



UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 2 | MEI 2014

BUSINESS®

Komst Albert Heijn-
distributiecentrum bewijst
potentie Het Klooster

Impuls voor Nieuwegein



Hans Biesheuvel
'Klein is het
nieuwe groot'

Op de huid van Ghislaine
Duymelings (Manutan)

Gezond en
energiek vergaderen

Special Regio
Business Dagen

Regio Business Dagen



Regio Business Dagen is hét netwerkevenement van Midden-Nederland, waar u niet mag ontbreken!

21 & 22 mei 2014

JAAARBEURS UTRECHT

WAAR LIGGEN IN DEZE VERANDERENDE TIJDEN DE KANSEN VOOR ONDERNEMERS?

- **Beursvloer met 150 enthousiaste exposanten**
- **Uitgebreide netwerkmogelijkheden**
- **Inspirerende topsprekers, waaronder Maarten van Rossem**
- **Onderneem betrokken en maak een match op 'Beursvloer Utrecht'**
- **Alle gerenommeerde businessclubs**

Een evenement van:



Voor meer informatie en gratis aanmelding als bezoeker:
www.rbdutrecht.nl

VOORWOORD



Is small beautiful?

Klein is het nieuwe groot, stelt Hans Biesheuvel. 'Nu het grootbedrijf de komende jaren verder krimpt, moet de noodzakelijke werkgelegenheidsgroei komen van kleine bedrijven. Zij spelen een cruciale rol bij maatschappelijke opgaven, zoals het aan een baan helpen van ouderen, Wajongers en mensen uit de bijstand.'

De zzp'er runt het kleinst mogelijke bedrijf. Daarvan heeft Nederland er al ruim 800.000. 'Het zp'schap is voor veel mensen uit nood geboren, maar steeds meer zelfstandigen willen niet anders,' beweert Wim de Ridder. 'Na Bring Your Own Device zijn we nu bij een volgende fase beland: die van Bring Your Own Technology.' Volgens de hoogleraar toekomstonderzoek gaan we naar een netwerkorganisatie waarbinnen de arbeidsverhoudingen heel anders zijn. 'Bedrijven huren zelfstandige werknemers in die hun eigen systemen hebben om bijvoorbeeld big data te analyseren. In de hightechwereld van Google, Facebook en Cisco zie je dat dit de nieuwe strategie is om bedrijven te leiden. Het is leuk: je zorgt als werknemer dat je de skills hebt die werkgevers zoeken.'

Zzp'ers zijn per definitie vakmensen, aldus Johan Marrink van Stichting ZZP-Nederland. 'Je kunt niet van school komen en zomaar zzp'er worden; je moet expert zijn in je vak.' Maar niet alleen dat. Voor een succesvolle zelfstandigheid zijn alle facetten van het ondernemerschap belangrijk. De meeste zzp'ers moeten nieuwe vaardigheden ontwikkelen. Werken aan hun personal branding, bijvoorbeeld. Daarbij is het zaak niet af te wachten, maar je tijdig voor te bereiden op wat komen gaat. 'De grote verandering is dat veel werkgevers straks geen personeel meer hebben,' zegt De Ridder. Doordat bedrijven in plaats daarvan zzp'ers bundelen, wordt de economie volgens de hoogleraar innovatiever en flexibeler. En dat is hoognodig, meent Hans Biesheuvel. 'Van het allergrootste belang is, dat geïnvesteerd wordt in wendbaarheid en aanpassingsvermogen. Dát is het kapitaal van de toekomst.'

Gezien de snelheid waarmee veranderingen zich voltrekken, is het vergaren van dit kapitaal zelfs een regelrechte must, vindt ook Manutan-directeur Ghislaine Duymelings. 'Ik zie om mij heen te veel mensen die worden verrast door ontwikkelingen, en niet weten hoe zij daarop moeten reageren, omdat ze daarover onvoldoende nagedacht hebben en zichzelf nauwelijks kennen.'

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 30
mei 2014, editie 2

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 Voorthuisen • 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
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

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

EINDREDACTIE Hans Hajée

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

VORMGEVING
Business Company

- 6 AH-distributiecentrum naar Het Klooster
- 11 Jong Management en VNO-NCW intensiveren samenwerking
- 12 Politiek Café verbindt ondernemers en politici
- 15 BPU coördineert economische activatie rondom Tour de France
- 16 Op de huid van Ghislaine Duymelings
- 19 De meerwaarde van gebundelde krachten

BEURSSPECIAL REGIO BUSINESS DAGEN

- 21 Komt dat horen, komt dat zien!
 - 23 Netwerken, communiceren en inspireren op de beursvloer
 - 25 Overzicht inhoudelijk programma
 - 26 Deelnemers en plattegrond
 - 28 Collectieve presentaties
 - 29 FC Utrecht Business: Leden als ambassadeurs
-
- 30 BHG: mensenbedrijf met groeiambitie
 - 32 ABN AMRO door sectorale focus nog dichter bij de klant
 - 34 NUtrecht groeikern voor creatieve industrie

NATIONAAL



I 'Klein is het nieuwe groot'

Hans Biesheuvel heeft met ONL de tijdgeest mee



VI Sleutelrol voor mens en organisatie

Succesvol innoveren is meer dan alleen investeren in R&D



XIV 'Pas op voor het Kodak-syndroom'

Hoe matchen belangen werkgevers en werknemers in de toekomst?

- 35 Advisor eerste Excellence business partner van KPN
- 36 MICE-bedrijven nemen duurzame verantwoordelijkheid
- 38 Bedrijfsprofiel TaskHero
- 40 Gezond en energiek vergaderen
- 42 Unieke App voor de meetingbranche
- 43 Werken als zelfstandige: of toch niet?
- 44 Trainspot maakt naam als trainingslocatie
- 45 Toplocaties in Midden-Nederland
- 46 Postillion Hotel Utrecht Bunnik: pleisterplaats voor de zakelijke nomade
- 48 Uit
- 50 Restaurant Podium: 'Het concept? Dat zijn wij'
- 52 DigiTrage maakt rechtspraak betaalbaar
- 53 Utrechtse gemeenten betalen te traag
- 54 Ondernemers in de driver's seat tijdens bedrijfsautotestdag
- 66 Mart Rienstra was jarig

Met de vestiging van een AH-distributiecentrum krijgt Het Klooster een nieuwe bewoner van naam. Na V&D kiest een tweede Nederlandse topmerk voor het Nieuwegeinse bedrijvenpark dat hiermee haar potentie onderstreept.



Het Politiek Café neemt een prominente plek in op de Nieuwegeinse netwerkagenda. 'Het is een laagdrempelig platform waar lokale ondernemers en politici elkaar ontmoeten.'



CEO Ghislaine Duymelings geeft vorm aan het streven van Manutan om te ondernemen voor een betere wereld. 'Dat begint bij meer bewustzijn en eigen verantwoordelijkheid.'



FC Utrecht en Rabobank Utrecht zijn zeer betrokken bij de stad en haar omgeving: 'Door onze krachten te bundelen, versterken wij elkaar.'



In deze uitgave de officiële beurspecial van de Regio Business Dagen, het grootste netwerkevenement in Midden-Nederland. Met een introductie, verwachtingen van exposanten, het programma en een overzicht van deelnemerslijst.



Vergaderen is topsport. 'Ook tijdens meetings heb je een gezond voedingspatroon nodig om goed te kunnen functioneren,' weet Olympisch kok Erik te Velthuis.



Tijdens de eerste bedrijfwagentestdag van Utrecht Business kregen testrijders ruim de gelegenheid om actuele modellen aan de tand te voelen.



Herber Blokland, Jeroen Jebbink en Eddy Klein Velthuis vormen samen de directie van ABN AMRO Bedrijven Utrecht-'t Gooi. De bank staat door een sectorale focus nog dichter bij de klant: 'We zijn open voor business'.



Johan Gadella, Jeanette Verbeek en Barbara Timmermans

Impuls voor Nieuwegein door komst Albert Heijn-distributiecentrum

Het Klooster bewijst potentie

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Door de vestiging van een Albert Heijn-distributiecentrum krijgt Bedrijvenpark Het Klooster binnenkort een prominente nieuwe bewoner. Na V&D is dit het tweede Nederlandse topmerk dat kiest voor deze Nieuwegeinse locatie. Daarnaast zijn Imabo en Mavaro op het bedrijvenpark gevestigd. 'De komst van AH onderstreept de potentie van Het Klooster,' aldus wethouder Johan Gadella. 'De vestigingsmogelijkheden in het gebied zijn uniek in Midden-Nederland.'

Als lijsttrekker van de grootste partij VVD is wethouder economische zaken Johan Gadella nauw betrokken bij de onderhandelingen over het beoogde nieuwe college in Nieuwegein. Ten tijde van dit interview is er een intentieverklaring tussen vijf partijen maar nog geen witte rook of portefeuillevverdeling. 'Maar dat economische zaken mijn interesse en aandacht heeft, is geen geheim.'

Positief perspectief

Nieuwegein kenmerkt zich door een positieve woon-werkbalans, mede ontstaan door de centrale ligging en goede bereikbaarheid. 'We kennen een open economie met meer arbeidsplaatsen dan beroepsbevolking. Omdat die mensen niet allemaal in deze gemeente werken, zijn er veel vervoersbewegingen.' Ook in Nieuwegein neemt de werkloosheid toe. 'Maar de stijging ligt wel onder de landelijke trend van 8%. Het zal tijd kosten voordat economisch herstel ook echt tot meer banen leidt. Tijdens contacten met ondernemers hoor ik gelukkig steeds vaker positieve geluiden. Offerteaanvragen nemen toe en er wordt weer voorzichtig nagedacht over investeringen. Goed teken is ook dat een formule als het Color Business Center in Nieuwegein blijkt aan te slaan. In de komende jaren zorgt onder meer het nieuwe R&D-centrum van SKF Engineering voor positief perspectief. Vanaf 2016 biedt deze voorziening hoogtechnologische werkgelegenheid voor 350 mensen.'

7 hectare

Een andere opvallende impuls voor de lokale economie is de vestiging van een Albert Heijn-distributiecentrum op Bedrijvenpark Het Klooster. Onlangs tekenden het levensmiddelenconcern en logistiek partner Norbert Dentressangle daarvoor een contract. Het gaat om de afname van zo'n 7 hectare, bijna dubbel zoveel als V&D dat reeds op Het Klooster gevestigd is. 'Het verscentrum gaat meer dan 900 AH-winkels van producten voorzien. Door een nieuw distributiesysteem komen deze straks sneller en efficiënter in de schappen van de supermarkten.' Medio dit jaar gaat de eerste paal de grond in, een jaar later al is het verscentrum van Albert Heijn operationeel. 'De directe werkgelegenheidseffecten zullen in het begin beperkt zijn. Medewerkers zijn vooral afkomstig uit bestaande distributiecentra die gesloten worden. Als het gaat om indirecte werkgelegenheid is de impact echter aanzienlijk, verwacht ik. Denk aan facilitaire diensten als schoonmaak en beveiliging, maar ook aan toeleveranciers in de transport.' Voordat de handtekeningen gezet werden, stroomde aardig wat water door de Lek. 'De gesprekken met Albert Heijn startten drie jaar geleden,' vertelt Jeanette Verbeek, adviseur ondernemerszaken van de afdeling Economische Zaken. 'Gedurende het traject was er intensief contact; waar mogelijk en gewenst is onze expertise ingebracht. Zo

hebben vertegenwoordigers van verschillende ambtelijke disciplines samen met de architect van Albert Heijn een plan opgesteld.'

Tweede topmerk

Door de economische recessie meldden zich minder partijen voor de aankoop van een kavel op Het Klooster. 'Ik hoop en verwacht dat deze grondaankoop een signaal naar de markt is en zorgt voor een vliegwieleffect,' aldus Gadella. Na V&D is Albert Heijn het tweede Nederlandse topmerk dat Het Klooster kiest als locatie voor een grootschalig distributiecentrum. 'Het onderstreept de potentie van het gebied. De ruime vestigingsmogelijkheden in combinatie met een strategische ligging zijn uniek in Midden-Nederland.' Verbeek merkt dat het animo voor het bedrijvenpark toeneemt. 'Er is een officiële reservering vastgelegd en het aantal informatieaanvragen stijgt. Op dit moment is circa 60 hectare voor uitgifte beschikbaar. De mogelijkheden op Het Klooster zijn een belangrijk element bij onze presentatie op de vastgoedbeurs Provada in juni. Nieuwegein staat hier voor het eerst samen met negen andere regionale gemeenten, na jarenlang zelf een stand te hebben ingenomen.'

Korte lijnen

De adviseurs ondernemerszaken van de afdeling Economische Zaken zijn niet alleen aanspreekpunt voor bedrijven die zich willen



'Het stimuleren van verbindingen is een cruciaal speerpunt bij het economische beleid van Nieuwegein.'

vestigen. 'Ook bestaande ondernemingen kunnen met vragen bij ons terecht,' meldt Barbara Timmermans. 'De lijnen in de organisatie zijn kort. Indien nodig schakelen wij collega's van andere afdelingen in en zorgen voor snelle feedback richting ondernemers.' Ook met Werk en Inkomen Lekstroom (WIL) heeft de afdeling EZ intensief contact. WIL is de uitvoeringsorganisatie voor werk, inkomensondersteuning en schuldhulpverlening voor Nieuwegein, Houten, Lopik, IJsselstein en Vianen. 'Wij zitten regelmatig met medewerkers van WIL om tafel. Samen zijn we alert op kansen, bijvoorbeeld bij de bemiddeling van moeilijk plaatsbare werkzoekenden. Bij onze bedrijfsbezoeken komt dit thema vrijwel altijd ter sprake.' De bedrijfsbezoeken door de wethouder en beide adviseurs ondernemerszaken zijn geïntensiveerd. 'Het is een prima manier om de vinger aan de pols van de lokale economie te houden. Daartoe zijn we ook actief in netwerken als De Nieuwe, het Politiek Café, Ondernemerskring Nieuwegein en BiZZp. En desgewenst introduceren wij nieuw gevestigde bedrijven in deze netwerken. Zo vinden zij gemakkelijker hun weg in de gemeente.'

Landelijke waardering

Bij verzoeken van bedrijven gaat Nieuwegein volgens Gadella altijd uit van mogelijkheden, niet van belemmeringen. 'Uitgangspunt is dat we zoveel mogelijk wensen willen vervullen, uiteraard binnen de geldende regels. Zo is een aantal bedrijven voor de gemeente behouden door ze op een andere locatie te huisvesten.' Deze proactieve opstelling werpt ook bij de transformatie van kantoorruimte vruchten af. 'Een fors aantal kantoren is verouderd en niet aantrekkelijk meer voor nieuwe gebruikers. Daarom zet de gemeente in op het zoveel mogelijk stimuleren en faciliteren van herbestemming.' Met succes. 'In Merwestein is de leegstand flink afgenomen door kantoren te transformeren in woonruimte. In relatief korte tijd zijn al bijna 200 woningen opgeleverd en er zitten er nog honderden in de pijplijn.' Nieuwegein is aangewezen als landelijke pilotgemeente voor de aanpak van leegstand. 'Een van onze medewerkers zit in het nationale expertteam en de provincie heeft onze aanpak geadopteerd. Omdat de voorraad incourant vastgoed nog altijd fors is, zullen we de komende jaren energie blijven steken in het bevorderen van herbestemming. Of sloop, als er geen andere opties zijn. Het zwaartepunt

verschuift daarbij naar een meer gebiedsgerichte aanpak.'

Cruciaal speerpunt

Aan uitdagingen op economisch vlak geen gebrek in Nieuwegein. Wat ziet Gadella als belangrijkste opgave? 'Toen deze gemeente nog een groeikern was, lag de nadruk op het voorzien in de huisvestingsbehoefte van zoveel mogelijk bewoners en bedrijven. In die periode is de stad sterk gegroeid. Nu de grenzen van de ruimte in zicht en vaak al bereikt zijn, is het van belang dat de gemeenschap hechter wordt. Dat willen we bereiken door de sociale cohesie in de wijken te bevorderen, maar ook door bedrijven te stimuleren om meer samenwerking te zoeken. Steeds vaker zie ik voorbeelden waaruit de meerwaarde van zo'n samenwerking blijkt. Het resultaat overtreft dan dat waartoe de individuele bedrijven in staat zijn. Daarom is het stimuleren van verbindingen een cruciaal speerpunt bij het economische beleid van Nieuwegein.' ■

Meer weten? Kijk op www.nieuwegein.nl/klooster, bel 030-6071454 of mail naar ondernemen@nieuwegein.nl.



