun portemonnee. Dat raakt de schoenenbranche, en dus ook ons. Toch gaan de verkoopcijfers ook dit jaar omhoog, vanwege voortgaande omzetgroei in onze exportlanden Duitsland en België. Die compenseert ruimschoots de status quo op de thuismarkt.'

### Breed zichtbaar

Schoenfabriek Wed. J.P. van Bommel heeft drie eigen winkels: in Amsterdam, Antwerpen en Brugge. De laatste twee worden gerund door franchisenemers. Daarnaast telt het Brabantse bedrijf circa 1.200 verkooppunten, waarvan 400 in het buitenland. In het aantal verkooppunten is de laatste jaren uit strategische overwegingen fors het mes gezet. 'Sommige retailers gingen vooral lagere segmenten in de markt bedienen. Dan zijn wij weg, want dat strookt niet met onze visie. Stel, het merendeel van het schoenenaanbod van zo'n verkoper kost rond 100 euro per

paar. Dan komen wij met onze merken voor prijzen van grofweg 150 tot 270 euro onvoldoende uit de verf. Wij willen met onze collecties, die per seizoen voor tweederde uit nieuw ontworpen modellen bestaan, breed zichtbaar zijn in de schappen.'

### Geen spanningsveld

Ondanks de opkomst van online verkopers als Zalando is wat Reynier van Bommel betreft allesbehalve sprake van een spanningsveld tussen fysieke en

digitale verkoop. 'Integendeel, ons beleid is dat wij niet zelf online schoenen verkopen. Voor de merken Van Bommel en Floris van Bommel hebben we uiteraard websites, maar geen webshops. Het gaat om de consument. Als die op internet op zoek gaat naar schoenen van ons, dan zijn die op sites van onze retailers volop vindbaar. Wij gaan afnemers niet voor de voeten lopen door zelf digitaal schoenen aan de man te brengen, ook al zou ons dat wellicht iets meer marge opleveren.'

*Reynier van Bommel: "Beslissingen nemen we binnen de directie van ons familiebedrijf doorgaans voor de lange termijn."*



### Op het vinkentouw

Een extra voordeel van een familiebedrijf als Schoenfabriek Wed. J.P. van Bommel is volgens de algemeen directeur dat er geen haast is. 'Beslissingen nemen we binnen de directie doorgaans voor de lange termijn. We zetten een stip aan de horizon en werken daar in alle rust naartoe. Dit in schril contrast met beursgenoteerde ondernemingen, waar winstmaximalisatie op zo kort mogelijke termijn het hoogste goed is om de aandeelhouders tevreden te stellen.'

Een en ander betekent overigens niet, dat frisse inbreng van buiten niet welkom zou zijn. 'In het middenkader hebben we drie mensen die niet tot de familie behoren en ook in de raad van advies hebben twee externen zitting. Dat levert soms verrassende inzichten op. Bovendien zitten onze afnemers permanent op het vinkentouw. Als wij hier iets verkeerd doen, hangen ze meteen aan de lijn.'

### Van twaalf naar twee

Dat het Brabantse familiebedrijf geen haast heeft, blijkt ook uit de exportstrategie. Heel bewust is ruim tien jaar geleden het aantal exportlanden teruggeschoefd van twaalf naar twee. 'We voerden uit naar Nieuw-Zeeland, Japan, Canada, noem maar op. Maar het leverde niks op. Nu focussen we ons nog louter op Duitsland en België. Onze ambitie is in die landen verder te groeien. Pas als we beide markten goed onder controle hebben, kijken we verder. Scandinavië is op termijn wellicht een nieuw te veroveren exportregio.'

### Op de schop

Om de onderneming toekomstbestendiger te maken, is de vestiging van Schoenfabriek Wed. J.P. van Bommel in Moergestel de afgelopen jaren flink op de schop gegaan. Reynier van Bommel: 'Ons onderkomen stamt uit 1952. Structureel was er sindsdien weinig aan gedaan. Vanuit het oogpunt van werk-omstandigheden en efficiency kon het beter. Bovendien willen wij graag mensen over de vloer om hen kennis te laten maken met de wereld van Van Bommel en ons ambacht. Nu de fabriek en de kantoren vrijwel volledig zijn verbouwd, kan dat.' ■







# Ook online wilt u de beste zijn

Ondernemen gaat over ambitie. U streeft er naar het beste product en/of de beste dienstverlening te kunnen bieden aan uw klanten.

In een sterk concurrerende wereld gaat het hierbij om details. Juist daarom is het essentieel om ook online de beste te willen zijn.

In deze ambitie vindt u ons aan uw zijde. Ons doel is altijd om het verwachtingspatroon van onze opdrachtgevers te overtreffen.



## Zevende editie High Growth Awards

63 groei-bedrijven  
creëren 1.100 banen

TEKST HANS HAJÉE

De High Growth Awards gaven op 27 november snelgroeiende bedrijven voor de zevende maal in successie een podium. Mede door de regionale opbouw levert de verkiezing rolmodellen op die dichtbij ondernemers staan. Door het economisch tij zijn minder snelle groeiers genomineerd, maar hun prestaties zijn zeker indrukwekkend. Samen zijn de 63 bedrijven goed voor bijna 1,3 miljard euro omzet en een gemiddelde jaarlijkse groei van bijna 25% over de afgelopen twee jaar. Ook de verwachtingen voor 2014 zijn positief.



Port4Growth is een kennisnetwerk dat groeiondernemers ondersteunt met netwerkbijeenkomsten, masterclasses en het Groeiversneller-programma. Partners zijn Rabobank, Grant Thornton, Philips, Nobel, DPO2, Sandler, het Ministerie van EZ, Syntens, Kamer van Koophandel en Agentschap NL. 'Het belang van snelle groeiers is groot,' stelt Port4Growth-directeur Joop de Jong. 'Zij zorgen voor de zo noodzakelijke dynamiek in onze economie. Daarom moeten we deze specifieke groep bedrijven koesteren en faciliteren.'

### Ideaalprofiel

Met de High Growth Awards geven Port4Growth en haar partners snelgroeiende bedrijven een podium. Basis voor de ranglijst is een top vijf van zes regionale jury's. Deze dertig bedrijven zijn beoordeeld door een landelijke jury die mandaat heeft om genomineerden naar boven of beneden te schuiven. Dit gebeurt op basis van de kwaliteit van hun groei. Hiertoe wordt aansluiting gezocht bij het Groei-model van Port4Growth. Dat bevat zes elementen waarop succesvolle groei-bedrijven zich onderscheiden: strategie, marktpositionering, automatisering, kapitaal & financiering, businesspartners en overname & opvolging.

*Patrick Villevoye (Logistic Force):  
'Delen leidt tot vermenigvuldigen.'*

Hoe dichterbij het ideaalprofiel, hoe hoger de score. Die bepaalt mede de plek op de ranglijst.

### Veel nieuwkomers

Voor een nominatie moeten bedrijven drie jaar achtereenvolgend een gemiddelde groei van minimaal tien procent realiseren. Kenden de High Growth Awards in 2012 83 genomineerden, dit jaar zijn dat er aanzienlijk minder. 'Op zich niet vreemd. De economische tegenwind vindt immers elk jaar meer weerslag in de ranglijst,' weet Marleen Smid, eventmanager van de High Growth Awards. 'Het blijkt steeds lastiger om substantieel te blijven groeien. Veel bedrijven die vorig jaar dachten dat ze de drempel van tien procent zouden halen, slaagden hier uiteindelijk toch niet in. Maar we zijn zonder meer tevreden met 63 mooie groei-bedrijven, waaronder veel nieuwkomers.'

### Strategische herijking

Logistic Force is een van de genomineerden die voor het eerst in de ranglijst staan. In een stagnerende markt – logistiek en transport – laat het bedrijf jaar na jaar forse groei zien. Logistic Force is in 2008 opgericht en was aanvankelijk actief als uitzendbureau. 'In 2010 kwam daar de opleidingstak Logistic Force Academy bij,' aldus Patrick Villevoye, een van de initiatiefnemers. 'Kort daarna

volgde een strategische herijking van onze activiteiten, met ondersteuning van Port4Growth. Dit leidde tot de doelstelling om een brede HR-dienstverlening te bieden in transport en logistiek.' Logistic Force is daartoe actief met drie productgroepen. 'Werving & selectie voor medewerkers op mbo-plusniveau, payroll- en uitzenddiensten plus scholing, zowel van onze eigen mensen als voor klanten. Met deze drie pijlers bieden wij een totaalpakket.'

## Delen en vermenigvuldigen

Daarbij koos Logistic Force voor een opmerkelijk model: een samenwerking van inmiddels zeven complementaire bedrijven. 'De overkoepelende holding heeft 60% van de aandelen. De rest is per bedrijf telkens in handen van twee ondernemers die verantwoordelijk zijn voor de dagelijkse leiding. Zij opereren grotendeels autonoom, schakelen snel en kunnen direct inspelen op vragen van klanten.' Delen leidt tot vermenigvuldigen, is het motto van Logistic Force. 'Onze partners vullen elkaar aan. Daardoor heeft het totaalproduct meer impact dan de individuele aanbieders. Zowel voor de bedrijven zelf als voor onze opdrachtgevers.'

Waarvan akte, want in een stagnerende sector laat Logistic Force een groei zien tot wel 40%. 'Op macroniveau is de markt een gegeven, micro kun je wel degelijk verschil maken. Door onderscheidend en vernieuwend te zijn, en door het ondernemerschap daar te laten waar het hoort: zo dicht mogelijk bij de klant.'

Met dit sterke fundament zet Logistic Force haar expansie voort. Eerst worden in Zuid-Nederland meer vestigingen geopend, dan volgen andere delen van het land. Het bedrijf voorziet ook de komende jaren een groei van rond de 40%. 'Maar het groeitempo is een gevolg van de gekozen strategie, geen doel op zich. Belangrijk is ook dat we de verdere groei bij voorkeur samen realiseren met onze huidige partners. Daarom is veel aandacht voor hun persoonlijke ontwikkeling door training en coaching.' Villevoye is blij met de nominatie voor de High Growth Awards. 'Intern heeft onze deelname de nodige impact. Ook versterkt het ons profiel naar klanten en andere stakeholders. Daarmee onderstrepen wij onze ambitie.'

## Innovatief fust

Ook Lightweight Containers is nieuwkomer in de ranglijst. 'Mensen kennen ons vooral van de KeyKeg,' vertelt CFO Anita Veenendaal. 'Dit is een eenmalig, recyclebaar fust voor bier, wijn en andere koolzuurhoudende dranken dat de stalen vaten vervangt. De KeyKeg is er in meerdere varianten en bestaat uit een meerlagige binnenzak in een PET-container die wordt beschermd door een extra PET-wand of kartonnen ompakking.' Het innovatieve vat is het resultaat van meer dan 14 jaar onderzoek en ontwikkeling. 'De voordelen zijn enorm. Brouwers, fabrikanten en distributeurs beschikken met de KeyKeg over een prima alternatief voor stalen fusten die hoge logistieke kosten met zich meebrengen. Ook eindgebruikers hebben er baat bij. In de horeca is het gezeul met zware vaten en flessen verleden tijd. Bovendien blijft drank in een KeyKeg veel langer goed. Al zijn horeca-eigenaren geen rechtstreekse klanten, ze vormen wel degelijk een belangrijke doelgroep. Daarom gaan we graag ook met de horeca zoveel mogelijk het gesprek aan.'

Groeiondernemers  
zien overwegend  
zonnige  
vooruitzichten

## Marktleider

Lightweight Containers fungeert als spin in het web en is verantwoordelijk voor ontwikkeling, organisatie en commercie. 'We werken in een consortium samen met onder meer Schoeller Allibert – waar KeyKegs worden geproduceerd – en leveranciers van vulmachines, binnenzakken en tapkoppen. Stuk voor stuk partijen die baat hebben bij het succes van de KeyKeg. En het zijn complementaire bedrijven, waardoor salesmedewerkers elkaars producten kunnen introduceren.'

Er zijn meer eenwegfusten op de markt. 'Het is een nieuw product dat de nodige uitleg vergt. Dus hoe meer partijen helpen

## HIGH GROWTH AWARDS 2013

Overall ranking	Bedrijf	% Gemiddelde groei	Juryscore
1	De Tuinen	15,80	31,71
2	Brainnet	64,20	30,00
3	Drukwerkdeal.nl	91,90	29,86
4	Lightweight Containers	76,50	29,71
5	AFAS Software	12,90	29,29
6	Phenom World	45,10	28,43
7	Hamilton Bright	20,60	28,14
8	TelServ	109,00	27,71
9	Securelink	34,00	27,57
10	Ziuz	23,40	27,43
11	Bartosz ICT	27,90	26,29
12	Sparco International	25,00	26,29
13	Applied Micro Electronics	21,90	26,14
14	Intrasurance	45,90	26,00
15	Eteck Energie bedrijven	18,46	25,57
16	Henri Willig BV	14,90	25,57
17	DMT Environmental Solutions	43,20	25,29
18	ITON	103,00	25,14
19	Noldus	12,20	24,86
20	Movacolor	17,50	24,57
21	TechAccess	27,30	24,43
22	E-Village	18,00	24,43
23	De Klok (Tequesta)	2203,00	24,29
24	ETTU	16,70	24,14
25	PVNED Holding	40,90	23,86
26	Infradata	100,60	23,71
27	Clansman	18,80	23,49
28	Visions Connected	28,40	23,43
29	Kijlstra	13,80	23,43
30	Ambitious People	51,70	23,29
31	Improve Digital	81,10	23,10
32	Central Point Nederland	6,90	22,97
33	Max ICT BV	41,40	22,71
34	Your Surprise	81,30	22,71
35	Mconomy	43,50	22,58
36	Compare Group	11,10	22,05
37	The Kingfield Group (Studentenwerk)	23,20	21,79
38	Paphos Group	26,30	21,66
39	Quanza	19,63	21,66
40	Beslist.nl	93,70	21,46
41	UNC Plus Delta	31,70	21,39
42	Venne Electronics	22,50	21,13
43	Expand Online	55,14	20,74
44	Mister B	14,30	20,34
45	ATS All Tape Supplies BV	36,40	20,08
46	D&F Techniek	21,70	20,08
47	CRI Service	12,70	19,95
48	Medisol BV	15,10	19,49
49	Dexter Mould Technology	10,40	19,29
50	BITS Group	13,70	19,03
51	Maas en Hagoort Lampen	20,00	18,77
52	Ormer ICT	20,01	18,38
53	Polyfluor	9,70	18,24
54	Azerty	9,60	17,98
55	WerkTalent	22,60	17,72
56	20/20 Vision Europe	11,00	17,65
57	Calco	15,60	17,46
58	Logistic Force	178,80	17,19
59	Digimo Media Group	47,30	16,54
60	Credit Management Group	44,00	16,54
61	Proud Company	-3,30	16,00
62	Main Energie	21,25	12,60
63	Door to Door Cargo Care	58,40	11,81



deze oplossing een brede bekendheid te geven, hoe beter. Want we zijn ervan overtuigd dat wij beschikken over het beste product. Kwaliteit is de rode draad, zowel als het gaat om veiligheid, hygiëne als gebruiksgemak. De recente bekroning door de jury van de Beverage Innovation Awards als beste innovatieve logistieke oplossing onderstreept onze positie als marktleider.'