NIEUWEGEIN
Frieslandhaven 7

1.484 m²
bedrijfsruimte
186 m²
inbouwkantoor

Functionele bedrijfsruimte

- deelverhuur is bespreekbaar
- parkeergelegenheid op eigen terrein

Huurprijs € 45 - € 65 per m² per jaar



NIEUWEGEIN
Grote Wade 17-K

94 m²
bedrijfsruimte
93 m²
kantoorruimte

Zelfstandige bedrijfs-/kantoorunit

- 3 parkeerplaatsen op eigen terrein
- koopprijs € 165.000 k.k.

Huurprijs € 14.100 per jaar



NIEUWEGEIN
Morsebaan 2

2.175 m² - 375 m²
bedrijfs-/
opslagruimte B.G.
en entresolvloer

Uitermate geschikt voor op- en overslag

- complex volledig omheind middels hekwerk
- verwarmde ruimte v.v. 2 overheaddeuren

Huurprijs € 35 per m² per jaar



NIEUWEGEIN
Overijsselhaven 11A-13

1.022 m²
bedrijfsruimte
475 m²
kantoorruimte

Flexibele bedrijfs-/kantoorruimte

- v.v. 2 elektrisch bedienbare overheaddeuren
- ruime parkeergelegenheid op eigen terrein

Huurprijs € 72.000 per jaar



NIEUWEGEIN
Overijsselhaven 75-143

510 m² - 2.750 m²
bedrijfsruimte
kantoorruimte
showroomruimte

Centraal gelegen bedrijfsverzamelcomplex

- parkeren op eigen terrein
- per direct beschikbaar
collegiaal met
DTZ Zadelhoff

Huurprijs € 26.000 per jaar



NIEUWEGEIN
Newtonbaan 3

715 m²
kantoor
90 m² + 65 m²
bedrijfsruimte en
entresol

Solitair kantoorgebouw met bedrijfsruimte

- ruim voldoende parkeergelegenheid
- koopprijs € 795.000 k.k.

Huurprijs € 79.000 per jaar



Maliebaan 71
3581 CG UTRECHT
info@deboorder.nl

Alle bedragen zijn te vermeerderen met BTW

030 - 232 22 77
www.deboorder.nl

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

**JURIDISCHE
DIENSTVERLENING**

DAAROM ADVISEREN WIJ
ONZE CLIJNTEN PRO-ACTIEF,
BEGRIPELIJK 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 & NOTARIS

Auto Totaal Service Zeist B.V.



www.ats-autogroep.nl



TOYOTA

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

WIE HELPT U OM
PRODUCTIEVER
TE ZIJN?



Probeer onze business lounge 1 dag GRATIS* uit

Wij weten precies wat bedrijven nodig hebben om flexibel werken écht te laten werken. Flexibel werken heeft het bedrijfsleven compleet veranderd. Al duizenden organisaties werken hierdoor efficiënter en maken daarmee elke dag productiever.

Ons wereldwijde netwerk van 1800 locaties – met moderne vergaderruimten, privékantoren, gezamenlijke business lounges en dynamische plekken voor co-working – biedt een manier van werken die het best bij u past.

Flexibel werken werkt. Vraag maar aan de mensen die het kunnen weten.

0800 020 2000
regus.nl

WE DO

RegusTM

*Deze advertentie geeft u 1 dag gratis toegang tot één van de Regus locaties in Nederland tot 31.04.2014, inclusief koffie/thee en wifi.

Jong Management en VNO-NCW Midden intensiveren samenwerking

De aan VNO-NCW gelieerde vereniging voor ondernemers tot 40 jaar, Jong Management (JM), en werkgeversvereniging VNO-NCW Midden hebben afspraken gemaakt om in Midden- en Oost-Nederland intensiever te gaan samenwerken. Daarmee willen de organisaties nog meer verbinding en samenwerking tussen leden stimuleren.

De afspraken hebben betrekking op het gezamenlijk optrekken in de lobby, een volwaardige vertegenwoordiging van Jong Management en VNO-NCW Midden in elkaars besturen en kringen en het met

regelmaat samen organiseren van activiteiten. In het komende verenigingsseizoen staat in ieder geval een gezamenlijke bijeenkomst op het programma voor leden tot 45 jaar en in iedere VNO-NCW Midden-regio zal een bijeenkomst met de betreffende JM-kring plaatsvinden. Een mooie kruisbestuiving tussen beide netwerken lonkt!

Tot 40 jaar

Jong Management is een vereniging voor ondernemers, directeuren en managers tot 40 jaar. In Midden- en Oost-Nederland telt JM negen kringen met totaal 270 leden. Bij werkgeversvereniging VNO-NCW Midden zijn bijna 2.000 ondernemers en eindverantwoordelijken van bedrijven aangesloten, verdeeld over twaalf regio's. ■



AGENDA VNO-NCW UTRECHT

20 mei 2014
VNO-NCW Midden HR-Kring

11 juni 2014
Voorlichtingsbijeenkomst ontslagrecht/flex/ww
Locatie: Hotel De Bilderberg, Oosterbeek
Tijd: 15.30 – 18.30 uur

12 juni 2014
Zomerborrel van/voor/door leden van de regio's Eemland, Utrecht en Valleiregio en leden Jong Management
Locatie: De Witte Holevoet, Scherpenzeel
Tijd: vanaf 16.00 uur

13 juni 2014
Zeilregatta VNO-NCW Midden

Contactpersoon
Alwin Roest, regiomanager
VNO-NCW Utrecht
T 055-5222606
E roest@vno-ncwmidden.nl
www.vno-ncwmidden.nl/utrecht

KENNISUITWISSELING VIA LEDENGROEPEN VOOR INDUSTRIE, DGA OF HR

Op verzoek van de leden ontwikkelt VNO-NCW Midden initiatieven om ondernemers in kleinschalig verband met elkaar in contact te brengen en kennis uit te wisselen. Leden uit een bepaalde branche of keten, of met een speciale kennis, brengen we bijeen om inhoudelijk te discussiëren of aan de slag te gaan met onderwerpen die de karakteristieke groep deelnemers aangaan. Dit gebeurt incidenteel rondom bepaalde thema's, maar ook structureel voor specifieke doelgroepen:

- Voor directeuren-groootaandeelhouders is in 2011 het DGA-Platform gestart.
- Voor specialisten uit de industriële sector zijn de Industrietafels ontwikkeld.
- HR-professionals kunnen deelnemen aan de HR-kring VNO-NCW Midden.

Deze drie ledengroepen hebben ieder een of meer vaste partners die samen met het verenigingsbureau en leden van de betreffende groep een jaarprogramma samenstellen. Bent u lid van VNO-NCW Midden en heeft u interesse in deelname in een of meer ledengroepen? Neem contact op met uw regiomanager of met het verenigingsbureau. De contactpersonen vindt u op de verenigingssite www.vno-ncwmidden.nl/ledengroepen.

Politiek Café gewaardeerde ontmoetingsplaats in Nieuwegein

Op het snijvlak van belangen

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Bijna tien jaar geleden was onder Nieuwegeinse ondernemers enige onvrede over de relatie met de lokale overheid. 'In de tijd dat Nieuwegein nog een echte groeikern was, waren we korte lijnen en informele contacten gewend. Die dreigden wat te verwateren,' zegt Dik den Blanken. De voormalige supermarktondernemer is voorzitter van de Stichting Politiek Café Nieuwegein. 'Om hier verbetering in te brengen, ontstond het idee voor een politiek café: een plek waar ondernemers en

politici elkaar regelmatig treffen. Hierdoor weten zij over en weer wat speelt; de onderlinge communicatie en verstandhouding verbetert.'

Breed draagvlak

Naast Dik den Blanken en Wim in 't Veld van De Lantaern hoorde ook Justin van Hooydonk (NBC) tot de initiatiefnemers. Zij legden hun idee voor aan de toenmalige lokale Rabodirecteur Paul Verhoef. 'Die was direct enthousiast. Rabobank maakte

als sponsor de eerste edities van het Politiek Café mogelijk. Dat zorgde voor een vliegende start.'

'We zijn nog altijd hoofdsponsor,' zegt Raul Jorge, accountmanager bij Rabobank Utrecht e.o. en al jarenlang penningmeester van de Stichting Politiek Café. In de afgelopen jaren is het Politiek Café uitgegroeid tot een toonaangevend netwerk in Nieuwegein. 'Binnen de gemeente is er een breed draagvlak. Ondernemersverenigingen De Nieuwe, Ondernemers Kring Nieuwegein, Horeca Nederland-afdeling Houten/Nieuwegein en Stichting Middenstands Centrale steunen het initiatief. Ook het college en de politieke partijen zijn zeer betrokken. Rabobank laat zich niet in met politieke issues, maar steunt wel de dialoog en de verbinding tussen lokale belanghebbenden die ondernemerschap stimuleren, dus dit is een prima initiatief.' Naast Rabobank treden onder meer De Lantaern, NBC, Green Village, Accountantskantoor Utrecht en de gemeente Nieuwegein op als sponsor. 'Net als de Club van 100, een netwerk van ruim 150 mensen die Nieuwegein een warm hart toedragen en elk jaar 100 euro doneren.'

Klinkende namen

Jaarlijks wordt acht tot negen keer een Politiek Café gehouden op wisselende locaties. 'De toegang is altijd vrij en het format is in de loop der jaren in de basis niet gewijzigd,' aldus Den Blanken. 'Vanaf half acht is de inloop met daarvoor de mogelijkheid om gezamenlijk te dineren. Centraal item vormt de bijdrage van een gast spreker met ruime gelegenheid tot interactie. Aansluitend is er een netwerkborrel.' Bij de gast sprekers gaat het om een mix



Raul Jorge en Dik den Blanken: 'We rusten zeker niet op onze lauweren en gaan bij elke editie nog altijd voor de hoofdprijs.'

Het Politiek Café neemt al jarenlang een prominente plek in op de Nieuwegeinse netwerkagenda. 'Het is een laagdrempelig platform waar lokale ondernemers en politici elkaar in een informele sfeer ontmoeten.' Op de lijst met gastsprekers prijken namen als Ivo Opstelten, Alexander Pechtold en Herman Wijffels.

OPMAAT VOOR EUROPESE VERKIEZINGEN

Tijdens het Politiek Café van 20 mei in De Lantaarn spreekt Europarlementariër Wim van de Camp, als opmaat voor de Europese Verkiezingen die twee dagen later plaatsvinden. Van de Camp is als leider van de CDA-delegatie sinds 2009 lid van het Europees Parlement. Eerder maakte hij bijna een kwart eeuw deel uit van de Tweede Kamer met onder meer justitie en onderwijs als belangrijkste aandachtsvelden. Van de Camp staat derde op de Europese kandidatenlijst voor zijn partij. Meer informatie is te vinden op www.politiekcafenieuwegein.nl.

van mensen met een lokaal en landelijk profiel. Naast plaatselijke bestuurders en politici hebben in de afgelopen negen jaar ook tal van landelijke prominenten de weg naar Nieuwegein gevonden. Enkele klinkende namen: Ivo Opstelten, Jort Kelder, Alexander Pechtold, Fred Teeven, Hans Biesheuvel en Emile Roemer. 'Op deze lijst zijn we best trots,' zegt Den Blanken. 'Wat daarbij zeker meespeelt, is de professionele gespreksleiding en de gedegen voorbereiding. Gastsprekers stellen dat bijzonder op prijs en het draagt bij aan een goed verloop van de discussies. Die zijn soms best scherp maar we laten gasten altijd in hun waarde.' 'Even belangrijk is echter dat het Café een plek blijft waar we lokale ondernemers verbinden,' zegt Jorge. 'Het gaat niet alleen om de politieke kaders, maar zeker ook om het stimuleren van duurzaam en innovatief ondernemerschap in Nieuwegein.'

Publiekstrekker

Het gemiddelde aantal bezoekers aan het Politiek Café ligt ruim boven de 100. Jorge: 'Je merkt dat bekende landelijke namen voor meer publiek zorgen. Ook is de politieke achtergrond van een gastspreker van invloed op het animo onder ondernemers. Verder spreken specifieke onderwerpen

als veiligheid bovengemiddeld aan. Zeker omdat we hierbij zoveel mogelijk een verbinding maken met de lokale situatie.' Traditiegetrouw is het lijststrektersdebat voorafgaand aan de gemeenteraadsverkiezingen een grote publiekstrekker. 'Het meest recente debat vond eind februari plaats in het NBC,' zegt Den Blanken. 'De aanvoerdere van de lokale partijen werden ondervraagd door een panel van politici en deskundigen. Een geanimeerde avond met stevige discussies die ruim 300 bezoekers trok.'

Hoofdprijs

Het bestuur van de stichting Politiek Café vormt al jarenlang een hecht team. 'We rusten zeker niet op onze lauweren en gaan bij elke editie nog altijd voor de hoofdprijs. Er wordt kritisch gekeken naar de ontwikkeling van de bezoekersaantallen en we zijn alert

op mogelijke verbeterpunten.' Uitgangspunt daarbij is wat leeft in Nieuwegein. Jorge: 'Zo wordt binnen het bestuur momenteel nagedacht over een uitbreiding van het concept die inspeelt op de behoeftes van onze doelgroep, de lokale ondernemers en politici. Over enige tijd volgt hierover naar verwachting meer nieuws.'

Actievere rol

Het al bijna tien jaar durende succes maakt het Nieuwegeinse Politiek Café uniek in Nederland. De bij de start geformuleerde doelstellingen zijn onveranderd: een laagdrempelig platform creëren waar ondernemers en lokale politiek elkaar ontmoeten. 'Het college is altijd goed vertegenwoordigd en vaak zelfs voltallig aanwezig. Ook raadsleden geven in groten getale acte de présence.' Door de informele setting zijn politici en bestuurders makkelijk benaderbaar voor de aanwezige ondernemers. 'Ik vind dat zij hier nog beter gebruik van kunnen maken,' stelt Den Blanken, die in het verlengde daarvan pleit voor een actievere politieke rol van ondernemers. 'Zij maken maar mondjesmaat deel uit van de gemeenteraad. Jammer, want onze stem wordt hierdoor minder goed gehoord. Meer ondernemers in de raad is een goede zaak.' ■

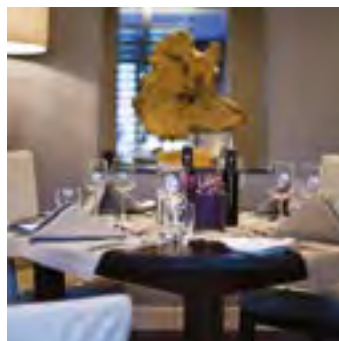
RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

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

ervaar de +waarde van woudschoten

U boekt weleens een vergaderaccommodatie of conferentieruimte. U wilt dan zeker zijn dat die accommodatie voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum in Zeist is centraal gelegen op een bosrijk eigen landgoed van 45 hectare. Graag nodigen wij u uit de +waarde van Woudschoten te ervaren. Naast de all-in prijsstelling vindt u de +waarde vooral in onze persoonlijke gastgerichtheid.



Woudschoten
HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

Woudenbergseweg 54 T 0343 - 492 492 E info@woudschoten.nl
3707 HX Zeist F 0343 - 492 444 I www.woudschoten.nl

BPU coördineert economische activatie rondom Tour Utrecht

De gemeente Utrecht heeft het bestuur van het Business Peloton Utrecht (BPU) in de gelegenheid gesteld op te treden als coördinator van de economische activering in aanloop naar de Grand Départ. Het zou fantastisch zijn als de hele stad en regio, van mkb en retail tot de horeca en creatieve sector, optimaal kunnen genieten van de Grand Départ in Utrecht, met een maximaal economisch effect. Daar zal het BPU bestuur samen met haar deelnemers de komende maanden hard aan werken.



Het BPU bestuur trekt hierin samen op met de Koninklijke Horeca Nederland. Het bestuur treedt daarnaast in overleg met Centrummanagement Utrecht en Ondernemersvereniging Centrum Utrecht.

Zoeken naar verbindingen

Er is door de gemeente een aantal belangrijke momenten benoemd, waarop groots zal worden uitgepakt: één jaar voor de Tourstart, 100 dagen voor de Tourstart en

de Tourstart zelf. Rondom en tussen deze momenten is er voldoende ruimte om zelf creatief te worden, acties te ontwikkelen en de eigen organisatie te profileren. Het BPU zal dit stimuleren en waar mogelijk ook ondersteunen. Denk bijvoorbeeld aan de beschikbaarheid van standaard toolboxes om ondernemingen geel te kleuren of de mogelijkheid om een speciaal logo te gebruiken. Daarnaast zal het BPU continu naar verbindingen zoeken en de krachten bundelen, om het effect van de activiteiten te vergroten.