## 182 landen

Veenendaal noemt geen exacte aantallen, maar wil wel kwijt dat al meer dan een miljoen KeyKegs geleverd zijn. 'We groeien al vijf jaar met meer dan 50%. Op dit moment houden zich zo'n honderd mensen bezig met het product, waarvan dertig op het hoofdkantoor in Den Helder. Momenteel wordt de KeyKeg in 42 landen geleverd en in 182 landen gebruikt. 'Maar internationaal liggen er nog veel meer kansen,' zegt Veenendaal stellig. 'Over vijf jaar moeten er wereldwijd acht productielijnen staan en is de KeyKeg goed voor een omzet van minimaal 150 miljoen euro.'

## Multinational4Groeï

Om inzicht te geven in de economische impact van groeibedrijven zijn de resultaten van de genomineerden voor de High Growth Awards geconsolideerd in een Multinational4Groeï: één organisatie met een totale omzet van bijna €1,3 miljard. Over 2010 was dat nog €841 miljoen; dit betekent een gemiddelde jaarlijkse stijging van 24%. Het aantal fte steeg over 2010-2012 van 2.967 naar 4.138, een jaarlijkse plus van 18%. De productiviteit nam over drie jaar gemeten met zo'n 10% toe. Snelle groeiers blijken vooral actief in Business Services, ICT, energie en E-commerce. De genomineerden in deze sectoren zijn samen goed voor 78% van de totale omzet. Op het geconsolideerde bedrag van €1.291 miljoen werd in 2012 een bruto marge behaald van €383 miljoen. Het bedrijfsresultaat voor rente en belasting bedroeg €86 miljoen. De gemiddelde solvabiliteit bedraagt 34%, de liquiditeitspositie ten opzichte van het totale vermogen 25%. Een prima buffer plus een mogelijke bron voor toekomstige investeringen, aldus Luc

Daemen. Hij is partner bij Grant Thornton Specialist Advisory en verantwoordelijk voor de Multinational4Groeï-consolidatie. 'Al met al heeft de Multinational4Groeï een sterke financiële positie met een prima winstgevendheid.'

## Zonnig perspectief

De toekomst ziet er eveneens goed uit, constateert Daemen. 'De combinatie van een solide solvabiliteit, goede cashpositie, toenemende productiviteit, toekomstgericht verdienmodel en sterke winstgevend groei zijn pijlers voor een hoge aandeelhouderswaarde.' Ook de groeiondernemers zelf zien overwegend zonnige vooruitzichten. Uit de gebundelde verwachting over 2014 blijkt een verdere stijging van de omzet tot €1.898 miljoen, een jaarlijkse toename van ruim 20% ten opzichte van 2012. Ook gaan de genomineerden uit van jaarlijks gemiddeld 15% meer personeel. Dit perspectief bevestigt dat een aanhoudende groei wel degelijk mogelijk is, ook onder moeilijke omstandigheden. ■

*De ondernemersfamilie Veenendaal (Lightweight Containers): Anita Veenendaal (CFO), Jan Veenendaal (CEO) en Jan-Dirk Veenendaal (COO).*



## INZICHT DOOR FINANCIËLE GROEISCAN

Hoe kom ik aan kapitaal? Hoe los ik financiële knelpunten op? En hoe zorg ik dat debiteuren tijdig betalen? Om groeiondernemers te ondersteunen bij deze en andere kwesties ontwikkelden experts van Rabobank samen met Port4Growth een financiële groeiscan. Die kwam tot stand op basis van ervaringen van snelgroeiende bedrijven uit verschillende branches. Aan de hand daarvan zijn zes financiële thema's bepaald die cruciaal zijn voor een succesvolle groei. De scan geeft inzicht in de prioriteiten op financieel gebied, bevat adviezen van experts en laat zien hoe collega-groeiondernemers financiële knelpunten hebben opgelost.

Meer informatie op [www.financieelgroeimodel.nl](http://www.financieelgroeimodel.nl)

# Financieel specialisten van DAS: verstand van ondernemen



Charles Staats, directeur bij DAS: 'Een ondernemer wil geen verrassingen, maar inzicht.'

## DAS

DAS is de specialist in het voorkomen, oplossen en beheersbaar houden van juridische en financieel-juridische problemen voor particulieren, bedrijven en (semi-)overheden. DAS heeft ruim 2.100 medewerkers in dienst, onder wie 630 gespecialiseerde juristen en 450 incassospecialisten. DAS heeft vestigingen in Amsterdam, Arnhem, Rijswijk, Den Bosch, Roermond, Eindhoven, Groningen, Zaandam, Den Haag, Utrecht en Rotterdam. Kijk ook op [www.das.nl](http://www.das.nl)

De financieel specialisten van DAS helpen ondernemers met een efficiënte verwerking van hun boekhouding tegen een aantrekkelijk tarief. Zij nemen alle boekhoudkundige zaken uit handen, beantwoorden vragen en denken mee. Zo weet een ondernemer haarfijn hoe zijn bedrijf er financieel voor staat. En kan hij doorgaan met waar hij goed in is: ondernemen.

## Altijd de actuele stand van zaken

DAS heeft een nieuwe financiële dienst: DAS Online Boekhouder. Een ondernemer levert zijn boekhouding aan bij de financieel specialisten van DAS en die gaan ermee aan de slag. Een ondernemer wil inzicht hebben in de actuele financiële status van zijn onderneming. Hij wil weten waarop hij moet letten. Hij wil een boekhouder die met hem meedenkt en zijn vragen kan beantwoorden. Geen verrassingen, maar inzicht. DAS Online Boekhouder biedt dat: efficiënt, online en toch persoonlijk.

## Portal

De financieel specialist van DAS spreekt met de ondernemer zijn boekhouding door en kijkt hoe onze dienstverlening het beste aansluit op zijn situatie. Hij verwerkt de boekhouding van het lopende jaar en richt een portal in. Daar kan de ondernemer altijd de actuele financiële status van zijn onderneming zien. De ondernemer levert zijn administratie aan, online via de portal of per post. De boekhouder verwerkt alles, verzorgt de jaarlijkse rapportages

en regelt de belastingaangiften. Zo geeft hij inzicht in de omzet, kosten, resultaat, openstaande debiteuren en crediteuren.

## Gerust hart

Wij merken dat veel ondernemers blij zijn dat ze hun boekhouding bij ons hebben neergelegd. Starters, zzp'ers, maar ook kleine mkb'ers. Zij kunnen hun boekhouding met een gerust hart aan ons overlaten. Dat is onze drive: wij willen ondernemers helpen met ondernemen. En met onze dienst DAS Online Boekhouder kunnen zij ook gratis gebruikmaken van onze telefonische hulplijnen voor juridische en incasso-problemen. Een ondernemer hoeft nooit ver te zoeken als hij een probleem of vraag heeft. Eén telefoontje is voldoende. ■

Wilt u meer informatie over DAS Online Boekhouder? Ga dan naar [www.das.nl/boekhouder](http://www.das.nl/boekhouder). Ook kunt u hier eenvoudig de kosten berekenen van het uitbesteden van uw boekhouding.

## De opkomst van crowdfunding

## Veel meer dan geld alleen

TEKST HANS HAJÉE

Steeds meer bedrijven maken gebruik van crowdfunding. De opkomst van deze financieringsvorm hangt sterk samen met de terughoudendheid van banken en andere geldverstrekkers. 'Maar het past ook in een maatschappelijke ontwikkeling,' stelt Tom Vroemen. 'Crowdfunding haalt de risico-inschatting van een bedrijf of idee uit het bankkantoor en legt deze midden in de samenleving.'

Crowdfunding is een breed begrip, aldus CrowdAboutNow-directeur Tom Vroemen. 'Het kan gaan om donaties, een vorm die in Amerika een enorme vlucht nam. Ook vindt financiering plaats in ruil voor levering van een product of dienst. Tot slot is er investeringscrowdfunding waarbij financiers hun inleg met rente terugkrijgen. Wij waren de eerste partij die deze variant aanbod. Hiervoor is een vergunning van de AFM vereist. Op dit moment beschikken nog maar twee platforms hierover, waaronder CrowdAboutNow.'

## 100 keer 500

CrowdAboutNow richt zich op financiering van startups en mkb met een kapitaalbehoefte tot zo'n twee ton. 'Bij jonge en kleine bedrijven uit deze categorie wegen de opbrengsten voor banken vaak niet op tegen de kosten die nodig zijn om een gedegen oordeel te kunnen vellen. Verder verzwakt risicodragend kapitaal de balans, terwijl die in het kader van Basel III juist versterkt moet worden. Ook via informal investors en subsidies is minder financiering beschikbaar. Alternatieven zijn dus dringend gewenst.'

CrowdAboutNow zoekt vooral investeerders die een band hebben met het bedrijf of de ondernemer(s). 'Denk aan vrienden, familie, klanten en leveranciers. Zij staan dicht bij het te financieren bedrijf of hebben een zakelijk belang. Ook gaat het deze

partijen niet primair om het rendement.' Door de investering op te delen in kleine bedragen blijken veel initiatieven financieerbaar. 'Waar een kredietaanvraag van 50.000 euro niet slaagt, lukt het wel om 100 keer 500 euro bij elkaar te krijgen.'

Crowdfunding zorgt voor een verbinding tussen bedrijven en hun omgeving

## Transparantie

Crowdfunding vereist een gedegen voorbereiding. 'Sommige mensen denken: als ik mijn idee maar online zet, komen de investeerders vanzelf. Zo werkt het niet,' weet Vroemen. 'Via ons platform zijn al 48 bedrijven gefinancierd. De ervaring leert dat je vooraf goed moet nadenken over je netwerk, over partijen die baat hebben bij de onderneming. Die moet je met de juiste argumenten aanspreken. Verder vragen wij bedrijven die minder dan drie jaar bestaan om een voordragende partij; een partner met ervaring in de sector die zijn naam wil verbinden aan de kandidaat.' Transparantie

is cruciaal. 'Financiële gegevens worden voor zover die beschikbaar zijn gepubliceerd. Wij controleren en communiceren de kwaliteit daarvan indien ze door een accountant zijn opgesteld of gecontroleerd.' Slechte resultaten zijn geen belemmering, als ze maar correct worden weergegeven. 'De crowd moet op goede gronden een investeringsbesluit kunnen nemen.'

## Bewezen draagvlak

Ruim 70% van de investeringsproposities die CrowdAboutNow aanbiedt, haalt het volledige streefbedrag op. 'Maar de hoeveelheid geld die via crowdfunding verworven kan worden, heeft een grens. Daarom zie je bij grotere investeringsbehoeftes vaak een combinatie met bancaire financiering. We merken overigens dat ondernemingen die eerst gecrowdfund zijn meer succes hebben bij een bank. Er is immers een aantoonbaar draagvlak. Met crowdfunding onderzoek je hoe de markt over een product of idee denkt. Lukt het niet om op die manier voldoende financiering binnen te halen dan is het meestal niet zo'n goed idee.'

## Delicatesse

Die test hebben Buitengewone Varkens glansrijk doorstaan. 'Tijdens een reis naar Portugal proefden we heerlijk varkensvlees, terecht als delicatessie aangeprezen,' vertelt Willem Rienks, samen met Wim



Meulenkamp oprichter van het bedrijf. 'Het vlees bleek afkomstig van dieren die in groepen buiten leefden. Als dat in Portugal mogelijk is, waarom dan niet in Nederland?' Die gedachte liet beide Twentse ondernemers niet los en leidde twee jaar geleden tot de start van Buitengewone Varkens. Tot ze rijp zijn voor de slacht groeien Bonte Bentheimers en Gasconnevarkens op in een natuurlijke omgeving. 'Hun welzijn neemt hierdoor substantieel toe, net als de kwaliteit van het vlees. Dat ziet er anders uit, ruikt en smaakt wezenlijk beter dan dat van dieren uit de intensieve varkenshouderij die nooit buiten komen. Je proeft echt verschil.'

### Friends, fools and family

Banken stonden niet te trappelen om het initiatief te financieren. 'We kwamen op het idee voor crowdfunding door een Schotse bierbrouwer die een vliegende start kreeg met ondersteuning van *friends, fools and family*, zoals hij het zelf omschreef. Intermediaire sites bestonden nog niet en we moesten het op eigen kracht doen. Door reuring te creëren, bijvoorbeeld met een aantal varkens op de Enschedese zaterdagmarkt, ging het balletje rollen.' Wat heet: het animo overtrof de stoutste verwachtingen. 'Doel was 300 tot 400 crowdfunders aan ons te binden, maar de teller staat al op ruim 2.000. Zij betalen 100 euro en krijgen daarvoor vlees ter waarde van 120 euro. Momenteel zijn we bezig met een aanvullende actie waarbij funders 1.000 euro kunnen inleggen. De opbrengst wordt geïnvesteerd in nieuwe locaties, kraamhokken en een beter voersysteem.' Op twaalf plekken leven nu zo'n 400 varkens. 'We willen toe naar 800 dieren. Daarmee kun-

nen niet alleen crowdfunders van vlees worden voorzien, maar is het ook mogelijk aanvullende afzetkanalen als restaurants te bedienen.'

### Geweldige avonturen

Voor Buitengewone Varkens is crowdfunding een uitkomst. 'Het bedrijf loopt prima en we beleven geweldige avonturen met de dieren. Maar arbeidsintensief is het zeker. Het buiten houden van varkens is onontgonnen terrein en bijna elke dag zijn er praktische problemen die om een oplossing vragen. Ook gaat veel tijd zitten in het contact met de crowdfunders. We organiseren open dagen, versturen nieuwsbrieven en er is veel contact via mail en telefoon.' Door deze interactie ontstaat een hechte band. 'Funders geven opbouwende kritiek en ondersteunen ons op tal van manieren. Los van de financiering ligt daar de grote meer-

waarde van crowdfunding. De intensieve betrokkenheid van klanten brengt ons als bedrijf echt verder.'

### Enorme potentie

'Funders zijn inderdaad veelal zeer betrokken bij het bedrijf,' is ook de ervaring van Tom Vroemen. 'Het zijn krachtige ambassadeurs die vaak meer inbrengen dan geld alleen. Maar de maatschappelijke impact speelt ook aan het begin van het traject, bij de risico-inschatting van een initiatief. Met crowdfunding haal je deze als het ware uit het kantoor van de bank en legt het midden in de samenleving. Dit zorgt voor een verbinding tussen bedrijven en hun omgeving. Naast het financiële aspect is dat voor mij het meest wezenlijke kenmerk van crowdfunding. Het geeft deze financieringsvorm een enorme potentie.' ■



*Buitengewone Varkens: hechte band met crowdfunders*

De juiste persoon, de juiste invulling, de juiste reis

# Avontuur en emotie op maat

TEKST GERDA BAEYENS FOTOGRAFIE MARJO VAN DE PEPPEL

*Marco van der Vlies: 'Elke reis die wij aanbieden is uniek'*



Met medewerkers op speurtocht door Barcelona? Met klanten naar het WK in Brazilië? Wie een onvergetelijke, meerdaagse, besloten groepsreis wil, moet bij KRAS groups, incentives & sports zijn. Zij biedt u immers het beste van twee werelden.