Sluit u zich ook aan?

Deelname aan het BPU kost slechts €500,- (excl. BTW) per jaar en biedt u vele voordelen. Het BPU ondersteunt u bij het creëren van kansen in aanloop naar de Tourstart. Daarnaast organiseert het BPU een scala aan activiteiten voor haar deelnemers, zoals de inspirerende wielercafés, een reis naar de Grand Départ 2014 in Yorkshire en deelname aan diverse wielertoertochten. ■

Wilt u zich aanmelden of meer informatie? Ga dan naar www.businesspelotonutrecht.nl.



Het BPU-team, inclusief kopman Aleid Wolfsen en trouwe fans Joop Zoetemelk en Jan Janssen, tijdens de toerversie van de Amstel Gold Race op 19 april.

Op de huid van Ghislaine Duymelings

‘Weg met de excuuscultuur!’

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE HANS KOKX

Hoe is gereageerd op de naamsverandering?

‘Wisselend. Mensen zijn gewend aan een naam en als die verdwijnt, ervaren enkelen het ook als de verdere ontmanteling van het Nederlandse bedrijfsleven. Terwijl Overtoom al jaren onderdeel was van Manutan. Dat is overigens ook de reden waarom wij nu Manutan heten, om internationale groei te bevorderen. Maar dan wel op basis van onze nieuwe visie: ondernemen voor een betere wereld. De wereld verandert, de rol – en invloed – van

bedrijven reikt verder dan die van uitsluitend fabrikant of dienstverlener. Daarom moeten bedrijven investeren in mensen, in hun ontwikkeling, hun denken en hun presteren. Daarbij geldt: geen excuses meer. Je krijgt nu de vrijheid om bewust je eigen afwegingen te maken om vervolgens te kunnen excelleren.

Maar ga je als postorderbedrijf hierdoor één bureaustoel meer verkopen?

Ja. Omdat ons assortiment ook is uitgebreid en onze online activiteiten zijn verbeterd.

Maar vooral omdat wij investeren in de groei van onze mensen. Let wel, dat zijn onze medewerkers, maar ook klanten en leveranciers. Door ze meer bewust te maken, meer verantwoordelijkheid te geven en meer ruimte te bieden voor eigen keuzes.

Wat is uw levensmotto?

Leer en groei. Persoonlijke ontwikkeling is de rode draad in mijn leven. De excuuscultuur staat dit bij veel mensen vaak in de weg. Ik zie het aan mijn zoons



Voor wie het nog niet weet: Overtoom heet sinds 1 januari Manutan. En dus heeft 'Tuut, tuut, dat is snel' plaatsgemaakt voor 'All you need, with love'. Een opzienbarende metamorfose, twee jaar geleden geïnitieerd door een verandering aan de top van dit Franse familiebedrijf. In Nederland geeft CEO Ghislaine Duymelings sinds vorig jaar vorm aan het streven van Manutan om te ondernemen voor een betere wereld. 'En dat begint bij meer bewustzijn en eigen verantwoordelijkheid.'

van 7 en 9, die verschuilen zich soms ook achter smoesjes en uitvluchten. Als je bereid bent kritisch na te denken over wie je bent, waarom je iets doet en hoe je het liever zou willen, heb je de voorwaarden gecreëerd voor je geluk en je eigen verantwoordelijkheid daarin. Ik zie om mij heen te veel mensen die worden verrast door ontwikkelingen en niet weten hoe daarop te reageren, omdat ze daar onvoldoende over nagedacht hebben en zichzelf nauwelijks kennen.

Welk cijfer geeft u het kabinet?

Een zesje. Dit kabinet schuwt de echte hervorming. Gedateerde wetgeving, zoals het ontslagrecht, verandert nauwelijks en erg traag. Ook onze kinderopvang en ons zorgstelsel is nog steeds weinig flexibel. Als ik na vijf uur mijn huisarts om advies wil vragen, moet ik hem de volgende dag terugbellen en een afspraak maken voor nog later in de week. In België kon ik mijn huisarts consulteren tot 's avonds acht uur. Daar zijn crèches trouwens wel betaalbaar en dus populair. Hier betaal je duizenden euro's voor een paar dagen kinderopvang. Zo stimuleer je vrouwen niet te gaan werken en dus financieel onafhankelijk te zijn.

Wat is uw grootste talent?

Dat ik mensen met elkaar verbind. Dat begint bij goed luisteren en oprechte interesse. Als je weet wat mensen raakt en motiveert, is dat een eerste stap om ze in beweging te krijgen, om ze de stappen te laten zetten waar ze blij van worden. Om daar achter te komen, stel ik mij open, transparant en toegankelijk op. Maar ik zoek mensen ook actief op, bij voorkeur op de werkvloer, tussen de magazijnkasten.

Wat is uw grootste valkuil?

Ik ga voor anderen wellicht te snel. Als je 23 jaar bij een bedrijf werkt, ken je iedere vezel, weet je aan welke knoppen je moet draaien om effect te sorteren. Dat is voor anderen waarschijnlijk minder zichtbaar. Een andere valkuil is dat ik moeite heb met loslaten. Ook dat heeft met mijn geschiedenis in dit bedrijf te maken. Omdat ik andere functies heb bekleed, vind ik het lastig die specifieke ervaring en deskundigheid achterwege te laten als ik in overleg ben met de eindverantwoordelijke op dat gebied.

Met wie zou u een beschuitje willen eten?

Met Maxima en met Neelie Kroes. Onze Koningin was voorheen een vrolijke Argentijnse losbol; nu is ze lid van het Koningshuis en inspirerend rolmodel voor veel vrouwen. Hoe heeft ze die enorme verandering ervaren? Wat Kroes zo bijzonder maakt, is haar onafhankelijkheid, haar vermogen om als vrouw fier overeind te blijven in een wereld die – zeker op haar niveau – gedomineerd wordt door mannen. Kroes is een uithangbord van een geslaagde vrouw. Ze is zelfstandig, financieel onafhankelijk en levert vanuit haar 'zijn' een oprechte bijdrage aan de samenleving. Helaas inspireert haar positie anderen nauwelijks, want ik vind het aantal vrouwen aan de top in Nederland teleurstellend laag. In Frankrijk en België, waar ik eerder heb gewerkt, zijn veel meer vrouwelijke CEO's.

Wie is uw idool?

Ook nu heb ik er twee: Mandela en Ricardo Semler. Deze Braziliaanse ondernemer leidt bedrijven op basis van autonomie en eigen verantwoordelijkheid en dus zonder

hiërarchische structuren. Met veel succes, want zijn bedrijf groeit als kool. Mandela is voor mij een voorbeeld omdat hij nooit de regie over zijn leven uit handen heeft gegeven. Ondanks de omstandigheden, die hij vanzelfsprekend als excuus had kunnen opvoeren. Verder is hij bij zijn vrijlating niet op zoek gegaan naar de schuldigen, maar heeft hij zelfs samenwerking met ze gezocht en aan vergeving gedaan.

Wat is uw favoriete stad?

Antwerpen. Ik heb daar gestudeerd en lang gewoond en viel altijd voor de gemoeidelijkheid. In mijn tijd had Antwerpen een open en internationaal karakter. Het leven speelde zich af op straat, in het café of restaurant: heerlijk Bourgondisch. De laatste jaren is Antwerpen helaas ook het bolwerk geworden van extreem rechts en etnische haat. Toch blijft deze stad voor mij synoniem voor genieten van het leven.

Hoe ziet uw ideale zondagmiddag eruit?

Dat kan van alles zijn: wandelen, fietsen, naar het strand. Maar altijd met mijn gezin. Mijn man is ook vaak van huis, dus het weekend is er echt voor ons als gezin. Wat we dan doen, is minder relevant.

Wat wilt u over 5 jaar bereikt hebben?

Dat het bedrijf groeit en bloeit. Dat we onze verantwoordelijkheid hebben genomen en autonoom zijn. Persoonlijk hoop ik nog bewuster in het leven te staan, als vrouw, maar ook als leidinggevende. En dat ik nog beter in staat ben om mensen en het bedrijf in beweging te krijgen, vooruitgang te boeken en klinkende resultaten te behalen. ■



Representatieve kantoor- bedrijfsruimten in de regio

1 Savannahweg 71
Utrecht
DTZ Zadelhoff
030-233 52 52
Ans de Wijn
030- 232 23 03



2 Einsteindreef 101-139
Utrecht
Statement Real Estate
030- 267 06 02
Ans de Wijn
030- 232 23 03



3 Demkaweg 23-40
Utrecht
DTZ Zadelhoff
030-233 25 52
Statement Real Estate
030- 267 06 02



4 Fahrenheitbaan 4-4D
Nieuwegein
DTZ Zadelhoff
030-233 25 52
Statement Real Estate
030- 267 06 02



5 Ravenswade 54, 56,
62-100
Nieuwegein
DTZ Zadelhoff
030-233 25 52
Statement Real Estate
030- 267 06 02



6 Wilgenkade 5-25
Houten
DTZ Zadelhoff
030-233 25 52
Statement Real Estate
030- 267 06 02



- Verschillende metrages beschikbaar
- Hoog opleveringsniveau
- Flexibele voorwaarden beschikbaar
- Een verhuurder die meerwaarde biedt

VALAD

EUROPE'S LOCAL REAL ESTATE
INVESTMENT MANAGER

FC Utrecht en Rabobank zorgen voor zakelijke en maatschappelijke verbindingen

De meerwaarde van gebundelde krachten

Rabobank Utrecht en FC Utrecht hebben veel gemeen. 'Beide zijn diep geworteld in de Utrechtse maatschappij en zeer betrokken bij de stad en haar omgeving', zegt Pieter Leyssius, directeur Bedrijven van Rabobank Utrecht. Dit collectieve DNA vormt de basis voor een hechte samenwerking op zakelijk, sportief en maatschappelijk gebied. FC Utrecht-directeur Wilco van Schaik: 'Door onze krachten te bundelen, versterken wij elkaar op tal van gebieden.' De lijst met voorbeelden is lang en groeit nog steeds.

Voetbal biedt volgens Leyssius een ideale netwerkgeving. 'De gemeenschappelijke emotie zorgt voor beleving en een sfeer waarin je makkelijk contacten maakt. Dat ondervinden wij bijvoorbeeld in de Directorslounge van FC Utrecht; een prima plek om contacten te verstevigen en nieuwe relaties te ontmoeten.' 'Rabobank was een van onze eerste partners in deze lounge,' vertelt Wilco van Schaik. 'Hier treft de top van het Utrechtse bedrijfsleven elkaar bij elke thuiswedstrijd. Er is een prikkelende gastspreker, bezoekers volgen samen de wedstrijd met aansluitend een walking dinner.

Dit alles zorgt voor een ideale omgeving om onderling business te doen.' Zo'n omgeving is er zeker ook op 20 mei. Dan nodigen club en bank klanten uit voor een gezamenlijk skybox-diner. 'Dat vindt plaats in een glazen restaurant op de middenstip van de Galgenwaard. Een unieke setting om Utrechtse ondernemers met elkaar te verbinden.'

Perfekte partner

De verbinding tussen Rabobank en FC Utrecht gaat veel verder dan zakelijke samenwerking alleen. Leyssius: 'Vanuit onze kernwaarden

betrokken en dichtbij wordt een deel van de winst gereserveerd als coöperatief dividend en geïnvesteerd in de maatschappij. FC Utrecht is een perfecte partner om inhoud te geven aan onze maatschappelijke doelstellingen.' Want ook de club neemt haar maatschappelijke rol zeer serieus. 'We staan ons er niet op voor, maar FC Utrecht is jaarlijks betrokken bij meer dan 100 maatschappelijke projecten,' aldus Van Schaik. 'Vaak trekken we daarbij samen op met Rabobank.'

Rolmodellen

De maatschappelijke samenwerking tussen club en bank kent tal van voorbeelden. 'Zo hebben Wilco en ik een sollicitatietraining gegeven aan vmbo-leerlingen,' meldt Leyssius. 'Dit gebeurde op initiatief van JINC, dat jongeren voorbereidt op het vinden van een baan of stageplek.' Rabobank ondersteunt de projecten van het programma FC Utrecht Maatschappelijk. 'En FC Utrecht steunt op haar beurt onder meer Like moving 2 van Rabobank. Met dit project maken wij sport bereikbaar voor jongeren die daar normaal gesproken moeilijk toegang toe hebben.' Ruim driehonderd vmbo-leerlingen namen op 1 april deel aan Like moving 2. Zij konden zich uitleven bij activiteiten en sporten als breakdance, softbal, hockey, thaiboksen en voetbal. Tophockeyer Roderick Weusthof – werkzaam bij Rabobank – en Sofyan Amrabat, een van de grootste FC Utrecht-talenten gaven een clinic. Een prima initiatief, vindt Van Schaik. 'Een woord, een hand van een bekende sporter heeft een enorme impact. Dat merken we ook bij het bezoek van onze selectie aan zieke kinderen in het WKZ. Daarom zijn de twee sportieve toppers uit beide organisaties die bij Like moving 2 als rolmodel optreden een krachtig symbool van onze samenwerking.' ■



Pieter Leyssius en Wilco van Schaik

ACQUISITIE

BESTAND OPBOUW

MARKT
VERKENNING

KOUD BELLEN

2CALL4YOU

DE KORTSTE WEG NAAR EEN AFSpraak

033-2010782 WWW.2CALL4YOU.NL

BEURS OPVOLGING

LEAD KWALIFICATIE

SALES
ONDERSTEUNING

TRAINING

(STARTENDE) ZZP-ER, V.O.F., B.V. OF EENMANSZAAK?

PEUGEOT PARTNER

P/M
V.A. € 299

o.b.v. 24 mnd/
30.000 km
per jaar



PEUGEOT 108 5-DEURS

P/M
V.A. € 245

o.b.v. 24 mnd/
10.000 km
per jaar



IEDEREEN MAG LEASEN BIJ NEFKENS!

ACCEPTATIE AL MOGELIJK OP BASIS VAN UW BUSINESSPLAN EN SLECHTS 4 MAANDEN BORG!

WETEN WAT UW MOGELIJKHEDEN ZIJN?
BEL OF MAIL ONS DAN VOOR HET MAKEN VAN EEN AFSpraak.

- INCL. VERZEKERING
- INCL. HOUDERSCHAPSBELASTING
- INCL. REPARATIE, ONDERHOUD EN BANDEN
- ACCEPTATIE AL MOGELIJK OP BASIS VAN UW BUSINESSPLAN EN SLECHTS 4 MAANDEN BORG!



Guido Mulder
06-51 63 11 29
g.mulder@nefkens-utrecht.nl



Sjoerd van der Waart van Gulik
06-51 60 83 36
s.vdwaartvgulik@nefkens-utrecht.nl

NEFKENS
Natuurlijk

POWERED BY
MKB LEASE

WWW.NEFKENSUTRECHT.NL



PEUGEOT
PROFESSIONAL

Welkom op de Regio Business Dagen

Komt dat horen, komt dat zien!

Als ondernemer bent u continu bezig met uw bedrijf. Of u nu uw klanten bedient, medewerkers aanstuurt of op nieuwe activiteiten en investeringen zint. En natuurlijk bouwt u gestaag aan uw netwerk, want vroeg of laat bewijzen goede contacten hun nut. Regio Business Dagen Midden-Nederland vormt de ideale setting om deze contacten extra aandacht te geven en aan te vullen.



Tijdens dit sfeervolle evenement op een Utrechtse toplocatie komt u in contact met een veelzijdig aanbod aan ondernemingen, organisaties en overheden uit de regio. Vergroot samen met hen uw naamsbekendheid en stimuleer de kruisbestuiving door ontmoetingen met gelijkgestemden. Op de Beursvloer Utrecht kunt u bovendien direct investeren in uw maatschappelijke betrokkenheid. Dit initiatief van Vrijwilligerscentrale Utrecht zal dit jaar voor het eerst aanwezig zijn tijdens de Regio Business Dagen in Utrecht en het programma van de eerste beursdag deels bepalen.

Internationaal ondernemen

Vele businessclubs en netwerkorganisaties geven op beide dagen acte de présence, variërend van het NetwerkPlein door Netwerkgids Nederland tot WAT At Work met de speeddatesessies. Op verzoek van veel ondernemers wordt dit jaar tijdens de

Regio Business Dagen de nadruk gelegd op het internationaal ondernemen, vormgegeven door een International Development Square. Dit initiatief wordt onderstreept door de aanwezigheid van de Business Club Spanje waar u welkom bent voor een glas Cava of lekkere tapas.

Tips en inzichten

Laat u vervolgens inspireren door het lezingenprogramma met bevlogen ondernemers uit de regio. Praktijkcases worden afgewisseld met een Masterclass door Sandler Training of presentaties van Balance Management Nederland, stuk voor stuk met waardevolle tips en verrassende inzichten.

Eigenzinnige kijk

Op donderdag 22 mei biedt de organisatie bezoekers aan de Regio Business Dagen een bijdrage van Maarten van Rossem aan. Met zijn eigenzinnige kijk op de Nieuwe Wereld staat de Utrechtse historicus en

schrijver garant voor een presentatie die stemt tot nadenken.

Komt dat horen, komt dat zien!

Jill Oomen, Projectmanager Regio Business Dagen Midden-Nederland

BEURSSPECIAL

Onderdeel van deze Utrecht Business is de officiële beurspecial van de Regio Business Dagen Midden-Nederland op 21 en 22 mei. Naast artikelen met achtergrondinformatie en een lijst met deelnemers treft u een overzicht aan van het inhoudelijke programma. Ook is een uitnodigingskaart bijgesloten. Online aanmelden kan op www.rbdutrecht.nl.



**Met beide benen
in de cloud!**

Ervaar Axians...
...en kom kennismaken
op het FC Utrecht plein!



AXIANS

The human value in ICT Solutions.

030 248 52 00 • www.axians.nl



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: Geef u ook met duizend euro in geld of diensten Women on Wings vleugels? Kijk op womenonwings.nl/ getinvolved hoe u dat kunt doen. En wat Women on Wings ervoor terugdoet.

WOMEN ON WINGS

iSpanje! Magazine Toonaangevend Magazine over Spanje



**Ook zin in
Spanje?**

iSpanje! Magazine is een tweemaandelijkse info-magazine vol nieuws en reportages over het goede leven in Spanje. Voor € 24,95 (+ eventuele acceptgirokosten) krijgt u zes keer per jaar *iSpanje! Magazine* thuis op de mat, en geniet u van Spanje waar u ook bent. U kunt meer informatie vinden en abonnee worden op www.spanje.es



Informatie over abonneren:
Bel Abonnementenland
op 0900-2265263 (10 ct p/m)

of ga naar www.spanje.es
en word nu abonnee op het
leukste magazine over Spanje!




Multinational en zzp'er presenteren zich op Regio Business Dagen

Netwerken, communiceren en inspireren

Op 21 en 22 mei strijkt hét regionale netwerkevenement weer neer in de Domstad. De Regio Business Dagen Midden-Nederland vormen voor deelnemers en bezoekers het podium bij uitstek om hun netwerk te bouwen, te verstevigen of uit te breiden. Meer dan 130 organisaties zijn als standhouder aanwezig, een forse stijging ten opzichte van 2013. Deelnemers zijn afkomstig uit tal van tal van branches en specialismen. Het evenement kent veel collectieve presentaties en een uitgebreid inhoudelijk programma.

De Regio Business Dagen (RBD) worden door OGZ al sinds 2001 op diverse plaatsen in Nederland georganiseerd. Doelstelling is dat elke beurs een goede afspiegeling vormt van de bedrijvigheid in de betreffende regio. Dat is in Utrecht opnieuw prima gelukt. Het lokale mkb is sterk vertegenwoordigd, maar ook overheidsinstellingen en grote (inter)nationale bedrijven zien deelname als toegevoegde waarde voor hun aansluiting met de regio.

Netwerken noodzaak

De ervaring leert dat gemeenschappelijke presentaties een grote aantrekkingskracht hebben op bezoekers. Op pagina 28 vindt u een overzicht van alle pleinen op de RBD. Eén daarvan is het Netwerkplein. Een initiatief van Netwerkgids Nederland, volgens directeur Rens Tanis het grootste landelijke

platform voor zakelijke netwerken. 'Zie het als een Gouden Gids met op dit moment maar liefst 2.428 netwerken. Dit aantal stijgt nog altijd. Steeds meer ondernemers ontdekken dat netwerken geen bijzaak is maar noodzaak.' Tanis' rol is die van matchmaker. 'Wij helpen bedrijven de weg te vinden in het grote woud van netwerken en adviseren welke het beste bij hen passen.' Netwerkgids Nederland ondersteunt ook bestuurders bij het maximaliseren van hun netwerk. 'Verder bemiddelen wij in adviseurs als netwerktrainers en social mediaspecialisten. Ook het Netwerk Gilde, een brancheorganisatie voor zakelijke netwerken is een initiatief van ons.' Op het Netwerkplein presenteert Tanis' bedrijf zich samen met een aantal netwerken en netwerkspecialisten. 'Doel is om zoveel mogelijk kwalitatieve connecties

te maken tussen bezoekers en bij ons aangesloten netwerken. Ook krijgen RBD-bezoekers concrete tips mee om meer resultaat te halen uit hun netwerkactiviteiten.' Wanneer is de beurs voor Tanis geslaagd? 'Als ik na afloop een groot aantal e-mails krijg van zowel bezoekers als managers van netwerken met een bedankje voor het leggen van een waardevolle verbinding.'

Primeur in videoconferencing

De Houtense communicatiespecialist Citocom bestaat al 36 jaar maar neemt voor het eerst deel aan de Regio Business Dagen. 'Concrete aanleiding is de introductie van een nieuw product,' zegt directeur Hans van Mackelenbergh. 'Op de beurs kunnen bezoekers kennismaken met een professioneel videoconferencingstelsel. De



De Regio Business Dagen Midden-Nederland vinden plaats in Hal 3 van Jaarbeurs Utrecht.

Openingstijden:
21 mei 2014 14.00 - 20.00 uur
22 mei 2014 11.00 - 17.00 uur

Kijk voor meer informatie en online aanmelden op www.rbdutrecht.nl.

SCHERP OORDEEL

Een prominente rol tijdens de RBD is weggelegd voor Maarten van Rossem. De relative-
ring in hoogsteigen persoon,
wordt de Utrechter wel ge-
noemd. De historicus en
schrijver koppelt een brede
interesse en kennis aan een



scherp oordeel. Als geen ander kan hij onderwerpen ontdoen van de
waan van de dag en plaatst ze in het juiste perspectief. Al hebben som-
migen moeite met zijn nuchtere kijk, het zorgt voor een welkom anker
in een steeds sneller veranderende maatschappij. Op donderdag
22 mei geeft Van Rossem op het centraal beursterras om 12.30 uur
zijn visie op een Nieuwe Wereld.

Op de stands van de deelnemers bruist het tijdens de RBD van de
activiteiten. Zo er een Spanjeborrel, een Open Coffee Borrel en houdt
WAT At Work een relatieborrel. Op de stand van Free2Fly kunnen
bezoekers een vliegticket winnen en IC-Wines – importeur van meer
dan 200 soorten uit de hele wereld – organiseert een wijnproeverij.

scherpe prijs maakt deze nieuwe oplossing
toegankelijk voor een groot aantal bedrij-
ven. Na aanschaf is het mogelijk om met
iedereen een videogesprek te voeren in per-
fecte beeldkwaliteit. De wederpartij hoeft
zelf niet over zo'n systeem te beschikken,
zoals tot nu toe wel het geval was. Je stuurt
gewoon een uitnodiging met een link en de
verbinding komt in de cloud tot stand.'

Persoonlijk contact is waardevol, weet Van
Mackelenbergh. 'Maar daarvoor is een
fysieke ontmoeting lang niet altijd nood-
zakelijk. Videoconferencing zoals wij het
nu aanbieden, maakt face-to-face-overleg
mogelijk zonder dat je tijd en geld kwijt
bent aan reizen. Het systeem verdient zich
daarom snel terug. Want bedenk wel: 10.000
zakelijke kilometers kosten gemiddeld
10.000 euro aan auto- en personeelskosten.'
Citocom presenteert op haar stand uitslui-
tend de nieuwe video-oplossing. 'Als je
drie of vier producten aanbiedt, pikken
bezoekers dat niet op. Je moet dus kiezen.'
Wie hoopt Van Mackelenbergh te treffen
tijdens de RBD? 'Primaire doelgroep zijn

mkb-bedrijven vanaf tien medewerkers.
Maar het systeem kan ook een uitkomst
zijn voor zzp'ers die hun geografische
werkgebied willen vergroten. Kenmerk van
deze groep ondernemers is immers dat zij
innovaties vaak sneller adopteren dan grote
bedrijven. Dit videoconferencingsysteem is
een voorbeeld van zo'n vernieuwing.'

Contacten met perspectief

Ford Utrecht neemt regelmatig deel aan
beurzen en andere evenementen. 'Goed
voorbeeld is de Bouwbeurs vorig jaar in
Utrecht,' meldt accountmanager bedrijfs-
wagens Bas Schouten. 'Wij stonden daar

als regionale vertegenwoordiger met het
Ford-programma. De bouwbeurs is een lan-
delijk evenement gericht op één specifiek
segment. De Regio Business Dagen hebben
natuurlijk een meer lokaal karakter, met
een grote verscheidenheid aan bezoekers.'
Ford Utrecht – onderdeel van de Schakel
Autogroep – presenteert zich ook hier met
haar bedrijfswagens. 'Er is net een nieuwe
Transit Connect uit; die tonen we op onze
stand. Binnenkort komen nog meer nieuwe
modellen uit, dus er is genoeg te melden.
Maar wij zijn ook aanwezig op de beurs
om de Schakel Autogroep als geheel te
promoten. Er zullen immers zeker bezoek-
ers zijn die niet in bedrijfswagens maar in
personenauto's geïnteresseerd zijn. Deze
brede benadering past in onze filosofie die
veel verder gaat dan auto's alleen. Alles
draait om de klant; wat is zijn behoefte, hoe
kunnen we hem het best bedienen? Daarbij
spelen ook zaken als serviceniveau en alter-
natieven zoals lease of huur een rol.'
Welke doelstellingen heeft Ford Utrecht
voorgaand aan de beursdeelname geformu-
leerd? 'Wij richten ons niet primair op het
binnenhalen van orders maar op kwalitatief
goede contactmomenten. Die zijn immers
de eerste stap op weg naar een offerte en
uiteindelijk de daadwerkelijke verkoop. Als
wij voldoende contacten met perspectief
leggen, is de beurs voor ons geslaagd.' ■



Overzicht programma Regio Business Dagen

21 MEI 2014

Zaal A

15:00-18:00

Beursvloer Utrecht

Zaal B

15:00-18:00

Beursvloer Utrecht

Overige locaties

17:00-19:00

Relatieborrel WAT At Work op stand 120

18:00-20:00

Spanjeborrel - Marco Kivit, Oprichter Business Club Spanje

22 MEI 2014

Zaal A

11:45-12:15

Internationaal mobiel werken zoals het zou moeten zijn

Janco van der Linde, Marketing Director the Netherlands

12:30-13:00

Valkuilen bij verzekeringen in het buitenland

Robert Havekotte, Partner Van Luin Assurantien en bestuurslid UNiBA

13:15-13:45

Verrassende inzichten in uzelf en uw relaties. Ervaar het zelf!

Elly Voskuilen, coach Repairing Balance

14:15-14:45

Verrassende inzichten in uzelf en uw relaties. Ervaar het zelf!

Berry Rijkers, coach en grondlegger Repairing Balance

15:00-15:45

Netwerkeconomie: Zakendoen anno 2014

Hans Démoed, managing director van Professioneel Netwerken Nederland

Zaal B

11:15-12:30

Speeddatesessie

13:00-13:30

In 7 stappen scoor je een opdracht

Dick Naafs, Directeur van BakkerBaarn, communicatie- en Grafimediabedrijf en uitgever van lokaal Nieuwsblad de Baarnsche Courant

14:00-15:00

Masterclass: Innoveer uw Verkoopaanpak!

Paul van den Hoven, Algemeen directeur Sandler Training

15:15-15:45

Internationaal mobiel werken zoals het zou moeten zijn

Janco van der Linde, Marketing Director the Netherlands

15:45-17:00

Speeddatesessie

Overige locaties

12:00-14:00

Directeuren Netwerk Nederland – Directeuren Lunch

15:30-15:30

De vier intelligenties in ondernemerschap

Ada Knol, Ada Knol Management & Coaching - NetwerkPlein

15:45-17:00

Open Coffee Borrel

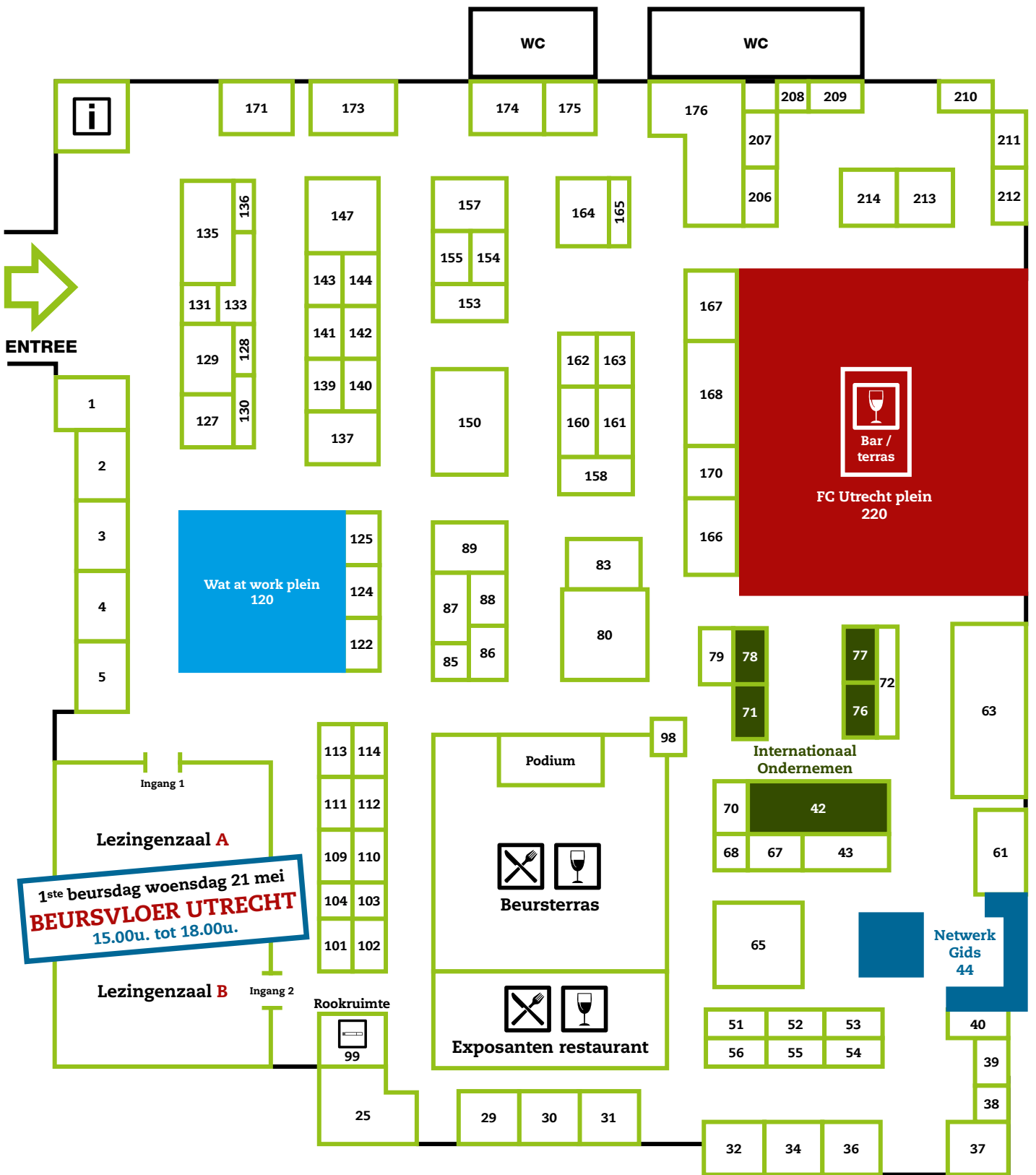


Centraal Beursterras

12:30-13:30

Op weg naar een Nieuwe Wereld

Maarten van Rossem, historicus en schrijver



2CALL4YOU	2	120	A & E Personeelsdiensten	120	airberlin PLC & Co. Luftverkehrs KG	77
2source4/CiscoZ		162	A. van Doornik Totaalinstallateurs	120	Angarde Informatica BV	173
2source4/HP		163	Abcfinance BV	FC Utrecht-plein	Arti70	FC Utrecht-plein
3bee, BouwkundigBuro Bom	3	120	Ad Hoc Data	144	Autobedrijf van Kuilenburg B.V. Bosch	168
			Aim4Media bv	167	Car Service Utrecht	
					Automobilbedrijf De Pijper	168

Collectieve presentaties



FC UTRECHT-PLEIN

Na het succes van vorig jaar kent deze editie van de RBD opnieuw een FC Utrecht-plein waar leden van FC Utrecht Business zich gezamenlijk presenteren (zie ook pagina 29). Het Plein staat bol van activiteiten met spelers en directie van de club en natuurlijk van de leden zelf.