‘We kunnen plukken uit de voorraadkast van een mooie, grote onderneming en we zijn klein genoeg om maximale aandacht op maat te kunnen geven. De perfecte combinatie dus,’ vindt manager Marco van der Vlies.

## Nooit tweemaal hetzelfde

‘Het bedenken, op maat maken en uitvoeren van groepsreizen, incentives en sportreizen,’ antwoordt Marco op de vraag wat zijn business unit de zakelijke wereld zoal te bieden heeft. ‘Onder ‘groep’ verstaan we een gezelschap van minimaal vijftien personen. Een maximaal aantal is er niet,’ glimlacht hij. ‘Onlangs zijn we bijvoorbeeld met 1700 personen naar Zuid-Spanje gevlogen.’ Afhankelijk van wat het bedrijf beoogt, zorgen Marco en zijn team voor het passende product op maat. Het maakt immers verschil of een bedrijf zijn klanten een reis aanbiedt of medewerkers op reis stuurt om hun betrokkenheid te vergroten. ‘Het product dat wij afleveren, wordt bepaald door het doel dat een bedrijf, overheid of organisatie voor ogen heeft. Wij proberen de bedoeling van de klant perfect te vertalen naar een product op maat. Daarom is elke reis die wij aanbieden uniek.’

## Toeters, bellen & fantasie

‘Groepsreizen zijn doorgaans een afgeleide van reguliere reizen die in onze brochures zijn opgenomen,’ gaat Marco verder. ‘Het zijn bestaande reizen die we omvormen tot groepsreizen en waaraan we de nodige toeters en bellen toevoegen. Bij dit soort reizen is alles afgestemd op het bedrijf in kwestie: van de menukaart met het bedrijfslogo tot de cadeautjes op de kamer. De look-and-feel van de klant moet de hele reis prominent aanwezig zijn. Bij incentives daarentegen spelen creativiteit en het verrassingseffect vaak een grote rol. Een vierdaagse trip naar Marokko begint bijvoorbeeld met een kamelentocht door de woestijn, inclusief overnachting in een bedoeïenentent. In het geval van sport- en hospitality reizen ten slotte kun je een onderscheid maken tussen actieve en passieve reizen. Bij de actieve neemt de groep deel aan een sportief evenement. Zo hebben we laatst bijvoorbeeld een gezelschap naar de marathon van New York gebracht. In dat geval zorgen we niet alleen voor de vlucht en logies, maar ook voor de inschrijving van alle deelnemers, een trainingsschema, aangepast voedingsprogramma enzovoort. Bij passieve sportreizen gaat het dan weer om het louter bijwonen van grote sportevenementen zoals het EK of WK voetbal.’





## De juiste persoon

‘Iedereen kan een reis organiseren, maar alleen maatwerkspecialisten zijn in staat de juiste vertaalslag te maken tussen de wens van de klant en het product,’ stelt Marco van der Vlies. ‘De eerste stap bestaat stevast uit het bepalen van de kaders. Wat wil de klant? Welk effect beoogt hij met de reis? Met de uitkomsten van het intakegesprek gaan we vervolgens aan de slag zodat we met een mooi voorstel kunnen komen dat gaandeweg uiteraard kan worden bijgesteld. Telkens als we een verzoek binnenkrijgen, kijk ik goed wie van onze medewerkers het beste bij die groep past. Ik heb het dan niet over een bepaalde expertise, want daarover beschikken al onze medewerkers, maar over karakter en sociale vaardigheden. Sommige medewerkers kun je immers voor elke groep inzetten terwijl andere beter passen bij een specifieke doelgroep. Zo hebben we onlangs een reis naar Ierland georganiseerd voor Stichting Valk, een stichting voor mensen met vliegangst. Dan kijken we wie van ons het beste met een dergelijk gegeven kan omgaan.’

Je moet jezelf kunnen  
wegcijferen

## Voorzien op het onvoorziene

‘In dit vak moet je heel erg dienstbaar zijn,’ zegt Marco. ‘Je moet jezelf kunnen wegcijferen. Het is immers niet jouw feestje maar dat van de klant. Daarnaast zijn flexibiliteit, creativiteit en stressbestendigheid onmisbare eigenschappen. Vooral dat laatste is geen overbodige luxe want reizen verlopen niet altijd volgens plan. Natuurlijk stel je vooraf bepaalde draaiboeken op, maar er is altijd een Plan B. Een What-if-scenario. We houden constant rekening met onvoorziene omstandigheden. Zo waren we met 1400 man op weg naar het EK voetbal toen we hoorden dat het vliegtuig een forse vertraging had opgelopen. Dan komt het erop aan snel te schakelen en op de juiste knoppen te drukken om het gezelschap een paar uur zinvol bezig te houden. Op die momenten speelt het voordeel van onderdeel te zijn van een groot concern. Dankzij het omvangrijke TUI-netwerk konden we 20 kilometer verderop terecht in een golfresort. Wie zin had, kon nog snel een golfclinic meepikken of genieten van een uitgebreide lunch.’

## Trouw aan bedrijfswaarden

‘Geen vraag is te gek, althans zolang het programma ook technisch haalbaar is. Soms is een verzoek immers niet te realiseren of is het in strijd met de normen en waarden van ons bedrijf. In onze sector worden TUI en KRAS.NL gezien als de pionier op het vlak van duurzaamheid. Als een bedrijf ons dus vraagt om iets rond Parijs-Dakar te organiseren, haken we sowieso af. Ook als het ontzettend lucratief is,’ beaamt Marco de vraag. ‘Parijs-Dakar gaat door stiltegebieden en kwetsbare natuur en dat strookt niet met de kernwaarden van ons bedrijf: het respect voor mens, natuur en dier. En waarden zijn er om achter te staan,’ besluit manager Van der Vlies. ■

### KRAS.NL

Bernseweg 22a

5324 JW Ammerzoden

T 073-5999514

E marco.van.der.vlies@krasreizenopmaat.nl

I www.kras.nl





## Ondernemers op zoek naar alternatieve financieringsmogelijkheden



# Mkb schreeuwt om krediet buiten de bank

TEKST PAUL DE GRAM

Fortis en Friesland Bank verdwenen, andere banken bouwden hun zakelijke kredieten geheel of gedeeltelijk af. Het Nederlandse bankenlandschap is een stuk overzichtelijker geworden. Veelgehoorde klacht onder ondernemers is dat de overgebleven spelers (te) terughoudend zijn bij kredietverstrekking, vooral aan het mkb. Is die kritiek terecht? En zijn er alternatieven?



'Veel meldingen over het niet kunnen bemachtigen van krediet.'

**Michaël van Straalen**  
Voorzitter MKB-Nederland

'Ongeveer 90 procent van de externe financiering in het midden- en kleinbedrijf komt van banken. De afhankelijkheid van bancair krediet is groot. Aan-

bod buiten de bank is dan ook hard nodig. MKB-Nederland krijgt van ondernemers veel meldingen over het niet kunnen bemachtigen van krediet. Ook wordt bestaande kredietruimte ingeperkt. De ruimte om te kunnen ondernemen wordt daardoor ernstig beperkt. Cijfers van de ECB laten recent zien dat Nederlandse ondernemers van heel Europa de grootste kans hebben hun neus te stoten bij de bank. Alarmerend. Want hoewel de vraag naar krediet is gedaald, is het dus voor mkb'ers die wél financiering zoeken niet eenvoudig die ook daadwerkelijk te krijgen.

MKB-Nederland heeft nauw contact met banken en de overheid over dit grote probleem. Wij zijn blij dat het ministerie van Economische Zaken op Prinsjesdag bekend maakte dat het zijn inzet op bedrijfsfinanciering vergroot. Belangrijk zijn de garantieregelingen BMKB en GO die helpen om de kredietverlening via banken te ondersteunen. Met de uitbreiding van Qredits naar 150.000 euro komt het kabinet de dringende oproep van ondernemers naar beschikbaarheid van kleine kredieten tegemoet.

Bij een aantrekkende economie gaan bedrijven weer investeren in personeel, gebouwen en machines. Daar moet dan wel geld voor zijn. Gelukkig zijn inmid-

dels ook verzekeraars en de pensioensector betrokken bij de discussie. De overheid richt een speciale Nationale Investeringsinstelling (NII) op om kapitaal naar het bedrijfsleven te krijgen. Ook banken zijn inmiddels actief om de mogelijkheden voor kredietverstrekking te verbeteren door securitisatieconstructies in te zetten. Dat moet ruimte bieden aan mkb-ondernemers. Andere voorbeelden van nieuw aanbod zien we maandelijks opkomen. Er gebeurt veel! Kijk bijvoorbeeld naar de kredietunie die in de bakkerijsector is opgericht. Ook via crowdfunding worden steeds meer bedrijven gefinancierd. Ik ben blij met dit nieuwe aanbod, het mkb heeft er behoefte aan. MKB-Nederland roept banken op, ondernemers ook te wijzen op deze nieuwe (complementaire) financieringskanalen en hen daarbij te blijven ondersteunen.

**Chris Buijink**

Voorzitter Nederlandse Vereniging van Banken (NVB)

'Het is al een tijd economisch zwaar weer. Dat merken vooral kleinere bedrijven die zich richten op de binnenlandse markt. Nederlanders hebben met elkaar minder te besteden. In de afgelopen zes jaar is hun koopkracht gemiddeld met

7 procent gedaald, in de EU met 3 procent. De kredietverlening aan het mkb loopt sinds eind 2012 terug met circa 3,5 procent per jaar, zeker voor kleinere kredieten. Dat komt door een teruggelopen kredietvraag en doordat banken scherp naar de levensvatbaarheid van ondernemingsplannen kijken. Dat moet ook, want banken werken met spaargeld van ons allemaal. Ook moeten de banken aan veel nieuwe regels voldoen en werken zij aan versteviging van hun vermogenspositie. Voor goede kredietaanvragen met gezonde businessplannen staan de banken open. Als de economie weer aantrekt, zullen banken en andere kapitaalverschaffers klaar moeten staan om in de groeiende kredietbehoefte te kunnen voorzien. Voor veel kleinere bedrijven geldt ook dat door de crisis het eigen vermogen sterk is aangesproken. Daar is vaak versterking nodig. Je geeft dan misschien wat zeggenschap weg, maar je kunt expertise binnenhalen. De banken willen de dialoog aangaan, ook met het mkb: luisteren naar ondernemers, aangeven wat men van de bank kan verwachten en wat de



'Banken kijken scherp naar de levensvatbaarheid van ondernemingsplannen.'

bank van de ondernemer verwacht. Het is van belang, ook goed uit te leggen waarom aanvragen soms niet kunnen worden gehonoreerd, zodat ondernemers naar de passende financieringsvorm kunnen zoeken. Veel ondernemers vinden het moeilijk om tot een financieringsaanvraag te komen. Daar kunnen banken de ondernemer met informatie bij helpen. Banken willen ook hun knowhow inzetten om alternatieve financieringsvormen verder te onderzoeken. Zij zijn tevens een belangrijke partner voor Qredits waar kleine ondernemers terecht kunnen voor microkrediet. Kortom, de banken willen zich zeker ook inzetten voor kleine ondernemers.'

### Elwin Groenevelt

Algemeen directeur Qredits

'Banken verstrekken nauwelijks nog krediet aan het mkb. Dat is op het ogenblik de meest gehoorde klacht van ondernemers. De banken zeggen op hun beurt dat ze nog veel zakelijke kredieten verstrekken. Ziedaar de impasse tussen de relatief kleine ondernemer en de grote banken.

Onderzoek wijst uit dat beide partijen gelijk hebben. De omvang van de zakelijke kredietverlening groeit de afgelopen jaren nog steeds. Aan de andere kant blijkt dat het volume kleine kredieten (tot 250.000 euro) sinds 2010 substantieel daalt. Voor de sectoren bouw, detailhandel, commerciële dienstverlening en starters is deze daling nog sterker.

De feiten ondersteunen dus de beleving van beide partijen. Probleem is dat ondernemers hier veel meer last van ondervinden dan banken. De oplossing ligt in het stimuleren van innovaties in de financiële sector. Ondernemend Nederland is voor kredietverlening te afhankelijk van banken. Met alle gevolgen van dien. Daarom is het ook zo belangrijk dat nieuwe niet-bancaire kredietverstrekkers voor ondernemers ontstaan. Kleine organisaties die het anders doen dan banken, zoals Qredits of crowdfundingplatforms. Zij voorzien in een behoefte van ondernemers. Waar banken zó groot zijn dat weinig persoonlijke



'Voor ondernemers moeten nieuwe niet-bancaire kredietverstrekkers opstaan.'

aandacht meer mogelijk is, kunnen deze organisaties zich onderscheiden door een persoonlijke aanpak en extra diensten zoals bijvoorbeeld coaching. Belangrijk hierbij is dat een nieuwe infrastructuur en regelgeving ontstaan, zodat deze organisaties zich goed kunnen ontwikkelen. En dat de ondernemer de weg naar de alternatieven weet te vinden. Iedereen is gebaat bij meer innovatie in de financiële sector. Uit onderzoek blijkt dat het mkb sneller groeit bij een groter aandeel niet-bancaire financiering in een land. Daarom zouden alle betrokken partijen zoals banken, overheden, (institutionele) investeerders én het mkb dit van harte moeten ondersteunen.' ■



## HOE CHECK JE DE KWALITEIT VAN EEN SCHOONMAAKBEDRIJF?

In Nederland zijn veel schoonmaak- en glazenwassersbedrijven te vinden die staan voor kwaliteit en betrouwbaarheid. Bedrijven die beschikken over brede vakkennis, goed omgaan met hun personeel en netjes belasting betalen. Maar hoe zijn die te vinden? Vanaf 1 januari 2013 zijn ze gemakkelijk te herkennen aan het keurmerk van

brancheorganisatie OSB. Een nieuw label, exclusief voor bedrijven die het goed doen! Zo heeft heel Nederland voortaan helder zicht op de kwaliteit en betrouwbaarheid van een schoonmaak- of glazenwassersbedrijf. Check dus vanaf nu altijd het OSB-Keurmerk. Wilt u meer weten over het keurmerk en de voorwaarden? Kijk op

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



# Stagiair of toch werknemer?

In de huidige arbeidsmarkt komt het regelmatig voor dat werkgevers te maken hebben met stagiairs die een stage lopen buiten het kader van een opleiding. Te denken valt aan een afgestudeerde die een aantal maanden stage loopt om de kansen op de arbeidsmarkt te vergroten. Hoewel de werkzaamheden die de stagiair verricht vaak productief zijn en vergelijkbaar met die van werknemers, wordt in de meeste gevallen maar een geringe stagevergoeding betaald. Een dergelijke situatie roept dan ook regelmatig vragen op naar de rechtspositie van de stagiair. Naar aanleiding van het artikel 'Onbetaalde stage mag?' (Spits, 25 september 2013) zijn over dit onderwerp recentelijk Kamervragen gesteld.