NETWERKPLEIN

Hier kunnen bezoekers in een offline omgeving de kunst van het netwerken innoveren en professionaliseren. Het team van Netwerkgids Nederland geeft gratis advies en zorgt voor concrete contacten. Vertegenwoordigers van Regus, Pop-Up Professionals, Unive Regio Utrecht, Elbizz E-College en Q-in zijn aanwezig om vragen te beantwoorden.

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN PLEIN

Op het verzoek van veel ondernemers wordt dit jaar tijdens de Regio Business Dagen de nadruk gelegd op het internationaal ondernemen. In het huidige economische klimaat is internationaal ondernemen een essentieel onderdeel. Het mkb in de regio is meer en meer op zoek naar mogelijkheden tot coöperaties met ondernemers in het buitenland om

zodoende nieuwe afzetmarkten te kunnen betreden. Nation Branding & Investment International presenteert daarom het Internationaal Ondernemen Plein tijdens de Regio Business Dagen. NBI International vormt een platform voor het promoten van landen en regio's ten bate van internationale economische ontwikkeling. NBI



International organiseert hiervoor 'nation to business' matchmaking evenementen. Er is gekozen voor een Internationaal Ondernemen Plein waar landen- en vakspecialisten aanspreekbaar zijn voor internationaal actieve ondernemers en managers of zij die dat overwegen te worden.

BEURSVLOER UTRECHT

De lezingenzalen van de Regio Business Dagen zullen de eerste beursdag vooral in het teken staan van

Beursvloer Utrecht, een initiatief van de Vrijwilligerscentrale Utrecht. Hier worden zoveel mogelijk matches gemaakt tussen vragers en aanbieders waaronder bedrijven, zzp'ers, lokale overheden, serviceclubs, scholen, vrijwilligers- en maatschappelijke organisaties. Het uitgangspunt is dat partijen niet hun financiële middelen aanspreken maar juist gebruik maken van andere mogelijkheden. Denk hierbij aan kennis, middelen, materialen, mensen en faciliteiten. De Beursvloer Utrecht is een extra gelegenheid voor alle bezoekers en deelnemers om nieuwe contacten op te doen of het netwerk te verbreden en bovendien maatschappelijk verantwoord te ondernemen.



WAT AT WORK

Ook WAT At Work neemt een eigen plein in. WAT staat voor Working Apart Together. Het is een netwerk voor ondernemers die inzien dat zij anderen nodig hebben om hun ondernemerschap te versterken. Ook zij die willen investeren in en zichzelf willen committeren aan het opbouwen en onderhouden van een kwalitatief netwerk zijn van harte welkom. Op beide beursdagen organiseert WAT een speeddatesessie. Aanmelding hiervoor is mogelijk via het programma op www.rbdutrecht.nl.

FC Utrecht Business toont netwerk in de praktijk

Leden als ambassadeurs tijdens Regio Business Dagen

FC Utrecht Business neemt voor de tweede achtereenvolgende keer deel aan de Regio Business Dagen, het grootste netwerkevent in Midden-Nederland. 'Op de beurs dragen we uit dat wij dé businessclub voor deze regio zijn,' stelt head of sales Arnaud Miltenburg. Sterke troef daarbij is het FC Utrecht-plein waar leden zich samen presenteren. 'Zij zijn onze beste ambassadeurs.'

De ervaringen tijdens de Regio Business Dagen in 2013 waren positief. 'Er hing een geanimeerde sfeer op het FC Utrecht-plein en het is prima gelukt om de collectiviteit en diversiteit van ons netwerk aan de bezoekers en andere standhouders te tonen. Ook zien we dat de organisatie continu bezig is het beursconcept te verbeteren. Dat is een positieve ontwikkeling.'

Met eigen ogen

FC Utrecht Business wil op de Regio Business Dagen de kracht van het netwerk in de praktijk laten zien. 'Het ledenbestand omvat lokale eenmansbedrijven, multinationals plus alles wat daar tussen zit. En het blijkt dat zij bij ons allemaal zaken met elkaar kunnen doen. Deze boodschap brengen wij het hele jaar door over aan prospects, maar op een evenement als de Regio Business Dagen kunnen zij het met eigen ogen ervaren.'

Ondersteunen bij business

Miltenburg constateert tot zijn genoegen dat de deelnemende leden elkaar naar aanleiding van de Regio Business Dagen opzoeken en kijken waar samenwerking mogelijk is. 'Dat is immers een van de belangrijkste doelstellingen van FC Utrecht Business; leden met elkaar in contact brengen, verbindingen leggen waar beide partijen baat bij hebben. Deze rol vullen wij proactief in. Wij willen onze leden verder helpen en ondersteunen bij het realiseren van business.'

Waardevolle leads

Eerste stap daarbij is om de leden te leren kennen. 'Wat zijn de kenmerken en eigenschappen van het bedrijf, hoe zien hun doelstellingen eruit? Vervolgens brengen wij verbindingen tot stand. Als iemand op de ledenlijst een medelid ziet staan waarmee hij graag in contact wil komen, spelen wij deze vraag door.' Dan blijkt dat

FC Utrecht deuren opent, is de ervaring van Miltenburg. 'Vrijwel iedereen staat open voor zo'n zakelijk contact. Hierdoor levert het netwerk waardevolle leads en dus resultaat op. Actieve ondernemers kunnen de investering in FC Utrecht Business zonder meer terugverdienen.'

Kracht uitdragen

De stands op het FC Utrecht-plein worden ingenomen door een mix van bedrijven die nog maar kort zijn aangesloten en oudgedienden. 'Zij weten uit eigen ervaring wat de businessclub voor hen betekent,' aldus Miltenburg. 'Leden kennen de kracht van ons netwerk en kunnen dat tijdens de Regio Business Dagen als geen ander uitdragen en overbrengen. Het zijn onze beste ambassadeurs. Tegelijkertijd helpt de beurs om het wij-gevoel en de onderlinge band tussen de deelnemende leden verder te versterken. Zo snijdt het mes aan twee kanten.' ■



BHG: mensenbedrijf met groeiambitie

Zakelijke gasten bezoeken graag de restaurants en evenementenlocaties van Brothers Horeca Groep (BHG). 'Maar zij weten lang niet altijd dat deze deel uitmaken van één bedrijf met inmiddels 300 medewerkers,' vertelt marketingmanager Judith Prins. Rob en Marco Peek legden 17 jaar geleden de basis met discotheek Brothers in Bunnik. 'Naast Brothers Festivaldome/Studio A12 zijn er nu vijf restaurants: Down Under (Nieuwegein), Belle en Zuiver (Utrecht) en The Basket (de Uithof en de Amsterdamse VU-campus). Jongste aanwinsten zijn evenementenlocaties De Landgoederij – voorheen De Beesde – en Kasteel Cammingha in Bunnik.'

Voor elk wat wils

Stuk voor stuk onderscheidende locaties voor een diner, vergadering of bedrijfsfeest. 'Vanwege de plek, zoals Zuiver op een steenworp afstand van de A2. Of door verrassende extra's als recreatie en watersport bij Down Under.' BHG biedt voor elk wat wils. 'Denk aan een stijlvol diner in restaurant Belle, een meeting plus sportieve breakout in Down Under of een vergadering in de exclusieve setting van Kasteel Cammingha.'

In alle BHG-locaties valt de aandacht op voor gastvrijheid en service. 'Het zijn de pijlers onder het bedrijf. De BHG-filosofie is vastgelegd in een handboek en alle medewerkers worden getraind. We zijn een mensenbedrijf waar iedereen met plezier werkt. Gasten merken dat en voelen zich welkom.'

BHG wil verder groeien, ook in deze economisch uitdagende tijd. 'We blijven investeren in mensen en bedrijven.' ■



Kasteel Cammingha in Bunnik

Voor meer informatie: www.bhg.nl



- Koeriersdiensten
- Opslag en verzending voor webshops
- KoerierPLUS
- Regiozendingen
- Wereldwijde verzendingen

Strijkviertel 15, 3454 PH De Meern
030-6620255

MVBKOERIER.NL

Lean&Duurzaam



www.vandenpol.com

Dynamische doeners in bedrijfsmatig vastgoed



BUNNIK
Rumpsterweg 8C

1.458 m²
bedrijfs-/
opslagruimte

Tijdelijke verhuur mogelijk

- parkeergelegenheid op eigen terrein
- gelegen aan de A12, per direct beschikbaar

Huurprijs € 47 per m² per jaar



DE MEERN
Gessel 3

370 m²
showroom-
ruimte

Hoogwaardige showroomruimte

- uitbreiding mogelijk, per direct beschikbaar
- 4 parkeerplaatsen op eigen terrein

Huurprijs € 32.000 per jaar



DE MEERN
Landzicht 16

60 m² - 150 m²
bedrijfs-/
kantoorunits

Moderne bedrijfs-/kantoorunits

- casco oplevering, per direct beschikbaar
- uitermate geschikt voor de MKB'er

Koopprijs € 94.500 - € 139.500 v.o.n.



HOUTEN
Utrechtseweg 15A

1.100 m²
bedrijfsgebouw

3.600 m²
terrein

"Prachtig gelegen"

- voor diverse doelgroepen
- nabij snelweg

Koopprijs € 890.000 k.k.



UTRECHT
Oregondreef 4

650 m²
bedrijfsruimte

322 m²
verdiepingsvloer

Flexibele ruimten in Overvecht

- uitstekend bereikbaar vanaf A2 en A27
- parkeren op eigen terrein

Huurprijs € 42.500 per jaar



DE MEERN
Veldzicht 10

433 m²
B.G. en
1^e verdieping

Multifunctionele bedrijfs-/kantoorruimte

- 5 parkeerplaatsen op eigen terrein
- koopprijs € 315.000 k.k., per direct beschikbaar

Huurprijs € 29.500 per jaar



Maliebaan 71
3581 CG UTRECHT
info@deboorder.nl

Alle bedragen zijn te vermeerderen met BTW

030 - 232 22 77
www.deboorder.nl

FoodCorner

Geopend in Asian Tower!
Koffiecorner, drankjes, broodjes, sushi, etc.



**Foodcorner is nu geopend in
Asian Tower!**

Met een groot assortiment aan verse broodjes,
Japanse 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

Ravenswade 1a Nieuwegelijn | info@food-corner.nl | www.food-corner.nl

ASIAN TOWER

JAPANS EN ORIENTAALS
SPECIALITEITENRESTAURANT



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



Ravenswade 1a Nieuwegelijn | T 030 287 40 90
info@asiantower.nl | www.asiantower.nl

ABN AMRO staat door sectorale focus nog dichter bij de klant

'We zijn open voor business'

Herber Blokland, Jeroen Jebbink en Eddy Klein Velthuis vormen samen de directie van ABN AMRO Bedrijven Utrecht-'t Gooi. Bij de activiteiten van de bank staat een sectorale benadering centraal. 'Hiermee hebben we goed geluisterd naar onze klanten met maar één doel: optimaal aansluiting vinden bij hun behoefte.'

De leiding van het ABN AMRO-bedrijventeam Utrecht-'t Gooi is sinds 1 maart in handen van een driemanschap. Eddy Klein Velthuis was onder meer directeur bedrijven bij ABN AMRO in Apeldoorn. Jeroen Jebbink vervulde dezelfde functie in Zeist en Hilversum, Herber Blokland deed dat in Tiel. Laatstgenoemde is nu terug in Utrecht waar hij al eerder jarenlang actief was voor de bank. 'In onze nieuwe rol zijn we complementair,' stelt hij. 'Eddy, Jeroen en ik profiteren van elkaars kennis en ervaring waardoor de som meer is dan het geheel der delen. Deze setting maakt het ook mogelijk om snel te schakelen; vaak hebben we al aan een half woord genoeg.'

Wens van klanten

De nieuwe werkwijze van ABN AMRO Bedrijven kenmerkt zich door een sectorale benadering. 'Die komt voort uit de wens van onze klanten,' verduidelijkt Jebbink. 'Onder meer voor agrarische bedrijven en de binnenvaart werken we al langer met een sectorale focus. Klanttevredenheidsonderzoek toont aan dat dit zeer gewaardeerd wordt.' Jebbink is verantwoordelijk voor bedrijven in technologie, media en telecom, zakelijke dienstverlening, health, food, onderwijs en overheid. 'Sectoren die sterk vertegenwoordigd zijn in ons werkgebied. Denk aan de concentratie mediabedrijven in Hilversum en het grote aantal dienstverleners in en om Utrecht.' Het team van Klein Velthuis bedient klanten in retail, bouw, industrie, transport, logistiek, real estate en leisure. 'Een mooie mix van branches. Sommige ervan staan nog altijd onder druk, andere sectoren zoals de industrie laten gelukkig alweer groei zien.' Voor Blokland en zijn mensen ligt de nadruk op MKB-bedrijven die vooral regionaal opereren en waarvoor lokale netwerken van belang zijn.

KENNISMIX OP MAAT

De kennis van ABN AMRO is ook digitaal beschikbaar. De site insights.abnamro.nl bevat naast informatie over macro-economische ontwikkelingen ook actueel nieuws en rapporten over veertien verschillende sectoren. Iedereen – zowel klanten als niet-klanten – kan een mix op maat samenstellen van algemene en sectorspecifieke informatie die regelmatig per mail wordt toegezonden.

Concrete verbindingen

Om deze branchekennis te laten groeien en renderen, is schaal-grootte een vereiste. 'Daarom is de zakelijke bezetting nu geconcentreerd in Utrecht en sectoraal verdeeld,' vertelt Klein Velthuis. 'In het verleden was een fijnmazig distributienetwerk nodig. Dit wordt echter steeds minder belangrijk omdat communicatie en dienstverlening grotendeels digitaal verloopt. Daar komt bij dat wij in 95% van de gevallen onze klanten bezoeken.' Ook op nationaal niveau is binnen ABN AMRO veel aandacht voor kennisuitwisseling. 'Er zijn virtuele sectorteamen en landelijke sectorspecialisten. Zij voeden ons met informatie,' zegt Jebbink, die ook de netwerkfunctie van de bank benadrukt. 'Wij initiëren workshops voor bijvoorbeeld accountants of bedrijven uit technologie, media en telecom. Tijdens deze bijeenkomsten ontmoeten branchegenoten elkaar. Dit leidt tot interessante contacten en levert concrete zakelijke verbindingen op.'

Geografisch maatwerk

Het ABN AMRO-bedrijventeam Utrecht-'t Gooi is actief in vier marktgebieden: Utrecht, Nieuwegein, Hilversum en Bussum. 'Die kenmerken zich elk door een eigen cultuur,' weet Blokland. 'Ook de netwerken hebben er specifieke kenmerken. Wij hebben dit zoveel mogelijk gematcht met de eigenschappen en ervaring van onze medewerkers. Net als bij de sectorbenadering is ook hier sprake van maatwerk. Dat alles met maar één doel: optimaal aansluiting vinden bij de behoefte van onze klanten.'

Weg omhoog

Over kredietverlening door banken is veel gezegd en geschreven. Klein Velthuis: 'Sommige branches verkeren nog steeds in zwaar



Eddy Klein Velthuis, Jeroen Jebbink en Herber Blokland: impact van ABN AMRO verder vergroten

weer. Ook witte raven in een sector hebben daar last van. En door de slechtere afgelopen jaren zijn de cijfers veelal minder rooskleurig. Dat speelt uiteraard mee bij de beoordeling van kredieten maar we sluiten zeker geen sectoren of bedrijven uit.'

Jebbink wijst ook op de terughoudendheid van klanten. 'Bij veel bedrijven stonden de investeringen de afgelopen jaren *on hold*. De bereidheid van onze kant was er wel degelijk maar er kwamen simpelweg geen aanvragen binnen. Dat verandert gelukkig langzamerhand. Tijdens het meest recente teamoverleg kwam een aantal mooie financieringsaanvragen ter sprake. Dat geeft vertrouwen voor de toekomst.' Ook Blokland ziet de nieuwe kredietaanvragen toenemen. 'Dat is een teken dat we de economische weg omhoog gevonden hebben. Vandaar een nadrukkelijke oproep aan bedrijven in deze regio: ABN AMRO is open voor business en interessante aanvragen uit alle sectoren zijn welkom. We gaan het gesprek graag aan.'