Stages zijn niet wettelijk geregeld. Een stagevergoeding is dan ook niet aan het wettelijk minimumloon gebonden en een stagiair hoeft niet per definitie een opleiding te volgen bij een onderwijsinstelling. Wel kan de toepasselijke CAO bepalingen over stagiairs en stagevergoedingen bevatten. Verder zijn diverse regels op het gebied van arbeidsomstandigheden van toepassing op stagiairs. Als een stageovereenkomst wordt gesloten, is de werkelijke aard van de overeenkomst afhankelijk van de concrete omstandigheden en van de regeling die de stagiair met de stagegever heeft afgesproken.



**mr Laura Kiebert**  
Van Benthem & Keulen  
Advocaten & Notariaat  
[lurakiebert@vbk.nl](mailto:lurakiebert@vbk.nl)

Bij de kwalificatie van een overeenkomst komt het volgens vaste rechtspraak niet aan op hoe partijen de overeenkomst hebben genoemd, maar vooral op de partijbedoeling en de wijze waarop feitelijk aan de overeenkomst uitvoering is gegeven. Hoewel een overeenkomst de naam van stageovereenkomst heeft en het leerelement aanwezig is, kan dus toch sprake zijn van een arbeidsovereenkomst als aan alle voorwaarden voor een arbeidsovereenkomst is voldaan.

Dat is het geval wanneer de stagiair in overwegende mate productieve arbeid verricht, daar substantieel loon voor ontvangt en een gezagsverhouding bestaat. Dit is opnieuw door de Hoge Raad bevestigd in haar arrest van 3 mei 2013 (LJN: BY8742). Als sprake blijkt te zijn van een arbeidsovereenkomst, geniet de stagiair de bescherming van het arbeidsrecht en wordt de werkgever geconfronteerd met premieverplichtingen en een mogelijke boete van de Inspectie SZW.

Om het risico te beperken dat sprake is van een arbeidsovereenkomst, dienen de activiteiten van de stagiair hoofdzakelijk te zijn gericht op het – onder begeleiding – uitbreiden van eigen kennis. Het werk van de stagiair zal zich meer moeten richten op persoonlijke leerdoelen dan op bedrijfsdoelen. De leerdoelen moeten concreet zijn benoemd en de stage zal tussentijds en aan het eind moeten worden geëvalueerd. Het zal dan inzichtelijk moeten worden gemaakt of de stagiair de leerdoelen heeft bereikt. Verder dient de plek van de stagiair normaal gesproken niet door een werknemer te worden bezet. Indien de stagiair geen beloning of slechts een onkostenvergoeding ontvangt, ontbreekt het element loon en zal in beginsel om die reden geen arbeidsovereenkomst kunnen ontstaan. ■

## Wim Wiersma over sociaal ondernemerschap

## 'Je moet wel blijven ondernemen'

Horecaondernemer Wim Wiersma en De Slinger Utrecht hebben al jaren een band. Met The Colour Kitchen verzorgt hij geregeld de catering op Slinger-activiteiten. En op verzoek van de Slinger Utrecht boog hij zich met enkele andere ondernemers over een logistiek probleem bij de voedselbank in Utrecht. 'Sociaal ondernemerschap kwam op mijn pad. Maar het moet ook wel in je zitten.'

The Colour Kitchen biedt jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt de mogelijkheid een horecaopleiding te volgen in eigen restaurants en cafés. Het oorspronkelijk Amsterdamse concept is nu op verschillende plaatsen in Nederland te vinden. 'Ik was eigenaar van Grand Catering toen ik tot het inzicht kwam dat we ook de maatschappelijke verantwoordelijkheid van de onderneming moesten oppakken,' vertelt Wiersma. 'Het was nog in een tijd waarin het niet op kon. Ook heel plezierig natuurlijk, maar er ontbrak naar mijn gevoel iets. Ik ben toen op zoek gegaan naar een goede invulling van die maatschappelijke betrokkenheid. Zo kwam ik in contact met The Colour Kitchen in Amsterdam.'

## Gouden greep

Grand Catering nam een aantal leerlingen van The Colour Kitchen op. Toen Wiersma Grand Catering in 2010 van de hand deed, besloot hij zich helemaal op het concept van The Colour Kitchen te richten. Hij zette een restaurant op in een oude school



Wim Wiersma: flinke groei met The Colour Kitchen

in Zuilen. Dat bleek een gouden greep. 'We hadden de tijd mee. Je bent in dit vak soms te vroeg, soms te laat, maar het was exact het goede moment. Mensen vinden het concept van een commercieel geleide professionele organisatie met een maatschappelijke opdracht geweldig.'

Eind 2012 is Wiersma de cateringactiviteiten van The Colour Kitchen On Tour landelijk verder gaan uitrollen. Jaarlijks worden 90 jongeren opgeleid. 'Ik denk dat we de komende periode flink zullen groeien. Alleen al in Utrecht zitten we op drie locaties. Over twee jaar leiden we zeker het dubbele aantal jongeren op.'

## Commerciële context

Wiersma geniet van zijn nieuwe manier van zaken doen. 'Je hebt te maken met andere opdrachtgevers: overheden, instellingen en non-profitorganisaties. We werken anders, meer 'basic'. Dat is ook van deze tijd. Het past in een periode van transitie naar een nieuwe samenleving. Het is soberder, realistischer, met krappere budgetten.'

Wiersma betoogt enthousiast over de positie van het merk The Colour Kitchen. Maar het ging toch ook om sociaal onder-

nemerschap? 'Natuurlijk gaat het daarom. Maar dat kan niet zonder een strenge commerciële context. Als we geen geld verdienen, als we niet kritisch kijken naar onze bedrijfsvoering, komt het niet goed met deze onderneming. En dan gebeurt er ook niets voor de samenleving. Het hele verhaal moet kloppen: product, uitvoering en prijs. Met alleen een sociale instelling kom je er niet. Je moet blijven ondernemen. Maar je kunt heel goed kiezen voor een manier van ondernemen waar de samenleving ook wat aan heeft.' ■

Steeds meer ondernemingen nemen hun maatschappelijke betrokkenheid serieus en zetten zich belangeloos in voor een project ter versterking van de samenleving. De Slinger Utrecht stimuleert ondernemers een actief MBO-beleid te voeren, adviseert daarbij en vormt de schakel tussen vraag en aanbod. Utrecht Business ondersteunt deze doelstellingen van harte en biedt De Slinger in elke uitgave een podium. Meer informatie op [www.deslingerutrecht.nl](http://www.deslingerutrecht.nl).

# Positioneer uw bedrijf vanuit Regus WTC Papendorp



## Binnenkort geopend in Utrecht WTC Papendorp

**Ontdek te beste werkplek in Utrecht!** Met ons wereldwijde netwerk van kant-en-klare kantoor- en vergaderruimtes en virtuele kantoren kunt u zich bezighouden met uw core business. De inrichting en techniek laat u gewoon aan ons over. Zoekt u een kantoor voor een korte of lange periode, of zelfs maar voor een enkele keer? Dat kan bij Regus. Nu ook in Utrecht WTC Papendorp. Een perfecte locatie om slim en productief te werken, op welke manier u maar wilt.

*Kom binnenkort bij ons langs!*

WTC Papendorp, Papendorpseweg 100, Utrecht, 3528 BJ

0800 020 2000  
regus.nl



# 18X

Porsche Scene Live voor maar  
€60,-

Ontvang 12 x Porsche Scene Live +  
6 reeds verschenen edities voor €60,-

Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

[www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl)



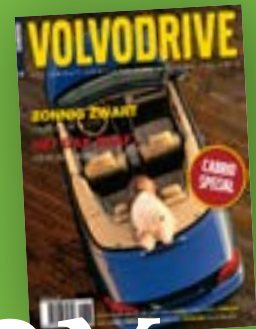
# 12X

Great British Cars voor maar  
€45,-

Ontvang 6 x Great British Cars +  
6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.greatbritishcars.nl](http://www.greatbritishcars.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

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



# 12X

Volvodriven Magazine voor maar  
€45,-

Ontvang 6 x Volvodriven Magazine +  
6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvodriven Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvodriven Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.volvodrivemagazine.nl](http://www.volvodrivemagazine.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

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



# Succesvolle primeur voor regio Utrecht



Op de parkeerplaats van Postillion Hotel Utrecht Bunnik vormden de zakenauto's een lange stoet.



De eerste pitstop was bij het grootste kasteel van Nederland, Kasteel de Haar in Haarzuilens.



Een grote groep testrijders stond klaar om de zakenauto's uit te proberen.



Er werden veel nieuwe contacten gelegd.



'Tiger', de mascotte van FC Utrecht, verwelkomde de testrijders bij Stadion Galgenwaard.



De deelnemers vulden ijverig de testformulieren in.

De eerste autotestdag van Utrecht Business vond op 5 november plaats. De animo om zakenauto's aan een kritische blik te kunnen onderwerpen was overweldigend. Na een goed verzorgde lunch bij startlocatie Postillion Hotel Utrecht Bunnik werden tijdens de stops bij het Koetshuis van Kasteel de Haar en Stadion Galgenwaard de bevindingen vastgelegd in de testverslagen. De dag werd uiterst geslaagd afgesloten met een dinerbuffet bij Postillion Hotel Utrecht Bunnik.



*De skyboxen boden een fantastisch uitzicht op het veld.*



*In de kleedkamers werd uitleg gegeven over onder andere FC Utrecht Business.*



*Na een lange dag stapten de deelnemers weer in de auto richting Postillion Hotel Utrecht Bunnik voor het diner.*

## DEELNEMERS

Dion Bartels, Bartels Consultancy  
 Arnoud Cornelissen, Redactie bureau aapress  
 Harry van Dam, Paapstvandam  
 Marco van Diggelen, De Boorder  
 Elzard Engelkens, Comma Vastgoed  
 Rop Haak, HaakKranen  
 Linda Holterman, Baker Tilly Berk  
 Erik de Jager, IJsselstreek Zakelijk  
 Emile Jongerius, Apply  
 Perry Kruin, Reasonmarketing  
 Hans van Mackelenbergh, Citocom  
 Jan Neele, ACN Utrecht  
 Jeroen Overvest, Baker Tilly Berk  
 Patricia van Petersen, Reflect Select  
 Roland Regeer, Webmeneertje  
 Tessa Rijn, Task Hero  
 Sjoerd Rijper, Micpoint  
 Conrad Roelen, ABN Amro  
 Martijn Schaeffer, PayRault  
 Roy Sijgers, Green Badger  
 Bjorn Stukje, Bjorn Stukje.com  
 Rick Venema, GaragePark  
 André Verschoor, Adviespraktijk Gebouwen  
 Peter Vos, Magic Hands  
 Sietze van der Wal, Kaartencarroussel

## AANWEZIGE DEALERS

Sjef ten Berge, Jeroen van der Haar, Gerald Uitermark en Tom Rodenburg, Muntstad  
 Geert Stavorinus, Fivan Auto  
 Henk van Essen en Harold de Vries, Utrechts Auto Bedrijf U.A.B.  
 Gerwin van Jaarsveld, Autobedrijf Van Jaarsveld  
 Frank Koudijs, Broekhuis Volvo  
 Samakkab Mohamoud Ali, Armin Nasseri en Hans Knoop, Autobedrijf Knoop  
 Lucien van Veen, Damsté Auto  
 Dick van Welij, Bochane

## LOCATIES

Koetshuis Kasteel de Haar  
 Stadion Galgenwaard  
 Postillion Hotel Utrecht Bunnik





## Uw partner in mobiliteit



**Muntstad is een professionele en sterk groeiende organisatie in de automotive sector.** De groep omvat merkdealers, een leasemaatschappij en schadeherstelbedrijven. Hiermee is Muntstad in staat om de complete mobiliteitsbehoefte van een klant in te vullen. Met vestigingen in Utrecht, Nieuwegein en Zeist is Muntstad sterk vertegenwoordigd in midden Nederland. **Ontzorgen en kwaliteit is ons motto.**

### Vestigingen

- Landzicht 8-14-18-22, Utrecht
- Blanckenhagenweg 8-10, Zeist
- Nijverheidsweg 11, Nieuwegein
- Damzicht 2-4, Utrecht
- Kwikstaartlaan 18, Zeist

### Contact

T. (030) 296 90 00  
E. [info@muntstad.nl](mailto:info@muntstad.nl)  
[www.muntstad.nl](http://www.muntstad.nl)



# AUDI A3 LIMOUSINE



## DEALER: MUNTSTAD

### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN VAN DER HAAR

Maarten Schaeffer: 'Ik vind dat de geteste A3 een verrassend, compact model heeft. Een zakelijke rijder die voor kwaliteit en uitstraling gaat, zou deze wagen zeker moeten overwegen.'

Hans van Mackelenbergh: 'Deze auto heeft een sterke dieselmotor en een mooie afwerking. Het dashboard springt er qua looks uit. Een goede optie als je zakelijk en privé wilt combineren en je thuis een tweepersoonshuishouden hebt.'

Rop Haak: 'Deze Audi is strak, degelijk, tijdloos, sportief en goed afgewerkt. De uitstraling is eerder bescheiden dan opdringerig. Ik had verwacht dat je voor het imago, de uitrusting en het rijgedrag van deze Audi een hoge prijs zou moeten betalen, maar dat is zeker niet het geval.'

Emile Jongerius: 'Dit is een zeer representatieve wagen met prima rijeigenschappen. Mede vanwege de goede prijs-kwaliteitverhouding kan ik deze auto zeker aanbevelen.'

Dion Bartels: 'Met deze wagen is het heerlijk kilometers vreten over de snelweg, zeker omdat de Audi overkomt als een veilige auto. De prijs-kwaliteitverhouding is goed.'

Arnoud Cornelissen: 'Dit is echt een voorbeeld van Duitse degelijkheid. Bovendien schakelt deze Audi lekker kort.'

Linda Holterman: 'Dit is een mooie, representatieve wagen die mede vanwege de korte eerste versnelling lekker sportief rijdt. Het interieur is fraai.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A3 Limousine 2.0 TDI
Type:	Ambition Pro Line Plus
Transmissie:	6 versnellingen, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.968 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	320Nm
Verbruik:	1 op 24,4
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 8,7 s
Topsnelheid:	220 km/u
Uitrusting:	Xenon plus verlichting, navigatie pakket, Audi Soundsystem, 17" Im velgen
Verkoopprijs:	€ 39.246,- (excl. bijkomende kosten)
Leaseprijs:	vanaf € 610,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 28.500,-
Informatie:	<a href="http://www.muntstad.nl/audi">www.muntstad.nl/audi</a>

# DE NIEUWE CITROËN GRAND C4 PICASSO

## - MET 7 ZITPLAATSEN -



VANAF € 27.690

20% BIJTELLING

NETTO BIJTELLING VA € 213 PM

CITROËN prefereert TOTAL

NU BIJ DAMSTÉ NIEUWEGEIN:

### CITROËN GRAND C4 PICASSO. THE TECHNOSPACE

De technologie in de Citroën Grand C4 Picasso biedt alles wat u nodig heeft. Zo bedient u alle functies met het 7-inch touchscreen en met een 12-inch HD-screen aan boord heeft u volledige controle. De wereld ligt aan uw voeten.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Gem. verbruik: 3,8-6,3 l/100km; 15,9-26,3 km/l; CO<sub>2</sub>: 98-145 g/km. Prijs is incl. BTW en BPM, excl. recyclingbijdrage, leges en kosten rijklaar maken (zie voor kosten en verkoopvoorwaarden [www.citroen.nl](http://www.citroen.nl)). Afgebeeld model kan afwijken van het standaardmodel. Prijs-, model- en fiscale wijzigingen voorbehouden. Het genoemde bijtellingspercentage is afhankelijk van de datum van registratie. Het genoemde bijtellingspercentage en vanaf netto bijtellingsbedrag (per maand) zijn gebaseerd op de uitvoering van het model met het laagste bijtellingspercentage en altijd gebaseerd op 42% inkomstenbelasting. Bel 0800-CITROEN (0800-2487636) voor meer informatie of kijk op [www.citroen.nl](http://www.citroen.nl).

AUTOMOBIELBEDRIJF J. DAMSTÉ B.V. - NIEUWEGEIN - DUKATENBURG 94 - 030-6004900

[WWW.DAMSTE.CITROEN.NL](http://WWW.DAMSTE.CITROEN.NL)



# CITROËN GRAND C4 PICASSO



**DEALER:** DAMSTÉ AUTO NIEUWEGEIN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** LUCIEN VAN VEEN

Martijn Schaeffer: 'Deze wagen heeft een uitstekende eerste indruk op mij gemaakt. De auto is bovendien ideaal als je zakelijk en privégebruik wilt combineren.'

Sietze van de Wal: 'Wat een ruimte biedt deze wagen! Ook het beeldscherm in het dashboard is prachtig groot. Wie veel ruimte nodig heeft, van comfort houdt en veel auto voor een gunstige prijs wil aanschaffen, moet zeker eens een testrit in deze Citroën maken.'

Linda Holterman: 'Deze Picasso rijdt goed en heeft bovendien fijne stoelen en een overzichtelijk dashboard met veel extra's zoals navigatie. Overdag is dit een mooie, zakelijke auto die van alle gemakken is voorzien, terwijl deze 's avonds in een familiewagen transformeert.'

Bjorn Stukje: 'Je krijgt veel auto voor een redelijke prijs. De combinatie van zakelijk en privégebruik is bij deze wagen optimaal.'

Jan Neele: 'Ik vind de Picasso een prettige auto met veel comfort en een nette afwerking, al moest ik wel even wennen aan de vele schermen op het dashboard. Vanwege de hoeveelheid ruimte is het ook nog eens een bijzonder praktische wagen.'

Jeroen Overvest: 'Dit is een prima auto. Het aanschafbedrag en de bijtelling zijn heel gunstig, aangezien je er veel opties voor terug krijgt.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	Grand C4 Picasso
Type:	Business eHdi
Transmissie:	6 versnellingen, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.599 cc
Vermogen:	115 pk
Koppel:	270 Nm
Verbruik:	1 op 25
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 12,1 s
Topsnelheid:	189 km/u
Uitrusting:	Introductiepakket inclusief Led3D achterlichten, Extra getinte zijruiten achter, 17" LM velgen, CD speler, PackParkAssist 360graden, Dodehoekbewaking
Verkoopprijs:	€ 33.560,-
Leaseprijs:	€ 759,- (48 mnd/20.000 km per jaar)
Vanafprijs:	€ 31.890,-
Lease vanaf-prijs :	€ 529,-
Informatie:	<a href="http://www.damste-auto.nl">www.damste-auto.nl</a>



FREELANDER 2

## THE CALM BEFORE, DURING AND AFTER THE STORM



### Land Rover Experience Centre B.V. Utrechts Auto Bedrijf UAB

Laagraven 3, Nieuwegein  
030-288 15 12 [www.uab.nl](http://www.uab.nl)

Min./max. gecombineerd verbruik: 6,0-9,6 l/100 km, resp. 16,7-10,4 km/l, CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 158-224 g/km. Consumentenprijs vanaf € 39.990 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijkslaarmaken. Leaseprijs vanaf € 981 p.m. excl. BTW (bron: Land Rover Financial Services, full operational lease, 48 mnd., 20.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.

 NEW THINKING.  
HYUNDAI NEW POSSIBILITIES.

## Slimme leaserijders kijken onder de streep

De Hyundai i40 Wagon is zeer compleet én zakelijk uitgerust. U krijgt de unieke 5 jaar zekerheid, zonder kilometerbeperking, met nieuwwaarde dekking. Ook dat zal uw zakelijk instinct aanspreken. U betaalt voor de Hyundai i40 nu slechts € 197,- aan bijtelling per maand.



Netto bijtelling  
**€ 197,-** per maand

### AUTOBEDRIJF BOCHANE

#### Utrecht

Franciscusdreef 10-16  
3565 AB UTRECHT  
Tel: 030 - 261 9528

#### Veenendaal

Galileistraat 12  
3902 HR VEENENDAAL  
Tel: 0318 - 529 555

#### Zeist

Odijkerweg 54  
3709 JH ZEIST  
Tel: 030 - 692 6070

#### Heteren

Polderstraat 5  
6666 LD HETEREN  
Tel: 026 - 472 2272

#### Tiel

Zuiderhavenweg 7  
4004 JJ TIEL  
Tel: 0344 - 760 040

#### Arnhem

Hazenkamp 15  
6836 BA ARNHEM  
Tel: 026 - 362 8080

[bochane.hyundai.nl](http://bochane.hyundai.nl)

Gecombineerd brandstofverbruik: 4,3-7,7 (l/100 km) / 23,3-13 (km/l); CO<sub>2</sub> - emissie: 113-179 (g/km). Uitstoot afhankelijk van verbruik. Uitstoot- en brandstofverbruik-gegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG.

GENOEMDE PRIJS VAN HET MODEL IS INCL. BTW & BPM EN EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN, METALLIC LAK, LEGES EN RECYCLINGBIJDRAGE. ZIE VOOR KOSTEN EN VOORWAARDEN [WWW.HYUNDAI.NL](http://WWW.HYUNDAI.NL). AFGEBEELD MODEL KAN AFWIJKEN VAN STANDAARD UITVOERING. ENERGIELABEL IS AFHANKELIJK VAN DE VERKRIJGBARE UITVOERING. 5 JAAR NIEUWWAARDE DEKKING IS ONDERDEEL VAN DE HYUNDAI VERZEKERING. MAANDELIJKE BIJTELING VOOR DE HYUNDAI I40 IS BEREKEND O.B.V. DE HYUNDAI I40 SEDAN 1.6 GDI I-DRIVE EN DE HYUNDAI I40 SEDAN 1.6 GDI BLUE BUSINESS EDITION. BEDRAGEN ZIJN AFGEROND. AAN DE INFORMATIE KUNNEN GEEN RECHTEN WORDEN ONTLEEND. VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN. DE INFORMATIE IS ONDER VOORBEHOUD VAN WIJZIGINGEN, ZET- EN DRUKFOUTEN. ZIE VOOR KOSTEN EN VOORWAARDEN HYUNDAI.NL



# HYUNDAI IX35



**DEALER:** BOCHANE  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DICK VAN WELIJ

Perry Kruin: 'Representatief is deze auto zeker. Ook de afwerking en de prijs-kwaliteit-verhouding zijn netjes.'

Harry van Dam: 'Dit vind ik een mooi en representatief model. Als je eisen niet te hoog zijn, is dit een prima wagen met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding.'

Marco van Diggelen: 'Deze wagen oogt compact van buiten maar is van binnen juist heel ruim. Het zitcomfort is goed, mede

dankzij de hoge zit. De ix35 kan met recht value for money worden genoemd.'

Patricia van Petersen: 'De Hyundai ix35 is een mooie wagen met een prima prijs-kwaliteitverhouding. Een testrit kan ik zeker aanbevelen.'

Rick Venema: 'Hyundai heeft met de ix35 een mooie, ruime wagen op de markt gebracht. Deze wagen is bovendien ook als gezinswagen zeer geschikt.'

Erik de Jager: 'Dit is een grote, stoere wagen voor een relatief lage prijs.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	ix35
Type:	1.6 GDi i-Light
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.590 cc
Vermogen:	135 pk
Koppel:	165 Nm
Verbruik:	1 op 15,6 (gecombineerd)
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 11,1 s
Topsnelheid:	178 km/u
Uitrusting:	Ledverlichting, navigatiesysteem, 18 inch velgen, Panoramadak
Verkoopprijs:	€ 31.800,-
Leaseprijs:	vanaf € 575,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	vanaf € 24.995,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane-hyundai.nl">www.bochane-hyundai.nl</a>



# HYUNDAI I40



## SPECIFICATIES

Merk:	Hyundai
Model:	i40 Wagon
Type:	2.0 GDi i-Catcher
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.000 cc
Vermogen:	177 pk
Koppel:	214 Nm
Verbruik:	1 op 12,9 (gecombineerd)
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 10,6 s
Topsnelheid:	208 km/u
Uitrusting:	navigatiesysteem, 18 inch velgen, Panoramadak, Lederen bekleding, Xenon verlichting
Verkoopprijs:	€ 41.300,-
Leaseprijs:	vanaf € 545,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 23.495,-
Informatie:	<a href="http://www.bochane-hyundai.nl">www.bochane-hyundai.nl</a>

### DEALER: BOCHANE

#### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DICK VAN WELIJ

Bjorn Stukje: 'Ik vind dit een mooie, sportieve wagen.'

Linda Holterman: 'Dit is een hele aparte auto. Het dashboard met blauwe lichten geeft je bijna het idee alsof je in een cockpit zit. Verder scoort de i40 overigens prima wat betreft comfort en rijeigenschappen.'

Tessa Rijn: 'Deze auto heeft een fraai uiterlijk en is echt bij de tijd. Een prima optie voor iemand die een comfortabel en sportief vervoersmiddel zoekt.'

Hans van Mackelenbergh: 'Ik ben positief verrast. De Hyundai i40 is stil, comfortabel en de motor reageert goed. Dit is een ideale wagen als je comfortabel wilt reizen en daar een goede prijs-kwaliteitverhouding voor wilt betalen.'

Jan Neele: 'Mijn eerste indruk is uitstekend. De wagen scoort goed op het gebied van comfort en afwerking. De i40 kan goed worden ingezet als degelijke, nette zakenauto. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is goed.'

Rop Haak: 'Deze wagen heeft een eigen, sportief uiterlijk. Van binnen is de i40 echt ruim ondanks de vele extra's die er op en aan zitten. Dit is een mooi voorbeeld van een goede en moderne auto.'

Martijn Schaeffer: 'Deze wagen heeft op het gebied van rijgedrag, comfort, veiligheid, afwerking en representativiteit op mij een uitstekende indruk gemaakt. Een prima optie voor de zakelijke rijder die waar voor zijn geld wil.'





# LAND ROVER FREELANDER 2



**DEALER:** UTRECHTS AUTO BEDRIJF  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HAROLD DE VRIES

Sietze van der Wal: 'Ik vind dit een stoere, degelijke wagen die ook nog eens netjes is afgewerkt en goed is uitgevoerd. Dit is echt een auto om mee voor de dag te komen.'

Marco van Diggelen: 'Deze Land Rover is traditioneel en tijdloos. Binnenin profiteer je van een goed zitcomfort en veel pk's onder de motorkap.'

Conrad Roelen: 'Als je een functionele terreinwagen nodig hebt voor je bedrijfsvoe-

ring, dan is een testrit in deze wagen zeker een aanrader. De Land Rover biedt veel comfort, een hoge instap en niet te veel poespas.'

Roy Sijgers: 'Deze wagen rijdt heerlijk vlot en reageert snel. Als je op zoek bent naar een SUV-achtige wagen, dan kan ik een testrit in deze auto zeker aanbevelen.'

Jan Neele: 'Mijn eerste indruk is boven verwachting. De wagen biedt veel comfort, goede stoelen en ook de afwerking

oogt dik in orde. Eigenlijk is dit een prima compromis tussen outdoor en zakelijk.'

Jeroen Overvest: 'Ik had nog nooit in een Land Rover gereden. Je zit heel hoog en ook de pedalen zitten een stuk hoger dan ik gewend ben. Dat kan ik zeker wel waarderen. Helaas rijd ik zelf nooit off road, maar als je de functionele eigenschappen van deze wagen voor je bedrijfsvoering nodig hebt, is deze zeker het overwegen waard.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Land Rover
Model:	Freelander 2
Type:	TD4 (4wd) SE 'Pack'
Transmissie:	Automatische transmissie
Cilinderinhoud:	2.179 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	420 Nm
Verbruik:	1 op 14,28
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 11,2 s
Topsnelheid:	181 km p/u
Uitrusting:	Prestige Pack (stoelbekleding in generfd leder incl. armsteunen voor en middenarmsteun achterbank, 18' 10-Spoke l.m. velgen, leder stuurwiel
Verkoopprijs:	€ 58.460,-
Leaseprijs:	€ 1.225,-
Vanafprijs:	€ 39.990,-
Lease vanafprijs:	€ 919,-
Informatie:	<a href="http://www.uab.nl">www.uab.nl</a>





## RANGE ROVER EVOQUE MORE THAN JUST A PRETTY FACE

Het Pure Business Pack met o.a. generfd lederen stoelbekleding, Hi-line Meridian audiosysteem 380W en harddrive satellietnavigatiesysteem, is beschikbaar voor € 2.990,- inclusief BTW en BPM zolang de voorraad strekt.

### Land Rover Experience Centre B.V. Utrechts Auto Bedrijf UAB

Laagraven 3, Nieuwegein  
030-288 15 12 [www.uab.nl](http://www.uab.nl)

**B** Min./max. gecombineerd verbruik: 4,9-7,8 l/100 km, resp. 20,4-12,8 km/l, CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 129-181 g/km. Consumentenprijs vanaf € 44.200 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijklaarmaken. Leaseprijs vanaf € 815 p.m. excl. BTW (bron: Land Rover Financial Services, full operational lease, 48 mnd., 20.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.



**HANS KOKX**  
Fotografie & Imaging

[www.hkf-imaging.nl](http://www.hkf-imaging.nl)



# RANGE ROVER EVOQUE



**DEALER:** UTRECHTS AUTO BEDRIJF  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** HENK VAN ESSEN

Harry van Dam: 'Deze wagen beschikt over een fraai interieur en rijdt ook nog eens heerlijk rustig. De vormgeving is erg mooi. De prijs is stevig, maar dat is deze auto zeker meer dan waard. Dit is echt een bolide voor de autoliefhebber die zowel comfort als sportiviteit belangrijk vindt. Ikzelf zou deze Range Rover graag willen hebben!'

Erik de Jager: 'Dit lijkt misschien de kleine broer van de grote Range Rover, maar als je eenmaal bent ingestapt ben je dat gevoel

vollendig kwijt. De wagen is sjiek en sportief en het glazen dak maakt het interieur optisch zeer ruim. Kijk, rijd en vergelijk; deze auto moet je echt zelf ervaren.'

Peter Vos: 'Deze wagen lijkt van buiten misschien klein, maar eenmaal binnen heb je een zee aan ruimte, zicht en elektronica. De Evoque is een mooie, comfortabele auto met alles erop en eraan. Mensen die qua lengte vooraan hebben gestaan, kunnen hier zeker hun benen kwijt.'

Roland Regeer: 'Mijn eerste indruk van deze wagen is beter dan verwacht. Dit is namelijk een verademing omdat je eerder de (rij)eigenschappen van een 'ouderwetse' Range Rover verwacht.'