Onderscheidend instrument

De nieuwe marktbenadering van ABN AMRO slaat aan, merken de drie directeuren. 'Na een periode waarin veel energie is besteed aan interne processen horen we nu steeds vaker: jullie zijn weer duidelijk aanwezig, zijn actief in de markt met goede mensen. Dat is een belangrijk signaal. Want hoe wezenlijk onze producten en diensten ook zijn, uiteindelijk maken de medewerkers het verschil. Daarom is veel geïnvesteerd in de kennis en vaardigheden van de mensen.

Onze relatiemanagers zijn stuk voor stuk betrokken professionals die vol voor de klanten gaan en een bijdrage leveren aan hun succes.' De sectorbenadering is daarbij een onderscheidend instrument. 'Relatiemanagers hebben niet alleen kennis van de klant maar ook van wat speelt in diens branche. Dit vormt de basis voor een goed advies.'

Impact vergroten

Ambitie van Jebbink, Klein Velthuis en Blokland is om de impact van de bank in hun werkgebied verder te vergroten. 'We willen zoveel mogelijk partijen duidelijk maken dat ABN AMRO een stabiele partner is voor de toekomst. Een bank ook die bedrijven verder brengt.' Het uiteindelijke oordeel daarover is aan de klanten. 'Zij moeten ons waarderen op basis van onze prestaties. En bij tevredenheid als ambassadeurs ABN AMRO promoten in hun netwerk. Gebeurt dat, dan zijn groei en resultaat een vanzelfsprekend gevolg. Dat hebben we dus in eigen hand.' ■

Voor meer informatie:

ABN AMRO Bedrijven Regio Utrecht / 't Gooi

Herber Blokland, 06-51903779 - Jeroen Jebbink, 06-51010357

Eddy Klein Velthuis, 06-53985217

NUtrecht groeikern voor creatieve industrie

TEKST ARNOUD CORNELISSEN

Toen De Slinger Utrecht voor het eerst de helpende hand bood bij het opzetten van een centrum voor de 'nu-cultuur' in Utrecht, waren de onderhandelingen met de huurbaas in volle gang. Dik twee jaar later is 'NUtrecht', gevestigd in het karakteristieke pand aan de Carthusiusweg in Utrecht een begrip. En de onderhandelingen met huurbaas NS zijn in volle gang.



Ronald de Rooij

Ronald de Rooij lacht. 'Het moet nog dit voorjaar rondkomen,' zo is zijn stellige overtuiging. 'Duidelijk is inmiddels wel dat NUtrecht wezenlijk heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van het Carthusiusgebied tot centrum van de creatieve industrie in Utrecht.

Het CAB-gebouw zit nu vol met creatieve ondernemingen en waardevolle start-ups. In een van de grotere hallen, de 'black box', staan de komende tijd diverse evenementen gepland. En de plannen voor een 'pop-up' restaurant zijn in volle gang. 'Samen met de startersruimten en de "pilothal" vormen deze activiteiten de pijlers die voor de continuïteit van NUtrecht moeten zorgen,' zo schetst De Rooij de toekomst.

Meer voldoening

Het is de vraag of dit geesteskind van Ad de Jong, ontwikkelaar van de popacademie en de dansopleiding in Utrecht, ooit zo gestalte had gekregen als Ronald de Rooij zich niet aan die droom had verbonden.

De Nunspeetse financieel adviseur praat graag met zijn klanten over andere dingen dan zaken alleen. Zo werd hij aangestoken door het enthousiasme van De Jong. Hij besloot zich voor NUtrecht te gaan inzetten. Daardoor kreeg het plan een degelijke zakelijke basis. 'Ik vind het belangrijk dat ik als ondernemer mijn kennis en ervaring kan delen met anderen. Het heeft wellicht te maken met mijn christelijke achtergrond en met de manier waarop ik in de wereld sta. Als geld verdienen mijn drive was geweest, had ik allang wat anders moeten gaan doen. Meewerken aan projecten als NUtrecht geven mij veel meer voldoening.'

Nooit getwijfeld

De gemeente Utrecht schaarde zich al snel achter de plannen. De onderhandelingen met eigenaar NS over de huurprijs waren complexer. Mede dankzij hulp van De Slinger Utrecht kwam het tot een huurovereenkomst. Toen dat contract vorig jaar werd ontbonden, werden opnieuw gesprekken

gestart. 'Deze verlopen constructief,' aldus De Rooij. 'De NS moeten de komende jaren iets gaan doen met het gebied. Het feit dat NUtrecht hier is gevestigd, kan helpen het als plek voor de creatieve industrie verder te ontwikkelen.'

'Ik denk dat over een jaar bijna 80 procent is verwezenlijkt van wat wij in het begin ooit voor ogen hadden: een fysieke plek voor jongeren in de nu-cultuur. Een plek waar zij kunnen leren van hun passie hun werk te maken, waar een sociaal netwerk omheen gespannen is om hen te helpen op weg naar die zelfstandigheid.'

Een van de hoogtepunten was het bezoek van – toen nog – prinses Măxima aan NUtrecht in 2011, op het Slinger-Event 4 x 4 van De Slinger Utrecht. Sinds die tijd is NUtrecht met vallen en opstaan verder gegroeid. De Rooij: 'Ik heb nooit aan NUtrecht getwijfeld. Je moet echter wel het gevoel blijven houden dat het haalbaar is. Ook in dit project blijf ik ondernemer.' ■

Hans Biesheuvel heeft met ONL de tijdgeest mee

'Klein is het nieuwe groot'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE 31PICTURES

Het Binnenhof is letterlijk maar een steenworp verwijderd van Hans Biesheuvels werkkamer in het kantoor van ONL voor Ondernemers. Een strategische plek voor de nieuwe organisatie die Biesheuvel startte na zijn vertrek als voorzitter van MKB-Nederland. 'ONL past in de tijdgeest. Bestaande organisaties en partijen bieden onvoldoende oplossingen voor de in onzekerheid omgeslagen schijnzekerheden. Veel mensen zijn op zoek naar nieuwe ankers. Niet verwaterd of abstract, maar authentiek en concreet.'

Tot veler verrassing legde Hans Biesheuvel in september 2013 na twee jaar de voorzittershamer van MKB-Nederland neer. 'In de polder waar vooral verticaal wordt gedacht, blijkt het erg lastig om zaken voor elkaar te krijgen,' motiveert hij zijn besluit. 'Verder is MKB een relatief kleine appel in de grote VNO-NCW-boom. Landelijk is er amper nog een duidelijke eigen agenda. Dat begon steeds meer te wringen. Want de laatste jaren hebben kleinere bedrijven het moeilijk, onder meer door de forse lastenverzwaringen. Hun problematiek is echter wezenlijk anders dan die van het grootbedrijf. De belangen lopen uiteen en dan wordt het steeds lastiger om een gezamenlijk geluid te laten horen. Ook speelt mee dat de leden van MKB-Nederland geen ondernemers zijn maar brancheorganisaties. Hierdoor worden standpunten sterk gefilterd. Dat heeft zeker voordelen maar is een nadeel in tijden van crisis, als veranderingen en scherpe keuzes onvermijdelijk zijn.'

Heeft Biesheuvel deze dynamiek en de bijbehorende processen onderschat? 'Wellicht. Vooraf had ik weinig kennis van de wereld van brancheorganisaties. Ook de beperkte invloed binnen de sa-

menwerking met VNO-NCW viel me in de praktijk tegen.'

Draagvlak

Biesheuvels afscheid bij MKB-Nederland maakte veel los. 'Ik kreeg letterlijk duizenden reacties met als rode draad: je was goed bezig, jammer dat je stopt. Dat deed me deugd. En gaandeweg ontstond het idee voor een nieuwe organisatie als rechtstreekse vertegenwoordiger van de ondernemersbelangen.' Van een vooropgezet plan was volgens Biesheuvel geen sprake. 'Het idee voor ONL vindt zijn grondslag in de respons die ik kreeg na mijn vertrek. Vervolgens hebben we het draagvlak onderzocht. Want je kunt nog zoveel willen, als in Den Haag, bij provincies en gemeenten de deuren dicht blijven, kom je niet verder. Daarom is intensief contact geweest met ministers, fractievoorzitters, regionale en lokale politici. Ook is gesproken met banken, onderwijsinstellingen en organisaties als TNO. Conclusie: er is ruimte voor en behoefte aan een authentieke ondernemersorganisatie.' Met die wetenschap ging ONL van start, waarbij een actie met tientjesleden voor de financiële basis zorgde. 'Dat leverde 10.000 sympathi-



santen op. Nu zijn we druk bezig om onze *funding* een meer structureel karakter te geven.'

Cruciale rol

De politiek heeft al veel gesprekspartners. Waarom staat men toch open voor ONL? 'Nu het grootbedrijf de komende jaren verder krimpt, moet de noodzakelijke werkgelegenheidsgroei komen van kleine bedrijven. Zij spelen een cruciale rol bij maatschappelijke opgaven zoals het aan een baan helpen van ouderen, Wajongers en mensen uit de bijstand. Klein is het nieuwe groot. De politiek onderkent dat in toenemende mate en wil in contact komen met deze ondernemers. De behoefte aan een organisatie die dat contact faciliteert en weet wat leeft bij het mkb is veel groter dan vijf jaar geleden. ONL past in de tijdgeest.'



Hans Biesheuvel heeft met ONL de tijdgeest mee



Kerst 2007

À propos tijdgeest: 'Verplaats je even naar de Kerst van 2007,' houdt Biesheuvel zijn gehoor regelmatig voor. 'Economische groei was vanzelfsprekend, krediet ruimschoots beschikbaar en de huizenprijzen leken alleen omhoog te kunnen gaan. Onze banken behoorden tot de degelijkste ter wereld en het Nederlandse pensioenstelsel was goudgerand. Hoe anders is het nu. Amper zes jaar later blijken dit stuk voor stuk schijnzekerheden. Of we willen of niet, iedereen moet zich instellen op de gewijzigde omstandigheden.'

Achter de feiten aan

Er moet geïnvesteerd worden in wendbaarheid en aanpassingsvermogen. 'Dat is het kapitaal van de toekomst. Het betekent onder meer dat de bestuurlijke snelheid omhoog moet. Het is onbestaanbaar dat tien jaar nodig is voor een onderwijs-herziening. In een wereld waar organisaties en bedrijfsmodellen een steeds kortere looptijd hebben, blijf je zo achter de feiten aanlopen. De ambitie moet daarom niet liggen bij wat politiek haalbaar is maar de maatschappelijke en economische urgentie moet centraal staan. Daar blijven wij op hameren en bestoken de politiek met argumenten en informatie' De nieuwe tijd stelt ook ondernemers voor grote uitdagingen. 'Daarom organiseren wij samen met partners door het hele land kennistafels. Deelnemers krijgen praktische handvatten aangereikt voor thema's als financiering, export en ondernemersvaardigheden.'

Vinger aan de pols

Biesheuvel en zijn ONL-collega's zijn veel in het land te vinden en gaan tijdens bijeenkomsten en congressen met ondernemers in gesprek. 'Daar delen wij onze visie en doelstellingen, maar luisteren vooral naar wat ondernemers beweegt. Ook via een wekelijkse poll houden we de vinger aan de pols van onze achterban. Wij zorgen ervoor dat de resultaten bij politiek en media terecht komen.' Nieuw podium is een eigen tv-programma met als titel De Ondernemersclub. 'De nadruk ligt daarbij op kansen en groei. Het gaat vooralsnog om twaalf afleveringen die op locatie bij bedrijven worden opgenomen.'

Broodjeszaak

Bij de introductie van ONL in oktober vorig jaar werd een schaduwkabinet gepresenteerd met naast Biesheuvel onder meer Jacqueline Zuidweg, Peter Paul de Vries en Arko van Brakel. 'Het leverde veel publiciteit op en helpt om onze boodschap voor het voetlicht te brengen. Een van de kernpunten daarbij is een betrouwbare, consistente overheid. Dus niet elk jaar een andere regel of heffing om de boekhouding op orde te krijgen. Maatregelen als de BTW- en accijnsverhoging treffen immers vooral kleine ondernemers. Dat moet anders. Als je wilt dat bedrijven banen creëren, moeten zij daarvoor wel de ruimte krijgen. Die ontbreekt nu. Daarom moeten ook de kosten van arbeid omlaag.' Als het gaat om ontslagrecht of loondoorbetaling bij ziekte moet een broodjeszaak met twee medewerkers voldoen aan dezelfde wetgeving als Shell. 'Dit zorgt voor een forse administratieve last en frustrereert de groei. Jarenlang loon doorbetalen bij ziekte is voor veel kleine bedrijven simpelweg funest. Gevolg: ze nemen geen mensen meer aan en hun ontwikkeling stagneert. Verder lijkt het nieuwe ontslagrecht – waarvan niemand weet hoe het exact uitpakt – amper een verbetering. Ik zie veel meer in de Duitse aanpak waarbij voor bedrijven tot tien medewerkers een eenvoudiger regime geldt.' De al jaren stokkende kredietverlening baart eveneens zorgen. 'De strengere eisen aan banken zijn terecht maar worden in zo'n hoog tempo opgelegd dat de economie grote schade ondervindt. Een betere balans is nodig. Ook zouden alternatieve financieringsvormen veel meer gestimuleerd moeten worden.'

Startersparadijs

Stel, Biesheuvel vervuult de ONL-schaduwregering voor een echt kabinet. Welke onderwerpen hebben dan topprioriteit? 'Naast een substantiële lastenverlichting voor ondernemers zal meer differentiatie van maatregelen voor grote en kleine bedrijven een belangrijke economische stimulans opleveren. Verder is de regeldruk ondanks alle voornemens en grote woorden nog altijd enorm. De rijksoverheid nam weliswaar een aantal goede maatregelen, maar lokaal en vanuit Brussel komen er juist weer regels bij.'

CEMENT VAN DE SAMENLEVING

Biesheuvel benadrukt het grote belang van lokale bedrijvigheid voor de maatschappij. 'Denk aan de sponsoring van verenigingen en goede doelen. Of aan het Keurmerk Veilig Ondernemen waarbij plaatselijke ondernemers vaak als trekker fungeren. Zij zijn het cement van de samenleving.' Voorafgaand aan de gemeenteraadsverkiezingen presenteerde ONL een Ondernemersmanifest met twintig aanbevelingen. 'Die hebben we door heel het land onder de aandacht gebracht van de lokale politiek. Door de decentralisatie krijgen gemeenten veel extra taken op hun bord waarbij ze ondernemers hard nodig hebben. Daarom is het goed dat coalitiepartijen zodra de gemeentesturen zijn gevormd het gesprek aangaan met ondernemers. Dus niet wachten met verantwoording afleggen tot de volgende verkiezingen maar direct de dialoog zoeken. En uitleggen waarom de – vaak onvermijdelijke – compromissen tot stand zijn gekomen. Het is ook een goede gelegenheid om een groeidebat te starten. Nieuwe colleges onderzoeken dan samen met ondernemers wat nodig is om de lokale economie een impuls te geven. Zo ontstaat commitment en wederzijds begrip.'

Als ik het voor het zeggen had, worden vijf jaar lang alleen maar regels geschrapt en komen er geen nieuwe bij.' Biesheuvel wil ook fors inzetten op startende bedrijvigheid. 'Nederland moet een startersparadijs worden, één groot *startup bootcamp*. Bijvoorbeeld door een belastingvrijstelling in de eerste drie jaar. En een verplichting voor kennisinstellingen om een deel van hun budget vrij te maken voor startersondersteuning. Dergelijke maatregelen zorgen voor innovatie en groei. Ze maken Nederland sterker. En daar is het mij uiteindelijk om te doen.' ■

BUSINESS FLITSEN

NAAR EEN NIEUWE ARBEIDSMARKT

De arbeidsmarkt van morgen zal er totaal anders uitzien dan nu het geval is. Naast elke werknemer in vaste dienst werkt straks een flexibel ingezette collega. Bedrijfsleven en overheid moeten hier snel op inspelen. Dit was op 8 april de belangrijkste boodschap van arbeidsdeskundigen tijdens de Flexathon, een event van de brancheorganisatie voor bemiddelings- en uitzendondernemers NBBU. De Flexathon werd ondersteund door MKB-Nederland, het ministerie van SZW en het UWV. Er presenteerden zich meer dan 120 uitzendbureaus en prominente arbeidsmarktdeskundigen namen deel aan een kenniscarroussel. Hoogleraar interim management Leo Witvliet (Nyenrode) was een van hen: 'De verhouding op de werkvloer wordt één werknemer op één flexwerker. Bedrijven krijgen behoefte aan die combinatie van een vaste kern werknemers met langdurige contracten en flexibele medewerkers. Er ontstaat een andere werkvloer waar iedereen mee zal moeten omgaan. Misschien gaan we zelfs naar een toekomst waar het vaste contract helemaal verdwijnt. Is dat leuk of goed? Dat is nog niet te zeggen. Wel moeten we voorbereid zijn.' Volgens directeur André Timmermans is samenwerking met de flexmarkt voor het UWV van belang. 'En deze werpt inmiddels zijn vruchten af. Er zijn het eerste kwartaal van dit jaar bijna twee keer zo veel 55-plussers aan de slag gegaan dan in hetzelfde kwartaal van 2013: 6.200 versus 3.200. Dat komt mede door het project 55plus Werkt dat het UWV samen met de uitzendbranche heeft opgezet.' Ambassadeur jeugdwerkloosheid Mirjam Sterk wees tijdens de Flexathon onder meer op de belangen van werknemers. 'We krijgen een generatie jonge werknemers die tien jaar lang van contract naar contract hopt, zonder goede arbeidsrechten en pensioenvoorzieningen. Flexwerken is prima, maar het mag niet ten koste gaan van rechten. De uitzendbranche kan hierin een belangrijke rol spelen omdat zij wel werkt met cao-regelingen.'