Perry Kruin: 'Binnen het prijssegment waar deze wagen in valt, heb je met de Range Rover echt een hele andere wagen te pakken.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Land Rover
Model:	Range Rover Evoque MY13
Type:	TD4 Dynamic 5-deurs
Transmissie:	Automaat 6-bak
Cilinderinhoud:	2.179 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	400 Nm
Verbruik:	1 op 15,6
Acceleratie:	0-100 km/u in 9,6 s
Topsnelheid:	182 km p/u
Uitrusting:	Dynamic Tech Pack (Automatische-recirculatie airconditioning met pollenfilter, HDD Navigatiesysteem, virtuele cd-wisselaar, SWYS spraakbediening, elektr. achterklepbediening, RVS dorpellijsten met Range Rover
Verkoopprijs:	€ 69.900,-
Leaseprijs:	€ 1325,-
Vanaf-prijs:	€ 44.200,-
Lease vanaf-prijs:	€ 809,-
Informatie:	<a href="http://www.uab.nl">www.uab.nl</a>





mazda

zoom-zoom

# *SKYACTIV TECHNOLOGY: DE EFFICIENCY VAN RIJPLEZIER*

Hoe kan rijplezier samengaan met efficiency? Volgens Mazda maar op één manier: door meer te presteren met minder middelen. Het kan met SKYACTIV TECHNOLOGY, dat zorgt voor motoren met een hogere compressieverhouding dan in de Formule 1, auto's met een lager gewicht en transmissies die direct en sportief schakelen. Zo zorgt SKYACTIV TECHNOLOGY voor betere prestaties, een lager brandstofverbruik en een lagere uitstoot.



## Energie label A

Vanaf € 27.640,-

- 2.0 SKYACTIV-G met 165 pk (121 kW)
- 1.800 kg trekkracht

## A 20% BIJTELLING

Vanaf € 28.990,-

- 2.2 SKYACTIV-D met 150 pk (110 kW)
- Verbruik van 1 op 26 (diesel)



## AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSSSEN B.V.

Kometenweg 7 • 3606 BD Maarssen • Tel. 0346 - 586 444 • [www.knoopweb.nl](http://www.knoopweb.nl)

Gemiddeld verbruik getoonde modellen liter per 100 km/km's per liter/CO<sub>2</sub>-uitstoot g/km: van 3,9 tot 6,0/van 16,6 tot 25,6/van 104 tot 139. Prijzen inclusief BPM en BTW en exclusief kosten rijklaar maken. Vraag ons naar de kosten en voorwaarden of kijk op [www.mazda.nl](http://www.mazda.nl). Prijswijzigingen voorbehouden. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van de daadwerkelijke specificaties.

# MAZDA3



**DEALER:** AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSEN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ARMIN NASSERI

Conrad Roelen: 'Deze wagen heeft een stevige vering en is mooi uitgevoerd. De prijs-kwaliteitverhouding is goed. Je krijgt veel auto voor een zeer redelijk bedrag.'

Rick Venema: 'De Mazda3 is zowel van binnen als van buiten verrassend mooi afgewerkt. Ik kan dit exemplaar zeker aanbevelen.'

Marco van Diggelen: 'Het interieur is strak en hoogwaardig afgewerkt waardoor het luxe oogt. De bediening is gemakkelijk en het rijge-

drag zeer sportief. Je krijgt veel auto voor relatief weinig geld.'

Peter Vos: 'Deze auto heeft goede stoelen, rijdt sportief en biedt veel opties op het gebied van veiligheid. In één woord een topwagen.'

Patricia van Petersen: 'De Mazda scoort op alle mogelijk vlakken uitstekend, inclusief de prijs-kwaliteitverhouding. Dit is zeker een van de beste auto's waar ik tijdens de testdag in heb gereden.'

Roy Sijgers: 'Deze auto rijdt heel erg fijn. Zeker voor de prijs krijg je heel veel luxe en een zeer complete wagen waar eigenlijk niets in ontbreekt. Wil je een wagen die comfortabel zit en goed geprijsd is, dan moet je deze zeker overwegen.'

Erik de Jager: 'De auto is compleet, zit lekker en reageert fel op het gaspedaal. Ook zitten er leuke toeters en bellen op. De Mazda oogt misschien op het eerste gezicht gewoon, maar van binnen is dat absoluut niet het geval.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Mazda
Model:	Mazda3
Type:	Skyactive-G 2.0 6MT 120pk GT-M
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1998 cc
Vermogen:	120 pk
Koppel:	210 Nm
Verbruik:	1 op 19,6
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 8,8 s
Topsnelheid:	198 km p/u
Uitrusting:	18-inch Lichtmetalen velgen, Privacy-glass, Parkeersensoren voor en achter, Bi-zone Climate Control, Licht en regensensor, HMI commander, Cruise control, Stoelverwarming, Hill Hold (automatische remfunctie tegen weggrollen op helling)
Verkoopprijs:	€ 28.390,-
Leaseprijs:	€ 452,- p/m
Vanaf-prijs:	€ 22.190,-
Lease vanaf-prijs:	€ 405,- p/m



# MAZDA6



## SPECIFICATIES

Merk:	Mazda
Model:	Mazda6
Type:	Skyactive-D 2.2 6EAT 150pk Skylease+
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2191 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	380 Nm
Verbruik:	1 op 20,8
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 9,8 s
Topsnelheid:	204 km p/u
Uitrusting:	City Safety, 17-inch Lichtmetalen velgen, Privacy-glass, Parkeersensoren voor en achter, Bi-zone Climate Control, Licht en regensensor, HMI commander, Cruise control, Stoelverwarming
Verkoopprijs:	€ 38.190,-
Leaseprijs :	€ 706,- p/m
Vanaf-prijs:	€ 28.990,-
Lease vanaf-prijs :	€ 485,- p/m

**DEALER:** AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSEN  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** SAMAKAB MOHAMOUD ALI

André Verschoor: 'Deze Mazda voelt heel vertrouwd; alles zit op de juiste plaats en de verlichting op het dashboard is heel rustig en overzichtelijk. Eigenlijk zit deze wagen als een maatpak; als je hier in rijdt, hoef je eigenlijk zelf geen stropdas te dragen om representatief over te komen.'

Rop Haak: 'Dit is in mijn ogen een zeer verzorgde, comfortabele auto die heel stabiel en veilig aanvoelt. Het interieur kent geen hinderlijke elementen en dat maakt het tijd-

loos. Je krijgt veel kwaliteit tegen een redelijke prijs. Het uiterlijk is bijna te bescheiden voor hetgeen wat er achter en onder de motorkap schuil gaat.'

Emile Jongerius: 'Het rijcomfort is bij deze Mazda dik in orde. Ook de prijs-kwaliteitsverhouding is uitstekend. Ik kan een testrit in deze wagen zeker aanbevelen.'

Arnoud Cornelissen: 'Dit is een nette en goed afgewerkte wagen. Als je sjiek wilt rij-

den maar niet te veel op wilt vallen, is dit je bolide. Grappig detail is dat de rij-assistentie voor de dode-hoekwaarschuwing bedoeld is.'

Hans van Mackelenbergh: 'De prijs-kwaliteitsverhouding is uitstekend. Met deze auto heb je echt waar voor je geld.'





# MITSUBISHI OUTLANDER



**DEALER:** FIVAN AUTO

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** GEERT STAVORINUS

André Verschoor: 'Met de ontwikkelingen op het gebied van duurzame mobiliteit is de gecombineerde benzinemotor een mooie en veilige steun in de rug.'

Emile Jongerius: 'Mijn eerste indruk van deze wagen is goed, en ook de prijs-kwaliteitverhouding is dik in orde.'

Sjoerd Rijper: 'Dankzij de hoge zit heb je in deze wagen een zeer goed overzicht

op de weg. Verder rijdt de wagen heel rustig en biedt deze veel comfort. Zeker voor een EV-combinatie krijg je veel auto voor relatief weinig geld.'

Elzard Engelkens: 'Voor het onderdeel goede eerste indruk maken, is deze Outlander zeker geslaagd.'

Arnoud Cornelissen: 'Dit is voor mij het prototype van een complete en com-

pacte auto die je ook nog eens tegen een relatief lage prijs aan kan schaffen. Dit is echt een wagen voor de sportieveling.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Outlander
Type:	PHEV
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.998 cc
Vermogen:	121 pk + 82 pk (verbrandingsmotor en elektromotor)
Koppel:	Gezamenlijk 327 Nm
Verbruik:	1.9 liter/100 km
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 11 s
Topsnelheid:	170 km/u Elektronisch gelimiteerd
Uitrusting:	Instyle uitvoering, leder, navi, schuifdak.
Leaseprijs:	€ 879,80
Vanafprijs:	€ 43.490,-
Informatie:	<a href="http://www.fivan-auto.nl">www.fivan-auto.nl</a>

# PEUGEOT 308



## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	308
Type:	Première 1.6 THP
Transmissie:	Handgeschakeld, 6 versnellingen
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 17,8
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 8,9 s
Topsnelheid:	202 km/u
Uitrusting:	Vernis metallak, 18 inch LMV
Verkoopprijs:	€ 26.450,-
Leaseprijs :	€ 469,80 (60 mnd/20.000 km/jr)
Vanafprijs:	€ 18.900,-
Lease vanafprijs:	€ 362,36 (60 mnd/20.000 km/jr)
Informatie:	<a href="http://www.vanjaarsveldpeugeot.nl">www.vanjaarsveldpeugeot.nl</a>

**DEALER:** AUTOBEDRIJF VAN JAARVELD  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** GERWIN VAN JAARVELD

Rop Haak: 'De 308 heeft een bescheiden formaat, maar van buitenaf zie je niet dat het interieur spectaculair anders is. Ook is de wagen strakker in diens presentatie en prestatie dan ik had verwacht. Verder rijdt deze Peugeot zoals je dat van iedere moderne auto mag verwachten.'

Linda Holterman: 'Ik vind dit een mooie, compacte wagen met een overzichtelijk maar zeer modern dashboard. De prijs-kwaliteitverhouding is goed, want je krijgt zeer veel extra's en daarmee een leuke au-

to voor relatief weinig geld. En met het Formule 1-stuur is het in deze auto heerlijk rijden door de bossen van Utrecht.'

Sjoerd Rijper: 'Deze wagen heeft een simpele maar zeer effectieve afwerking dat met name bij het dashboard tot uiting komt. Onder andere op dat onderdeel kom je niet te veel poespas tegen. Voor de sportieve rijder is dit een goede, zakelijke auto.'

Bjorn Stukje: 'Dit is een fijne en wendbare auto. Het kleine stuur vind ik persoonlijk erg

prettig. Dit is een ideale optie als je in de stad werkzaam bent.'

Hans van Mackelenbergh: 'Voor de prijs van een Polo krijg je een wagen met een mooi en compact ontwerp. Hier kan je mee voor de dag komen.'







## Peugeot Dealer

Autobedrijf Van Jaarsveld  
Heeswijk 143  
3417GP Montfoort  
(0348) - 47 12 26  
[www.vanjaarsveldpeugeot.nl](http://www.vanjaarsveldpeugeot.nl)  
[info@vanjaarsveld.peugeot.nl](mailto:info@vanjaarsveld.peugeot.nl)

**Banden, velgen, uitlijnen, APK, onderhoud en reparatie voor elk merk en type auto**

### Profile Tyrecenter Montfoort\*

Heeswijk 143a  
3417GP Montfoort  
(0348) - 40 49 19  
[www.profiletyrecenter-montfoort.nl](http://www.profiletyrecenter-montfoort.nl)  
[montfoort@profile.nl](mailto:montfoort@profile.nl)



\*Achter Autobedrijf Van Jaarsveld

Particulieren, zakelijke klanten en leaserijders zijn van harte welkom

'S WERELDS EERSTE PLUG-IN  
HYBRID CROSSOVER

**OUTLANDER  
PHEV**



**A-LABEL  
7% BIJTELLING\***

- 4WD
- 1,9 liter/100 km
- 1.500 kg trekgewicht
- 5 zitplaatsen
- Wegenbelastingvrij

**FIVAN • AUTO**

Franciscusdreef 74 - 3565 AD Utrecht - T 030 2624044

[WWW.FIVAN-AUTO.NL](http://WWW.FIVAN-AUTO.NL)



# SEAT LEON



## SPECIFICATIES

Merk:	SEAT
Model:	Leon
Type:	FR 2.0 TDI
Transmissie:	6 versnellingen, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.968 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 24,4
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 8,4 s
Topsnelheid:	215 km/u
Uitrusting:	Introductiepakket FR (Led verlichting, PDC V+A, Navi, Licht&zicht pakket), 18" Im Performance, Upgrade Sound, Rij-assistentiepakket
Verkoopprijs:	€ 31.855,- (excl. bijkomende kosten)
Leaseprijs geteste auto:	vanaf € 629,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 18.250,-
Informatie:	<a href="http://www.muntstad.nl/seat">www.muntstad.nl/seat</a> (ook in 2014 met 20% bijtelling)

### DEALER: MUNTSTAD

#### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: GERALD UITERMARK

Erik de Jager: 'Deze wagen heeft op mij een sportieve, nette indruk gemaakt. Het is een exemplaar uit de degelijke Volkswagengroep met heel veel power onder de motorkap. De Leon is een echte klinkertiker voor de liefhebber van een auto met een sportieve uitstraling.'

Marco van Diggelen: 'Het exterieur is sportief en oogt modern. Het dashboard is strak en heeft geen toeters en bellen. Wanneer je in deze wagen rijdt, kan je merken dat de Volkswagentechniek is toegepast.'

Jeroen Overvest: 'Dit is echt een bommetje op wielen. Je moet hier echt eens in hebben gereden om die ervaring mee te pikken.'

Roy Sijgers: 'Deze SEAT is compact, vlot, sportief en eigennuttig. De optie lane assist is echt heel fijn. Het aantal pk vind ik erg ruim voor het bedrag dat je voor een wagen van dit formaat neer moet leggen. Als je wilt doorrijden en niet te veel medepassagiers hebt, moet je zeker deze auto overwegen.'

Sietze van der Wal: 'Ik vind dit een keurige wagen met soepel rijgedrag en ook de afwerking is heel netjes. Inclusief het volledige pakket aan toepassingen biedt de wagen een hele goede prijs-kwaliteitverhouding. De Leon is een compacte auto die ideaal is voor dagelijks gebruik.'



# ŠKODA OCTAVIA COMBI



**DEALER:** MUNTSTAD  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** SJEFF TEN BERGE

André Verschoor: 'Dit is voor mij het prototype van een echte auto met een echt geluid. Als je dagelijks wilt genieten van het autorijden, moet je deze wagen kiezen. De prijs-kwaliteitverhouding is gewoon goed.'

Roland Regeer: 'Wie een snelle stationwagen zoekt, is hier aan het juiste adres. Bovendien zijn er geen reacties in het stuur te voelen en ook de ruimte achterin en de bagageruimte zijn groot.'

Harry van Dam: 'Een heerlijke auto die ook nog eens geweldig rijdt. Het geluid is echt fantastisch en doet denken aan een sportwagen. Dit is echt iets heel anders dan de voor de hand liggende opties in deze prijsklasse.'

Patricia van Petersen: 'Dit is echt een auto waarin je een proefrit moet maken om te ervaren of dit iets voor je is. Het rijgedrag is goed en ook de afwerking is uitstekend gedaan.'



## SPECIFICATIES

Merk:	ŠKODA
Model:	Octavia Combi
Type:	RS 2.0TSI
Transmissie:	6-DSG
Cilinderinhoud:	1.984 cc
Vermogen:	220 pk
Koppel:	350 Nm
Verbruik:	1 op 15,6
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 7,1 s
Topsnelheid:	242 km/u
Uitrusting:	unikleur Steel Grey, Panoramisch schuif-/kanteldak, Columbus navigatie, elektrisch bedienbare achterklep, lederen bekleding, 19" BBS velgen
Verkoopprijs:	€ 49.190,- (excl. bijkomende kosten en velgenset)
Leaseprijs geteste auto:	vanaf € 739,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 18.990,-
Informatie:	<a href="http://www.muntstad.nl/skoda">www.muntstad.nl/skoda</a> (ook in 2014 met 14% bijtelling)



# VOLVO V60 PLUG-IN HYBRID



## SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V60 Plug-In Hybrid
Type:	D6 AWD Geartronic Summum
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.400 cc
Vermogen/koppel:	gecombineerd vermogen van 280 pk en 640 Nm koppel
Verbruik:	1 op 55,6
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 6,1 s
Topsnelheid:	230 km/u
Uitrusting:	Driver Support Line, Family Line, Inscription Metallic lak, Hybrid Technology Line, Travel Pack (Blind View Front Camera), 18" Ixion LM-velgen, Exterior Styling kit compleet, Trekhaak met afneembare kogel
Verkoopprijs:	€ 77.000,-
Leaseprijs:	op aanvraag
Vanafprijs:	€ 63.995,-
Lease vanafprijs :	op aanvraag
Informatie:	<a href="http://www.broekhuisgroep.nl/volvo">www.broekhuisgroep.nl/volvo</a>

### DEALER: BROEKHUIS VOLVO

#### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRANK KOUDIJS

Perry Kruin: 'Dit is echt een topauto in een topsegment. De prijs-kwaliteitverhouding voor de gecombineerde dieselmotor klopt helemaal. Bovendien kan je deze Volvo zowel zakelijk als privé rijden.'

André Verschoor: 'Ik was als Volvo-liefhebber heel erg benieuwd naar deze auto. Na de V70 was deze V60 even wennen, maar de stoelen zaten als gegoten. Als je bedrijf dit jaar geen winst maakt, kan je dit jaar nog profiteren van de aftrek en volgend jaar van de bijtelling van 7%.'

Emile Jongerius: 'De auto heeft achterwielaandrijving, tenzij de accu leeg is; dan neemt de diesel het op de voorwielen over. Daar moest ik even aan wennen. Verder scoort deze wagen op alle mogelijk denkbare punten uitstekend. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend.'

Sjoerd Rijper: 'Zeker voor het zakelijke rijden is dit een mooie, sportieve maar ook een beetje een stoute wagen. De V60 biedt comfort en veel nieuwe, effectieve

snufjes om mee te spelen. Met deze sportieve auto kan je echt voor de deur rijden.'

Arnoud Cornelissen: 'Dit is een exclusieve wagen met een luxe afwerking. De rijassistentie geeft een veilig gevoel. Als je voor duurzaam, degelijk en doordachte autotechniek gaat, dan is dit de juiste keuze.'





**December Feestmaand!**

Kom uw wijnen selecteren bij ons voor de feestdagen. Eerst proeven en dan kopen. We hebben deze maand extra proeverijen met speciale wijnen!

**Proeverij in eigen wijnkelder:**  
20 & 21 december  
**Proef Italië:**  
zaterdag 28 december  
Een gezellige wijnavond uit bij ons in de wijnkelder!



**Oude Dorp • Plein 8 3991 DK Houten • T 030 63 51 146**  
info@vandort-wijnspecialist.nl • www.vandort-wijnspecialist.nl



**KOETSHUIS DE HAAR**  
*Groote Goudeker*

Wat dacht u van een **Winterse Borrel** of **Winter Walking Dinner** inclusief rondleiding 'Highlights van De Haar'?

Op zoek naar een Sprookjes-achtige locatie voor de koude wintermaanden? Kies dan voor Koetshuis de Haar.

Onze arrangementen zijn te reserveren vanaf 20 personen (december, januari en februari).



**Nieuwjaars Vergaderactie!**

Congres of vergadering? In de maanden januari en februari 2014 ontvangt u 50% korting op de zaalhuur.

**Meer weten? Bezoek onze website!**  
030 – 2627374 • info@koetshuisdehaar.nl  
Kasteellaan 1, Haarzuilens (Utrecht)  
**www.koetshuisdehaar.nl**



**SUCCESVOLLE TROEF VAN 2014**  
IN 2013 NOG EXTRA AANTREKKELIJK



**7% Bijtelling**

**GOUDEN TIP VAN DE ACCOUNTANT:**

TEKEN VOOR 31/12/2013 DE ORDER & GENIET NOG VAN ALLE BELASTINGVOORDELEN 2013

De Volvo V60 Plug-in Hybrid is dit jaar heel succesvol geweest. Een waanzinnig product met maximaal fiscaal voordeel. Veel ondernemers deden dit jaar slim zaken en verwenden zichzelf met deze krachtpatser.

We constateren met de huidige orderintake dat deze flow zich doorzet in 2014. De **kwaliteit** en de **voordelen** die deze auto met zich meebrengt zijn **verrassend** en **van hoog niveau** (zo ervaren inmiddels de huidige eigenaren).

Als u in de gelegenheid bent om nog **voor 31/12/2013** te **tekenen** voor een **nieuwe, in 2014 af te leveren V60 Hybrid**, kunt u nog gebruik maken van de investeringsaftrek en versnelde afschrijving (MIA, KIA en VAMIL). Dus maximaal fiscale aftrek. Raadpleeg uw accountant...

Wij ontmoeten u graag.

Voor de slimme ondernemer die graag de kans pakt minder belasting te betalen.

**BELANGRIJK: GA VOOR 31 DECEMBER 2013 NAAR BROEKHUIS!**

Zweden zijn innovatief. In 2014 krachtige D4 motoren met 180 pk voor de S60, V60, V70 en S80 met 20% bijtelling.



**BROEKHUIS**  
MEER DAN AUTO'S...

Broekhuis Volvo Zeist  
Blanckenhagenweg 6  
3712 DE Zeist  
(T) 030 - 753 33 00

broekhuisgroep.nl



# VOLKSWAGEN PASSAT CC



## SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	CC
Type:	2.0 TDI
Transmissie:	6 versnellingen, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.968 cc
Vermogen:	140 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 19,6
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 9,8 s
Topsnelheid:	212 km/u
Uitrusting:	Bi-Xenon verlichting, 18" lm velgen Interlagos, PDC, V+A incl. camera achter
Verkoopprijs:	€ 50.927,- (excl. bijkomende kosten)
Leaseprijs geteste auto:	vanaf € 820,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 40.990,-
Informatie:	<a href="http://www.muntstad.nl/volkswagen">www.muntstad.nl/volkswagen</a>

### DEALER: MUNTSTAD

#### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: TOM RODENBURG

Jan Neele: 'Als je met z'n tweeën bent, is dit een goede wagen. Ook met de representatieve uitstraling zit het wel goed.'

Jeroen Overvest: 'Indien veel ruimte niet tot je topprioriteiten behoort, heb je met deze Volkswagen een goede optie tegen een zeer redelijke prijs.'

Tessa Rijn: 'Bankiers en accountants zie ik zeker wel in deze auto rijden. De Volkswagen oogt namelijk degelijk en betrouwbaar.'

Bjorn Stukje: 'Een zakelijke auto met een mooie belijning. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is goed.'

Sietze van der Wal: 'Deze Passat rijdt sportief en is lekker strak geveerd. De besturing is heel direct, maar toch is het een hele comfortabele auto.'

Roy Sijgers: 'Dit is een typische Volkswagen; fijn, degelijk en goed afgewerkt. De veelrijder die veel kilometers maakt heeft hier een mooie, soepele wagen aan. Zelfs

met de vele extra's blijft de prijs redelijk goed.'



# In uitstekende handen

Taskforce Utrecht Internationa(a)l? is op volle stoom. De afgelopen maanden hebben wij u laten zien dat vele Utrechtse partijen zich nauw verbonden voelen met het versterken van het internationale imago van Utrecht. Namens de Taskforce heb ik u geïnformeerd over verschillende activiteiten ter bevordering van het internationale karakter en de succesvolle voortgang daarvan. Maar er is nog veel te doen. Daarbij is het goed te weten waar wij onze pijlen het beste op kunnen richten.

Onlangs deed de Kamer van Koophandel samen met diverse partijen onderzoek naar de internationale concurrentiekracht van de provincie Utrecht en de mogelijkheden om de acquisitie van internationale bedrijven te versterken. Daaruit blijkt dat de focus moet liggen op internationale bedrijven in ICT, life sciences, duurzaamheidseconomie, logistiek en de gamingsector. Vooral in specifieke niches is er een kans om de Utrechtse positie te versterken. Ook het behoud van de al aanwezige buitenlandse bedrijven in de regio vraagt veel aandacht. Het ecosysteem van voorzieningen (zoals een internationale school en expatvoorzieningen) moet op een voldoende hoog peil blijven. De Economic Board Utrecht heeft in het kader van de internationaliseringsagenda diverse activiteiten opgepakt.

Als KvK Midden-Nederland zijn wij trots op alle medewerking die wij binnen de Taskforce hebben ervaren. De regio is goed in staat veel in beweging te zetten. Zoals bij velen bekend, zal KvK Midden-Nederland per 1 januari 2014 opgaan in een nieuwe landelijke



**Liesbeth Karsten,**  
algemeen directeur  
Kamer van Koophandel  
Midden-Nederland

Kamer van Koophandel. Om dichtbij de regio te blijven, is het daarom van belang het stokje over te dragen aan een andere regionale speler. Het zal geen verrassing zijn dat de Economic Board Utrecht deze rol op zich gaat nemen.

'Utrecht kan zich niet onttrekken aan de internationalisering van onze samenleving en onze economie,' zegt Richard Kraan van de Economic Board Utrecht. 'Internationalisering betreft niet alleen handel en dienstverlening met en in het buitenland. Het is vooral ook: Welke reputatie en imago heeft Utrecht in het buitenland? Hoe aantrekkelijk is ons

vestigingsklimaat voor buitenlandse bedrijven? Hoe kunnen wij buitenlandse investeringsgelden naar onze regio trekken, hoe kunnen wij talenten behouden en nieuwe talenten aan onze regio binden? Internationalisering kan alleen bereikt worden door samenwerking van gemeente, bedrijven en instellingen, marketingorganisaties, horeca en cultuurorganisaties. Samen moeten we de structuur en het ecosysteem van de regio versterken met een duidelijk en overtuigend internationaal imago en reputatie. Taskforce Utrecht Internationa(a)l? heeft de belangrijke rol om de internationale ambities van de regio kracht bij te zetten. Dit heeft zij gedaan door een aantal concrete projecten op te pakken die bijdragen aan het versterken van de structuur en het ecosysteem in de regio. Van internationale gastvrijheid tot een gemeenschappelijk reserveringssysteem voor hotels. Ik vind het een eer daar samen met de vele collega's een bijdrage aan te leveren. En dank aan de Kamer van Koophandel voor het mogelijk maken van de Taskforce als platform. Wij zullen de werkzaamheden met evenveel kracht en enthousiasme voortzetten,' aldus Kraan.

Persoonlijk ben ik trots op de activiteiten van alle deelnemers van de Taskforce Utrecht Internationa(a)l? Het heeft mij heel veel voldoening gegeven om te zien dat door krachtige samenwerking mooie resultaten zijn behaald. Dat we een sterke fundering hebben gelegd voor vervolgvactiteiten. En dat alles is bij de Economic Board Utrecht in uitstekende handen. ■



# UIT UIT! UIT UIT! U

## PERFECTE PAS-DE-DEUX

De veelzijdige maar eigenzinnige Duitse choreografe Nicole Beutler heeft in Nederland een eigen project: NBprojects. Hierin leeft ze zich artistiek helemaal uit. Waar dat toe leidt, is goed te zien in *Shirokuro* en *4 Still Life*. Twee producties waarin de dansers tot het uiterste gaan op driftige, meeslepende muziek. Bij *Shirokuro* wordt deze muziek zelfs live vertolkt. En hoe. De Japanse pianiste Mukaiyama is een bijzondere verschijning, met haar blote rug en grote bos zwart haar. Alleen al haar energieke, fysieke gedrag tijdens het spelen is de moeite van het bekijken waard. Toch trekt danser Mitchell Lee van Rooij uiteindelijk alle aandacht naar zich toe. De voormalige Scapino-danser maakt optimaal gebruik van muziek, licht en ruimte. Zijn zwiepende, krachtige armbewegingen, samen met het dwingende pianospel van Mukaiyama zorgen voor een welhaast perfecte pas de deux. Een bijzondere dansvoorstelling.

Te zien op 11 en 12 februari in Theater Kikker in Utrecht en op 14 februari in de Goudse Schouwburg.



## VEELZIJDIG MAN

Jeroen Kramer? Is dat niet...? Ja, u kent hem van *Klokhuis*, het Sinterklaasjournaal of van menig tv-of radiocommercial. Maar wist u dat hij ook een begenadigd zanger/muzikant is? Gewapend met slechts twee gitaren en een effectpedaal voert hij zijn publiek in 'Miljoenen idioten' anderhalf uur lang een volstrekt eigen wereld binnen van seksuele fantasieën, *murderballads*, smartlappen, liefdesliederen en een verdwaalde protestsong. Dit alles uitsluitend in zijn moerstaal. Een veelzijdig man, die Kramer.

Te zien op 17 en 18 januari in het Werftheater in Utrecht.

## BETER DAN HET BOEK

De inmiddels overleden auteur Karel Glastra van Loon ontving in 1999 zowel de AKO Literatuurprijs als de Generale Bank Literatuurprijs voor *De Passievrucht*. Het boek over de man die er na het overlijden van zijn vrouw achter komt dat zijn zoon niet van hem is, werd een bestseller en is al eens verfilmd. Nu dus op het toneel, met het *Flikken* Maastricht-tv-duo Victor Reinier en Oda Spelbos in de hoofdrollen. Vooral Reinier overtuigt als gekwelde, zoekende vader, die de ene teleurstelling na de andere krijgt te verwerken. Meestal is het boek beter, nu is het andersom.

Te zien op 21 januari in de Stadsschouwburg Utrecht en op 25 januari in Figi in Zeist.