Mirjam Sterk: 'We krijgen een generatie jonge werknemers die tien jaar lang van contract naar contract hopt, zonder goede arbeidsrechten en pensioenvoorzieningen.'

SECTORPLAN PAKT MISMATCH AAN

Er is een mismatch tussen vraag en aanbod op de ICT-arbeidsmarkt, met moeilijk vervulbare vacatures tot gevolg. Daarom gaf minister Asscher groen licht voor het Sectorplan ICT. Dit moet ervoor zorgen dat de knelpunten verdwijnen. Dankzij het plan kan met ingang



van komende zomer extra worden geïnvesteerd in opleiding en training van 2.500 ICT-professionals. Het Sectorplan is namens de sociale partners ingediend door opleidings- en ontwikkelingsfonds CA-ICT. Voor de uitvoering is € 9,4 miljoen beschikbaar, gelijkmatig opgebracht door

de sector en het ministerie van SZW. 'De ontwikkelingen in de ICT gaan razendsnel,' zegt Bart Hogendoorn, voorzitter van branchevereniging Nederland ICT. 'Er is daardoor veel vraag naar kennis die werknemers in hun opleiding niet mee hebben kunnen krijgen. De knelpunten op de arbeidsmarkt vormen een urgent probleem. Daar gaan we nu wat aan doen.'

CERTIFICERING VOOR HR-PROFESSIONALS

De Nederlandse Vereniging voor Personeelsmanagement & Organisatieontwikkeling (NVP) heeft een landelijke Certificering HR Professional ingevoerd, de CHRP. Na de invoering van de P&O beroeps- en gedragscode in 2012 beschikt de beroepsvereniging hiermee over een instrument om de kennis en vaardigheden van HR-professionals te toetsen. Belangrijk voor de NVP, omdat zo de kwaliteit en de standaarden van het vak bewaakt en verhoogd kunnen worden.

Per april van dit jaar kunnen HR-professionals toetsen of zij aan de kwaliteitsnormen van certificering voldoen. Om ervoor te zorgen dat de criteria en de procedure voor de certificering zo goed mogelijk aansluiten bij de praktijk ligt het zwaartepunt op een *peer assessment* door twee senior reviewers. Zij toetsen de HR-professional op opleidingsniveau (hbo/wo), allround werkervaring (meer dan drie jaar), projectervaring inclusief sturende rol, toetsing van gedragscompetenties, ervaring op minimaal drie van de acht terreinen van de beroepscode en naleving van de gedragscode. Na het behalen van de certificering moet de professional om de kwalificatie CHRP te behouden zijn vakbekwaamheid onderhouden en verder ontwikkelen. Na drie jaar wordt dit geëvalueerd. De NVP is de oudste HR-beroepsvereniging in ons land met 4.000 persoonlijk aangesloten leden, werkzaam binnen alle branches.



HighGrowthForum

11 juni 2014 Fort Wierickerschans, Bodegraven

Groeien met toekomst!

Initiatiefnemer



Preferred Partners



Mediapartner



Kennispartners



Ga naar www.port4growth.nl en meld je aan

Succesvol innoveren is meer dan alleen investeren in R&D

Sleutelrol voor mens en organisatie

TEKST CEES LOUWERS



Sociale innovatie draagt ertoe bij dat nieuwe technologische kennis niet op de plank blijft liggen.



Markten en maatschappelijke ontwikkelingen dwingen organisaties om steeds sneller te vernieuwen. Voor veel bedrijven geldt: als ze over vijf jaar exact hetzelfde doen als nu, is er simpelweg geen bestaansrecht meer. Als dat al vijf jaar duurt. 'Het is innoveren of verdwijnen,' zegt Henk Volberda. Vaak wordt gedacht dat investeringen in R&D het verschil maken. Sociale innovatie blijkt echter veel belangrijker. Ruim driekwart van het innovatiesucces wordt bepaald door factoren op het gebied van mens en organisatie, blijkt uit onderzoek onder ruim 1.500 topsectorbedrijven.

In 2000 conformeerde Nederland zich met het akkoord van Lissabon net als de rest van de EU-landen aan een ambitieuze doelstelling: de meest concurrerende economie ter wereld zijn in 2010. Met jaarlijks drie procent groei, plus eenzelfde percentage van het BBP dat minimaal besteed wordt aan onderzoek en ontwikkeling.

Krachtenbundeling

Die ambitie bleek niet realistisch, onder meer dankzij de crisis. Maar ons concurrentievermogen behoeft onverminderd aandacht. Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) stelt sinds 2006 de Concurrentie en Innovatie Monitor op. In 2012 startte Panteia/EIM een Topsectorenpanel en verricht sindsdien economische studies naar deze branches. Voor de tweede meting van het panel hebben beide organisaties hun krachten gebundeld, met als resultaat een Concurrentie en Innovatie Monitor Topsectoren. Het onderzoek werd in januari van dit jaar voor het eerst gepresenteerd; 1.527 bedrijven uit topsectoren namen deel.

Weinig bekend

Topsectorbedrijven zijn verantwoordelijk voor 96% van de research & development-uitgaven in ons land. Deze investeringen vertellen echter maar een deel van het verhaal. 'Bij innovatie in topsectoren wordt vooral gedacht aan technologische vernieuwing, zoals investeringen in onderzoek en ontwikkeling,' zegt prof. dr. Henk Volberda. Hij is hoogleraar strategisch management en ondernemingsbeleid aan RSM en betrokken bij de Concurrentie en Innovatie Monitor. 'Er is echter nog weinig bekend over de rol van sociale innovatie bij de topsectoren, terwijl eerdere onderzoeken aangeven dat dit cruciaal is voor het realiseren van innovaties.' Bij sociale innovatie gaat het om het anders inrichten van de wijze waarop werk in ondernemingen is georganiseerd. Slimmer opereren waardoor zowel de arbeidsproductiviteit als de kwaliteit van arbeid stijgen.

Van de plank

Uit het onderzoek onder topsectorbedrijven blijkt dat 77% van het innovatiesucces bepaald wordt door sociale innovatie

SHAKE-OUT

De Concurrentie en Innovatie Monitor wordt sinds 2006 jaarlijks door RSM opgesteld. Bij de meest recente versie (november 2013) blijkt dat het aantal radicale en incrementele innovaties nog nooit zo hoog is geweest. Radicale innovaties liggen maar liefst 8% hoger dan bij de laagste meting in 2010. Henk Volberda ziet de economische situatie als belangrijkste oorzaak. 'Uitdagende marktomstandigheden dwingen bedrijven enerzijds om kritisch naar de kosten te kijken. Het vragen van een loonoffer of reorganisaties zijn hier treffende voorbeelden van. Anderzijds worden bedrijven gedwongen om op zoek te gaan naar nieuwe inkomstenbronnen. Dit zien we bijvoorbeeld ook terug in de exportcijfers, een vitaal onderdeel van de Nederlandse economie.' De uitdagende marktomstandigheden leiden tot een shake-out. 'Bedrijven die zich niet aanpassen hebben of krijgen het moeilijk. Het is kortweg innoveren of verdwijnen.'

CEO'S MET FRISSE BLIK GEVRAAGD

Leiderschap is cruciaal bij het implementeren van vernieuwing. Uit de recente Concurrentie en Innovatie Monitor blijkt een interessant kantelpunt: CEO's die tussen de 4 en 12 jaar aan het roer staan, kennen de hoogste mate van zowel sociale, radicale als incrementele innovatie. Ook scoren zij het hoogst op drie hefboomen van sociale innovatie: slimmer werken, dynamisch managen en co-creatie. CEO's die minder dan vier jaar actief zijn, investeren vooral in co-creatie. Oudgedienden – langer actief dan 12 jaar – zijn vooral bezig met de hefboom flexibel organiseren. Volberda: 'Lang zittende CEO's hebben de neiging om reorganisaties of R&D-investeringen als voornaamste middelen te gebruiken om de winst om peil te houden. Alleen investeren in flexibel organiseren of R&D is echter niet genoeg.' Voor een adequate organisatorische verandering moeten alle hefboomen van sociale innovatie aandacht krijgen. 'Met name dynamisch managen is van cruciaal belang. Een zittingstermijn tussen de 4 en 12 jaar biedt CEO's de mogelijkheid de vruchten te plukken van hun eigen investeringen. Tegelijkertijd voorkomt het dat zij vastroesten in bestaande denkwijzen. Op een gegeven moment is een frisse blik nodig van een nieuwe CEO. Om succesvol te innoveren, moet het management dus ook zichzelf vernieuwen.'

en maar 23% door technologische vernieuwing. Sociaal-innovatieve bedrijven hebben 36% meer radicale en 29% meer incrementele innovaties (doorontwikkeling van eerdere vernieuwingen) ingevoerd dan vergelijkbare niet sociaal-innovatieve bedrijven. Hun bedrijfsprestaties liggen 21% hoger. Volberda: 'Deze bevindingen tonen aan dat sociale innovatie erg belangrijk is voor het innovatievermogen in de topsectoren en voor hun korte en langere termijn concurrentievermogen. Dit vraagt dan ook om een *shift* in de

Om succesvol te innoveren, moet het management ook zichzelf vernieuwen

mindset van zowel bedrijven als beleidsmakers: succesvol innoveren is meer dan alleen investeren in R&D.' Juist sociale innovatie – de 'zachtere' kant van innovatie – is cruciaal. 'Die draagt ertoe bij dat nieuwe technologische kennis niet op de plank blijft liggen. Ook zijn sociale innovaties lastiger te imiteren door concurrenten dan technologische innovaties.'

Size matters

Vooraf energie en chemie scoren bovengemiddeld op sociale innovatie. 'Deze topsectoren investeren intensief in R&D en bestaan daarnaast uit relatief grote bedrijven. Hierdoor rendeert het voor hen niet om maar een beetje te investeren in sociale innovatie. Dit leidt tot een gebrekkige integratie van nieuwe technologische

kennis met de bestaande activiteiten. Het kan bestaande activiteiten zelfs schaden. Juist integrale vernieuwing van de organisatie door sociale innovatie is nodig om een gebrekkige integratie te overstijgen en om de arbeidsproductiviteit van de hele organisatie te vergroten. Het is niet verwonderlijk dat juist energie en chemie hoog scoren op radicale en incrementele innovatie. En uit een CBS-rapport blijkt dat zij binnen de topsectoren ook de hoogste arbeidsproductiviteit kennen.'

Meer samenwerking

De topsector hightech materialen en systemen kent net als energie en chemie een fors investeringsniveau in onderzoek en ontwikkeling. Als het gaat om sociale innovatie scoort deze sector echter gemiddeld. Er is dus nog veel te winnen als zij meer investeert in sociale innovatie. De creatieve industrie kent relatief weinig sociale innovatie. Volberda: 'Deze sector telt veel zelfstandige ondernemers en het gemiddelde aantal medewerkers ligt onder de twee. Dit maakt het lastiger om creatieve innovatieve activiteiten op te schalen en te combineren met een efficiëntere uitvoering van de bestaande activiteiten. Kleine bedrijven hebben minder last van barrières om te innoveren, er is meer aandacht voor de ideeën van het individu en zij kunnen makkelijker van koers wijzigen. Ze hebben echter vaak problemen met het vermarkten en efficiënt uitrollen van vernieuwingen.' Juist binnen de creatieve industrie zou daarom meer aandacht moeten komen voor het ontwikkelen van levensvatbare businessmodellen die de aanwezige creativiteit vertalen in tastbare producten en dienstverlening, stelt prof. Justin Jansen,

namens RSM eveneens betrokken bij monitor. 'De creatieve sector moet dan ook meer oog hebben voor samenwerking met organisaties binnen andere sectoren om tot een succes te komen.'

Hefboomen

RSM onderscheidt vier zogenaamde hefboomen van sociale innovatie: het ontwikkelen van nieuwe managementvaardigheden (dynamisch managen), het hanteren van innovatieve organisatievormen (flexibel organiseren), het realiseren van hoogwaardige arbeidsrelaties (slimmer werken) en samenwerken met externe partijen (co-creatie). Uit de Concurrentie en Innovatie Monitor Topsectoren blijkt dat ondernemend managen en slimmer werken het sterkste effect hebben op de bedrijfsprestaties, respectievelijk 36% en 35%. De hefboomen co-creatie en flexibel organiseren volgen met achtereenvolgens 18% en 11%. Deze bevindingen bevestigen volgens Volberda eens te meer dat leiderschap en vakmanschap cruciaal zijn. 'CEO's en topmanagers van bedrijven in de topsectoren moeten een proactieve houding hebben om de concurrentie voor te blijven en tijdig te anticiperen op veranderingen in de omgeving (zie ook het kader op deze pagina, red.).' Ook moeten zij een organisatiecultuur creëren waarin het nemen van risico's gemeengoed wordt. Jansen: 'Dit zal ertoe leiden dat medewerkers ook in een eerder stadium nieuwe ideeën en initiatieven tot vernieuwing zullen opperen en ontplooien.' ■

PEOPLE.IDEAS.NATURE.CREATIVITY



PINC Conference:
dé jaarlijkse creatieve inspiratiebron
16 international keynote speakers
13 onverwachte intermezzo's
450 unieke bezoekers

20 MEI 2014
WWW.PINC.NL

Incasso en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

Een terriër die zich vastbijt in rechtvaardigheid

TEKST GERDA BAEYENS FOTOGRAFIE MARJO VAN DE PEPEL

Sander Bierens: 'Naast rechtvaardigheid voor de crediteur zijn integriteit en de wil om te winnen de kernwaarden van ons kantoor'



Onderweg naar Barcelona, luisterend naar Wagner, besepte Sander Bierens dat een paar tonen het verschil kunnen maken tussen een mooie compositie en een meesterwerk. Hij ging op zoek naar de ontbrekende tonen van zijn kantoor en vond ze in rechtvaardigheid voor de crediteur, integriteit en de wil om te winnen.

Sindsdien vermijdt de Bierens Group zoveel mogelijk de term 'incasso' en spreekt men liever van 'zorgen voor rechtvaardigheid'. Wat dat laatste betreft, is de strijd nooit gestreden. Want hoewel niets logischer lijkt dan dat afspraken worden nagekomen en een leverancier wordt betaald voor bewezen diensten of geleverde producten, is de realiteit vaak anders. Sterker nog, meer dan eens is het faillissement van kleine MKB'ers te wijten aan wanbetalers. Daarom gaan Sander Bierens en zijn advocaten als een terriër door tot de crediteur krijgt waar hij recht op heeft, namelijk: de betaling van zijn factuur én van alle kosten.

Batman

Vanwaar die bijna ongekende drang naar rechtvaardigheid, vragen we Sander Bierens? Hij glimlacht. Wat volgt is een mooi verhaal dat begint tijdens een autorit op weg naar Barcelona. 'Ik had Wagners Tannhäuser op volle sterkte staan en genoot met volle teugen. Vreemd genoeg had ik tegelijk een onbestemd gevoel. Er knaagde iets maar ik kon er niet meteen de vinger op leggen. Als kantoor deden en doen we het immers heel erg goed; we groeien jaarlijks met 16% en die groei komt louter niet van, maar door mond-tot-mondreclame. Toch voelde ik die dag door Wagners meesteropera,



dat er iets essentieels ontbrak. Ik miste een paar tonen die het verschil maken. Om die te vinden moest ik blijkbaar terug naar mijn jeugd. Ik ben allesbehalve een filosoof, maar onderweg naar ons Spaanse kantoor ging ik nadenken over wie ik eigenlijk ben. Pas toen ik me realiseerde dat ik al van kindsbeen af gefascineerd ben door Batman, kon ik dat rechtvaardigheidsgevoel plaatsen. Kennelijk herkende ik de strijd tegen onrecht.'