# IT UIT UIT! UIT UIT

## MEER IN HUN MARS DAN DE GEMIDDELDE LEERLING

Wat ooit met een schoolvoorstelling begon, is tien jaar later eindelijk uitgegroeid tot een volwaardige, professionele productie. Dat Wachtlokaal 9 Poolvogel's eerste echte proeve van bekwaamheid is, wekt enige verwondering. Het viertal barst namelijk van ambitie en talent. Menig cabaretfestival werd in de afgelopen tien jaar geprobeerd, met wisselend succes. Sinds de artistieke en morele ondersteuning van Peter Heerschop en Viggo Waas lijkt een doorbraak bij het grote publiek dan toch aanstaande. Toch kent Wachtlokaal 9 een aantal obstakels. Belangrijkste minpunt is het gebrek aan structuur. De verhaallijn over de 'missing' nier bij de vriendin van een van de vier is flinterdun en wordt nauwelijks serieus uitgewerkt. Daar staat een veelvoud aan losse

sketches tegenover. Leuk, dat zeker, maar het vormt geen samenhangend geheel. Uiteindelijk nekt dat de voorstelling. Wachtlokaal 9 houdt iets van een schoolproductie, hoewel in diverse sketches duidelijk wordt dat de vier veel meer in hun mars hebben dan de gemiddelde leerling. Dit zie je vooral op muzikaal gebied, maar ook in de tekstbehandeling. De sketch over de Eneco-medewerker is door de omkering geniaal en erg lachwekkend. Ik twijfel, maar geef ze het voordeel. Slotconclusie: oordeel zelf.

Te zien op 23 januari in het Schiller Theater in Utrecht, op 29 januari in De Kom te Nieuwegein en op 21 maart in de Fransche School in Culemborg.



Foto Daan van Es

## UITDAGENDE KRACHTMETING VOOR STUDENTENORKEST

Het Utrechts Symfonie Orkest (USConcert) bestaat 190 jaar. Na hun succesvolle zomertournee met Wagner's Das Rheingold sluit het studentenorkest het lustrumjaar af met een uitvoering van Mahler's Vijfde symfonie en drie werken van Willem van Otterloo. De keuze voor Van Otterloo is logisch, gelet op zijn verleden als dirigent van het USConcert. Van Otterloo's Suite voor strijkorkest is dan ook opgedragen aan het Utrechtse orkest. Mahler's Vijfde symfonie is tekenend voor de huidige ambitie van het USConcert. Ze

gaan grote muzikale uitdagingen niet uit de weg. Dat werd deze zomer bewezen met het revolutionaire project Rheingold op de Rijn, waarbij Wagner's opera werd uitgevoerd op een binnenvaartschip. Mahler's Vijfde symfonie is een uitdagende krachtmeting voor het symfonieorkest dat bewezen heeft bij de top van Nederlandse studentenorkesten te horen.

Te zien op 20 december in de Geertekerk in Utrecht.



## OOK ZONDER SUBSIDIE DE MOEITE WAARD

Ook zonder subsidie gaat Het Volk gewoon door. Weliswaar met een uitgedund gezelschap, maar de kwaliteit is er niet minder om. Dat bewijst het Haarlemse gezelschap met 'Herfst in Schoorl', een ingetogen tragikomedie over een ouder echtpaar dat elk najaar op vakantie gaat. Kozen ze vroeger voor Oostenrijk, door de lichte dementie van de man is het nu Schoorl. Het echtpaar kibbelt volgens de beste tradities van Het Volk, dus met veel leedvermaak en prachtige taalvondsten, maar vaak ook schrijnend en hartverscheurend. Ook deze productie van Het Volk is het bekijken dubbel en dwars waard.

Te zien op 6 februari in de Stadsschouwburg Utrecht, op 7 februari in het Calypso Theater in Wijk bij Duurstede en op 9 april in De Kom, Nieuwegein.

TEKST MART RIENSTRA  
TIPS OF COMMENTAAR?  
UB@UTRECHTBUSINESS.NL



## Restaurant Vaartsche Rijn

## Lekker geen keuze

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Ons kleine land telt 105 sterrenrestaurants; 19 daarvan hebben twee Michelinsterren. In Zwolle en in Vaassen staat een restaurant met drie sterren. Amsterdam en Rotterdam zijn goed bedeed: beide steden kunnen bogen op vier (!) tweesterrenrestaurants. Utrecht, 'de vierde stad van Nederland', heeft een rijke historie (Traiectum, de Oude Bisschopsstad, de Domstad), maar – in 2014 – geen enkele ster! Triest. Gelukkig hebben we wel Amberes, Luce en Vaartsche Rijn.

Alle Utrechters kennen de Twijnstraat, aan het einde van de Oude Gracht; met het Ledig Erf, de gezellige terrasjes... Net iets verder nog, aan de overzijde van een drukke weg die naar het station leidt, ligt de Westerkade: een min of meer veronachtzaamd stukje van de Domstad. Menig fietser, die 'binnendoor' langs het water van de Vaartsche Rijn rijdt, zal niet doorhebben dat zich daar – verscholen achter een grauwe woonhuisgevel – een opmerkelijk goed restaurant bevindt.

## Welkom

Danny Simon, de eigenaar van restaurant Vaartsche Rijn, heeft deze locatie niet ondoordacht gekozen. Natuurlijk, soms 'moet je iets': hij was als kok werkloos geworden, dus de optie van een eigen restaurant drong zich op, en aan de Westerkade stond een woning te koop waarop een horecabestemming zat. Maar Danny wist ook (getogen in Wijk bij Duurstede) dat het stationsgebied in Utrecht een metamorfose doormaakt. Straks is die 'zijstraat' een toevlucht, wijkplaats of retraite voor treinreizigers en shoppers.

In ieder geval is iedereen welkom in dit restaurant. 'Om daaraan gestalte te geven, moest ik wel de juiste medewer-

kers zien te vinden,' vertelt Danny. 'Ik heb veel gezien in de Utrechtse horeca, en vaak schrok ik van hoe de mensen behandeld werden.' Voor de keuken vond hij Stijn Knaapen, een jongeman die in Luce, Opium en Karel V gewerkt heeft. Stijn is de chef-kok én inmiddels Danny's zakenpartner. De gastvrouw heet Joke van den Bogert.

Gedrieën zorgen zij voor een comfortabele, informele en vrolijke sfeer, waarbij aangetekend moet worden dat Danny zijn tijd verdeelt tussen Vaartsche Rijn en zijn zaak in Nieuwegein (brasserie & theatercafé), dus hij zal regelmatig schitteren door afwezigheid. Overigens is hij dan toch een beetje present: wie goed naar de kunst aan de muur kijkt, ontdekt daarin tatoeages. Inderdaad, de zijne.

## Vegetarisch

Het eerste dat mij opviel in deze zaak, was de open keuken. Niet zoals gebruikelijk 'open', met een halfhoge muur of uitgiftebuffet tussen de gasten en de koks, maar deurloos en drempelloos wijd open, zoals bij mij thuis. Dat open karakter wordt nog eens versterkt doordat Stijn, zijn sous-chef en de derde kok de gerechten zelf komen brengen. Wie beter dan zij kunnen uitleg geven bij de pro-

ducten en ingrediënten? De jonge koks doen dat bovendien met een natuurlijke charme. 'Het was ook een praktische keuze,' bekent Stijn. 'Ofwel iemand erbij in de bediening, maar dan zouden ze elkaar in die kleine ruimte voor de voeten lopen, ofwel een derde kok, mits wij zouden meehelpen aan de tafels.' Overgeleverd aan de koks... Eigenlijk in elk opzicht. Een à la carte menu? Vergeet het maar, want het is 'eten wat de pot schaft'. Er is zelfs geen ontkomen aan minstens één vegetarisch gerecht. En dat voor een carnivoor zoals ik! Misschien ben ik zelfs een Neanderthaler of troglodiet in de ogen van deze keukenbrigade. Enfin, met een open geest voor de idealistische opvattingen van anderen, begon ik aan de pompoen met witlof, rettich, mandarijn, macadamianoot en geitenyoghurt. 'Brain food', dankzij de macadamia: dat uit Australië en Sulawesi afkomstige nootje, genaamd naar een Schotse medicus, bevat 84% onverzadigd vet, is rijk aan vitamines en mineralen, én schijnt goed te zijn voor de hersenen. Belangrijker op korte termijn: dit gerecht was lekker. De smaken – allemaal binnen een aangename bandbreedte – waren prima op elkaar afgestemd.

## Dramatisch zwart

De gerookte coquilles, voorzien van diverse paddestoelen en een dashi-sausje waaraan, omwille van het 'dramatisch zwart', inktvisinkt toegevoegd was, bekoorde mij nóg meer. Dit was een echt herfstig gerecht, wederom heel evenwichtig van smaak en beleving. Stijn Knaapen zorgt voor conjugale smaken én structuren; dat uitte zich prachtig



Jason van de Veltmaete schrijft al vele jaren op persoonlijke titel deze culinaire rubriek.

Op basis van zijn bevindingen krijgen restaurants een ruime plaats in Utrecht Business.

### Top Drie 2012-2013

	keuken	ambiance
1. Amberes (13/3)	9,2	8
2. 't Amsterdammertje (12/6)	9	8,5
3. Vaartsche Rijn (13/6)	8,8	8,5

In 2012-2013 ook besproken: Blok's (13/5), Luce (13/4), De Pronckheer (13/2), De Goedheid (13/1), OpBuuren (12/5), Slangevegt (12/4), Huis de Wiers (12/3), Divinatio (12/2), Hermitage (12/1).



*Danny Simon, Joke van den Bogert en Stijn Knaapen*

in de carrousel van kalfsbavette, -hart, -tong en -hersenen, vergezeld van gebakken polenta, gepofte Cévennes ui, prei, crème van prei en jus met laurier. Ook dat past binnen de filosofie van Vaartsche Rijn: zo veel mogelijk delen van het dier gebruiken. Joke: 'Sommige gasten uit het zuiden komen speciaal voor het orgaanvlees.' Stijn: 'Er zijn in Utrecht slagers waar je niet eens kalfslever kunt kopen. Daar kan ik met mijn hoofd niet bij.' Het moge duidelijk zijn: ook als carnivoor kwam ik aan mijn trekken in dit 'vegetarisch georiënteerde' restaurant. Ik was al blij voordat het hoofdgerecht ver-

schenen was. Dat bestond uit hazenrug (heerlijk!), spruitjes en knolselderij. In de jus (met verse munt) was wat koffie gedaan. Ook een heel mooi 'donker', herfstig gerecht dus.

Even een praktisch puntje. Omdat het menu in Vaartsche Rijn een verrassing is, ligt het voor de hand om de wijnkeuzes aan Stijn en Joke over te laten. Dat kan ik met een gerust hart aanraden. Elk nieuw menu en de geselecteerde wijnen worden door de koks en de gastvrouwen gezamenlijk geproefd en besproken. De ambities? Danny Simon: 'We weten niet hoe tijdloos dit concept is, dus we

blijven goed waarnemen wat de trends en ontwikkelingen zijn. Maar we zijn hier voorlopig nog niet klaar.'

Eén ding is zeker: uiterlijk in 2015, als de renners van de Tour de France net ten westen (via de Bleekstraat) en net ten oosten (via de Albatrosstraat) aan dit restaurant voorbij stormen, staat deze zaak van Danny, Stijn en Joke duidelijk op de kaart. ■

Vaartsche Rijn, Westerkade 27,  
Utrecht, 030-2657910



## Det komt voor de (banket)bakker!

Wat hebben Erik Staal (Vestia) en Ton Hooijmaijers (Noord-Holland) gemeen? Ze werden in de afgelopen jaren schatrijk met allerlei dubieuze praktijken. Ook waren beide heren blijkbaar in een positie om dit ongebreideld lang en zonder controle te kunnen uitvoeren. Dus kwam het geld met bakken tegelijk binnen. Aangezien er geen grens zat aan hun 'verlangen naar meer' liepen ze uiteindelijk tegen de lamp.

Komen fraudeurs alleen in de 'beste' families voor? In een omgeving van witte boorden, macht en prestige? Nee, het verlangen naar meer is helaas diep geworteld in onze samenleving. Denk aan de zwartklusser of de medewerker die nietmachines en postzegels mee naar huis neemt.

Een nieuw fenomeen deed vorige maand zijn intrede met strafpleiter Peter Plasman in de hoofdrol. Zijn cliënt, (banket)bakker Arnold van den Hurk, nam deel aan het tv-spel Miljoenenjacht. Hij drukte op de rode knop en gaf daarmee aan, niet verder te willen spelen en akkoord te zijn met het bedrag van 125.000 euro. Even later bleek dat hij door deze handeling een koffer met 5 miljoen door zijn vingers had laten glippen. Dus, beweert Plasman nu, heeft de banketbakker onder grote druk per ongeluk de rode knop aangeraakt. Hij eist van producent Endemol alsnog 5 miljoen euro.

Stel dat de (banket)bakker straks aan het langste eind trekt, hoe leg ik dit uit aan mijn kinderen? Nu leer ik hen verantwoordelijk te zijn voor hun daden, ook als ze iets 'per ongeluk' doen. Ik vermoed dat Van den Hurk blij en tevreden was met die 125.000 euro, maar dat de advocaat in hem een ideaal slachtoffer zag voor zijn persoonlijke verlangen naar meer.

Waarom altijd meer? Laten we het in 2014 eens met minder doen, alsjeblieft...



**Mart Rienstra** hoofdredacteur Utrecht Business

## ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
2 in beweging	32
ACN Utrecht	33
Asian Tower	24
ATS	24
Van Benthem & Keulen	7
Bochane	44
Broekhuis Volvo	59
Citocom	bijlage
Damsté	42
Van Dort	59
Dutch Office Fund	68
Fivan Auto	55
GaragePark	25
Loodgietersbedrijf Van Gelder	7
Autobedrijf van Jaarsveld	55
Koetshuis De Haar	59
Knoop Maarssen	50
Fotostudio Hans Kokx	48
Muntstad	40
PINC	67
Van den Pol	11
Practicum	11
Rabobank Utrecht	14
Regio Business Dagen	2
Regus	22, 37
Second Hand HP	11
Utrechts Auto Bedrijf	44, 48
Aannemersbedrijf Versteeg	7
Verweij	28
Women on Wings	18

Utrecht Business 1 verschijnt 28 februari. Hierin onder meer een focus op bedrijf & vervoer en nieuwe werkvormen. Ook aandacht voor het economisch perspectief van de Quality 4-gemeenten: De Bilt, Bunnik, Utrechtse Heuvelrug en Zeist.



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

# PINNC.15

uniek ■ inspiratie ■ achtbaan  
voor de geest ■ 16 sprekers ■  
hand-made conference ■  
posimistisch ■ magic ■ curious  
people ■ aandacht voor details  
■ creativiteits-conferentie ■  
ideeëndouche ■ 7 intermezzo's  
■ 20 mei 2014 ■ [www.pinc.nl](http://www.pinc.nl)



# Uw huisvesting, onze ambitie



WTC Papendorp, Utrecht

Dutch Office Fund biedt kantoorruimte in meer dan 70 hoogwaardige, duurzame kantoorgebouwen



Hojel City Center Fase II, Utrecht



Daltonlaan 600, Utrecht



Hojel City Center, Utrecht



Marconi, Nieuwegein

Dutch Office Fund is een ervaren vastgoedbeleggingsfonds dat in de Nederlandse kantorenmarkt belegt.  
De portefeuille in Utrecht bestaat momenteel uit 15 kantoorgebouwen.  
Het fonds richt zich uitsluitend op hoogwaardige kantoorgebouwen, gelegen op de beste kantorenlocaties.

Dutch Office Fund  
reflecting ambition  
swpiflou

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