Integer en fair

'Naast rechtvaardigheid voor de crediteur zijn integriteit en de wil om te winnen de kernwaarden van ons kantoor,' gaat Bierens verder. 'Het betekent dat we ons altijd fair, open en eerlijk opstellen. We vertellen vooraf wat we gaan doen en geven iedereen de mogelijkheid om te betalen. Wie echter probeert verstopperij te spelen of denkt ons te kunnen bedriegen, kan rekenen op een zeer strakke aanpak. Al helemaal als het gaat om fraudeurs en oplichters. Hierbij stoppen we pas als ze van de zakelijke markt zijn verdreven, ook als het ons kantoor geld kost. Als niemand hen aanpakt, blijven ze namelijk doorgaan met hun malafide praktijken. Dat vasthoudende typeert ons. We willen altijd winnen. Wat dat betreft doen we niet onder voor topsporters,' lacht Sander. 'Integriteit betekent ook dat we elk verzoek tot invordering weloverwogen behandelen. Telkens weer stellen we onszelf de vraag of een opdracht past bij onze waarden. Incassoverzoeken die te maken hebben met bijvoorbeeld wapenhandel of deplorable productieomstandigheden in derde wereld fabrieken zullen we dus nooit ofte nimmer accepteren. Dat honderden voormalige debiteurs ondertussen klant bij ons zijn geworden, is denk ik het ultieme bewijs dat onze aanpak correct en efficiënt is.'

No Win, No Fee

'Omdat ons kantoor een groot aantal branchegroepen heeft (bouw, agri, fashion, energie, transport, financials, zakelijke dienstverlening, handel & industrie) die zich constant verdiepen in de respectieve markten, weten we wat er speelt. Die kennis van zaken stelt ons in staat om de juiste beslissingen te nemen. Een gevolg daarvan is dat we 92% van al onze zaken buitengerechtelijk kunnen oplossen. We werken overigens ook volgens het 'No Win, No Fee'-principe. Het beeld van de dure, stoffige advocaat die vanuit zijn ivoren toren een langlopende procedure start, staat voor alles wat ik niet ben, of beter gezegd, alles wat wij als kantoor niet zijn.'

Incasso en MVO

Bierens Incasso Advocaten staft de stelling dat incasso en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen perfect kunnen samengaan. Het kantoor is niet alleen ISO-gecertificeerd maar hoopt volgend jaar ook de MVO-certificering te behalen. Daarnaast worden er ongeveer tien keer per jaar gratis seminars in huis georganiseerd. Tijdens deze bijeenkomsten krijgen klanten tips en trucs aangeebracht om incassozaken zoveel mogelijk te voorkomen. Hoe beter hun creditmanagement, hoe minder bedrijven hoeven overgaan tot incasso. Minder incassozaken betekent echter ook minder werk voor Sander Bierens en zijn advocaten. Zijn die initiatieven dan niet contraproductief voor het kantoor? 'Het gaat ons niet zozeer om de winst,' stelt Sander. 'De winst die wij maken, vloeit trouwens meteen weer terug in ons kantoor omdat we investeren in native advocaten van de belangrijkste Europese handelslanden. Op die manier kunnen we in nog meer landen* voor rechtvaardigheid zorgen. Dat creditmanagement een steeds prominentere rol gaat spelen is een ontwikkeling die we alleen maar kunnen toejuichen. Zeker in de huidige tijd van demoralisering. Een betere betalingsmoraal begint immers met een beter creditmanagement. Als ondernemer ben ik geboeid door de ontwikkelingen die gaande zijn. Ik heb me trouwens altijd meer ondernemer dan advocaat gevoeld. Waarom dat zo is? Het is voor mij de enige manier om mezelf te zijn en ik kan niet anders dan mezelf zijn,' antwoordt Sander na lang nadenken. 'Ik kan niet toneelspelen. Komen we toch weer uit bij integriteit en rechtvaardigheid.' ■

** Bierens Group richt zich specifiek op B2B vorderingen en heeft kantoren in Veghel, Amsterdam, Düsseldorf, Antwerpen, Barcelona, New York en Shanghai. Binnen het team zijn ook Engelse, Duitse, Franse, Spaanse, Italiaanse, Belgische, Poolse, Portugese en Griekse advocaten werkzaam. De missie van het kantoor is om wereldwijd de meest aantrekkelijke partner te zijn voor ondernemingen met B2B-vorderingen in Europa.*

Bierens Incasso Advocaten

Zuidkade 6
5462 CD Veghel
T 0413-311777
E info@bierensgroup.com
I www.bierensgroup.com

L I T E R A T U U R

BUSINESS PLAN OP 1 A4

Door Marc van Eck, Ellen Leenhouts en Judith Tielen

De belofte klinkt aanlokkelijk: een methode die een businessplan oplevert dat past op een A4. En ook nog eens tot resultaat leidt. Want veel kansrijke ideeën en goede voornemens stranden als het erop aankomt ze ook daadwerkelijk ten uitvoer te brengen. De auteurs zijn partner bij het strategisch marketingadviesbureau Business Openers. Hun ei van Columbus: OGSM, wat staat voor Objective, Goals, Strategies en Measures. Deze methodiek claimt ambitieuze doelstellingen te verbinden met concrete activiteiten.



Organisaties als NASA, Procter & Gamble en Coca-Cola werken tot grote tevredenheid met OGSM. *Business Plan op 1 A4* is het op één na best verkochte managementboek van 2013. Extra aanbeveling: het boek is zojuist ook uitgebracht in Groot-Brittannië en de USA.

143 pag. ISBN 978-90-4302-813-4
Pearson. € 9,95.

HET NIEUWE NORMAAL

Door Jacques Pijl

We maken een fase van ingrijpende verandering door. Deels onder invloed van de economische crisis, maar ook met veel autonome ontwikkelingen. Op tal van gebieden keert de wal het schip. Bijvoorbeeld als het gaat om voeding, duurzaamheid en arbeidsomstandigheden in de Derde Wereld vinden steeds meer mensen dat een grens is bereikt. En door hun (koop) gedrag hebben ze een machtig wapen in handen om verandering daadwerkelijk af te dwingen.

Dit levert bedreigingen op voor bedrijven maar biedt zeker ook kansen. Voor nieuwe initiatieven die snel terrein kunnen winnen, maar ook voor vertegenwoordigers van de gevestigde orde die laten zien dat ze tot echte verandering bereid en in staat zijn. De nieuwe tijd vraagt om daadkracht en wendbaarheid, stelt Jacques Pijl. In *Het Nieuwe Normaal* definieert hij 21 spelregels waaraan organisaties die klaar willen zijn voor de toekomst zich moeten houden.



208 pag. 978-94-6126-089-5.
Haystack. € 16,50.

START VANDAAG MET LICHTER LEVEN

Door Robert Bridgeman

Een persoonlijke crisis leidde bij Robert Bridgeman tot nieuwe inzichten. De Nederlander, directeur van een succesvol bouwbedrijf, verloor in korte tijd zijn baan, zijn relatie liep op de klippen en hij raakte zijn huis kwijt. Het was aanleiding voor een wereldwijde zoektocht naar religies, mystieke tradities en methodes voor een beter leven. Bridgeman verdiepte zich in maar liefst 33 ervan, van Deepak Chopra tot yoga en van Shamballa tot Avatar. Hij beschrijft ze allemaal in *Start vandaag met lichter leven*. Uit het enorme aanbod selecteerde hij elementen die voor hem het beste werken. Zij vormen de basis voor de Bridgeman Methode, waarmee hij anderen wil helpen om ook te komen tot een bewuster en gelukkiger leven.



288 pag. ISBN 978-90-2021-067-5.
AnkhHermes. € 19,99.

WOW!, DIVERSITEIT WERKT

Door Jitske Kramer

De participerende samenleving is een prijzenswaardige ambitie, maar geen sinecure. Het veronderstelt dat mensen met uiteenlopende achtergronden samenwerken. Waarbij hun onderlinge verschillen niet leiden tot tegenstellingen maar elkaar juist versterken. Met *WOW!, diversiteit werkt* biedt Jitske Kramer handvatten om verschillen en overeenkomsten maximaal te laten renderen. Zij beschrijft acht zogenaamde inclusieprincipes die naar wens kunnen worden ingezet. In kleine en grote organisaties, maar ook bij het managen van fusies en internationale samenwerkingen.

180 pag. ISBN 978-90-5871-879-2. Thema. € 12,50.





"Dé onafhankelijke informatie beurs voor VvE's en VvE Beheerders in het oosten"

EUSEBIUSKERK ARNHEM

DONDERDAG 5 JUNI 2014

11.00 - 20.00 UUR



De VvE Beurs van het oosten brengt op een unieke wijze de vraag en het aanbod voor onderhoud en VvE beheer in het oosten van het land bij elkaar. Op één dag, op één locatie, kunt u als bezoeker in contact komen met diverse bedrijven, VvE beheerders en informatieplatforms die nu, of in de toekomst, voor uw VvE of voor u als VvE Beheerder van belang kunnen zijn. Ook kunt u deelnemen aan diverse workshops en presentaties. Kijk op de website voor het complete programma.

GRATIS TOEGANG

BESTEL NU UW GRATIS TOEGANGSBEWIJS
OP ONZE WEBSITE.

WWW.VVEBEURSVANHETOOSTEN.NL

SPONSOREN/PARTNERS



Th. Jansen Beheer B.V.

Guijt

RIJZENBEEK
ADVOCATEN

ACI RECONDITIONERING
SCHADEHERSTEL
DENKES LOONDES

Profrema

ALBERT VERHOEVEN
CONTOUR

GEMEENTE
Arnhem



Hoe matchen werkgevers en werknemers in de toekomst?

'Pas op voor het Kodak-syndroom'

TEKST ANKA VAN VOORTHUIJSEN



'We spelen op de tweede helft van het schaakbord.'

Wim de Ridder
hoogleraar toekomst-
onderzoek aan de
Universiteit Twente.

'We zitten in een tijd van hele snelle verandering. We spelen op de tweede helft van het schaakbord, wordt vaak gezegd. Dat verwijst naar de uitvinder van het schaakspel die beloofd wilde worden met rijst: één rijstkorrel op het eerste vakje, het dubbele van de vorige op iedere volgende. Er was niet genoeg rijst op de wereld om daaraan te voldoen. Bij de computer zien we hetzelfde: elke twee jaar verdubbelt het aantal computers. We zijn nu 40 jaar met ICT bezig, het gaat nu ontzettend hard. Over 10, 15 jaar is de helft van de banen die we nu hebben, opnieuw

ingevuld en het werk is overgenomen door computers. Dat kunnen robots zijn die menselijke arbeid overnemen, bijvoorbeeld aan het bed van een patiënt, maar ook computersystemen die ons denkwerk overnemen.

De grote verandering is dat veel werkgevers straks geen personeel meer hebben. Er komen steeds meer zelfstandige professionals, zp'ers, die in hun eigen netwerk hun geld verdienen. Zo kun je als bedrijf zp'ers bundelen om iets goeds te produceren en wordt de economie flexibeler en innovatiever. Dat zp-schap is nu voor veel mensen uit nood geboren, maar steeds meer zelfstandigen willen niet anders. Na *Bring Your Own Device* zijn we nu bij een volgende fase, die van *Bring Your Own Technology*, aangekomen. Bedrijven huren zelfstandige werknemers in die hun eigen systemen hebben om bijvoorbeeld *big data* te analyseren. In de hightechwereld van bedrijven als Google, Facebook, Cisco en IBM zie je dat dit de nieuwe strategie is om bedrijven te leiden. Het is leuk: je zorgt als werknemer dat je de *skills* hebt die werkgevers zoeken. We gaan naar een netwerkorganisatie toe, waar de arbeidsverhoudingen heel anders zijn. De oude indeling werkgever-werknemer is voortgekomen uit de industriële revolutie, dat is voorbij. Er zijn nog altijd bedrijven die aan het "Kodak-syndroom" lijden: die geloven er niet in. Kodak maakte de eerste digitale camera maar liet die op de plank liggen omdat filmrolletjes nog zo goed verkochten. In 2012 ging Kodak failliet.'

Johan Marrink
oprichter (in 2005) en
directeur van de Stichting
ZZP-Nederland.

'Er zijn nu 30.000 zzp'ers bij ons aangesloten en er komen elke maand 700 leden bij. De wereld wordt nog steeds opgedeeld in werkgevers en werknemers en de zzp'er zit daar dan tussenin. Het wordt tijd dat de zzp'ers als volwaardige groep worden behandeld en mee gaan tellen. De belastingdienst moet eens accepteren dat er een groeiende groep zelfstandigen is die alleen en voor eigen rekening en risico werkt. Het gaat de goede kant op, maar de molens malen traag. Het plan om de zelfstandigenaftrek af te schaffen is gelukkig niet doorgegaan, er ligt een



'Het wordt tijd dat zzp'ers als volwaardige groep worden behandeld en mee gaan tellen.'

Babyboomers, de generaties X, Y en Z; in loondienst of als zzp'er bevolken zij samen de Nederlandse werkvloer. Groepen medewerkers met elk hun specifieke vaardigheden, wensen en verwachtingen. Uitdaging voor werkgevers is om deze te matchen met hun eigen doelstellingen, met het onvermijdelijke aanstaande tekort op de arbeidsmarkt als complicerende factor. Drie experts laten hun licht schijnen over de werknemer en de werkgever van de toekomst.



goed plan voor een pensioen voor zelfstandigen. Al de problemen met die VAR-verklaringen, dat moet toch eens afgelopen zijn. Steeds duikt de term "schijnzelfstandigen" weer op. Dat gaat het over listige ondernemers die foute constructies verzinnen. Die bal kun je niet bij de zzp'ers neerleggen.

Er moet meer waardering komen voor de groeiende groep zzp'ers die het merendeels bovendien heel goed doen. Er moet een passende definitie komen die ook bij de belastingdienst goed werkt. Het gaat over 800.000 mensen die hun eigen inkomsten regelen. En het zullen er steeds meer worden. Omdat bedrijven bang zijn om verplichtingen aan te gaan die horen bij het in dienst nemen van mensen, maar ook omdat er veel mensen zijn die het beu zijn om aan de leidraad te lopen van de overheid, de CAO of hun leidinggevenden. Je ziet het in de zorg: mensen gaan weg omdat ze daadwerkelijk zorg willen verlenen in plaats van te vergaderen, uren-briefjes in te vullen en aan alle bureaucratie te voldoen. Dat zijn de doorpakkers, mensen die bezig willen zijn met hun vak. Bedrijven zullen steeds kleiner worden en experts inhuren die hun eigen specialisme meenemen. Zzp'ers zijn vakmensen: je kunt niet van school komen en zzp'er worden, je moet een expert zijn in je vak.'

Robbert Coenmans
voorzitter van FNV Jong.

'De technologische ontwikkelingen gaan natuurlijk hard en het tempo versnelt alleen maar. Dat betekent dat de techniek



'Misschien is straks sprake van een *war for talent.*'

taken over gaat nemen. Ik denk niet zozeer aan robots, wel dat bijvoorbeeld minder secretaresses nodig zijn omdat het makkelijk is om je eigen agenda bij te houden. Scholing wordt nog belangrijker. Als de technologische ontwikkelingen sneller gaan, wordt het nog belangrijker om ook terwijl je werkt, je kennis actueel te houden. Als werkgever moet je dat natuurlijk goed regelen. Dat is in je eigen belang om mensen in huis te hebben met actuele kennis, werknemers die goed toegerust zijn om mee te kunnen met snelle veranderingen.

Misschien is straks sprake van een soort *war for talent*. De beroepsbevolking gaat hard krimpen. Daarom verwacht ik dat vanuit de werkgeverskant weer meer vaste contracten aangeboden zullen worden. Als je iemand in je bedrijf hebt die goed is, wil je die natuurlijk graag binnen

houden. Als vakbond willen we natuurlijk ook tegenwicht bieden en mensen die andere keuzes maken, steunen. Een werkgever kan wel graag met vaste contracten willen werken, maar er zijn ook mensen die daar geen zin hebben. Dan moeten flexibele contracten natuurlijk mogelijk zijn, maar dan moet het wel om een *góed* flexibel contract gaan. Nu is het bij flexcontracten vaak lastig om scholingsmogelijkheden goed te regelen; dat moet anders.

Een goed pensioen, een hypotheek afsluiten: al die secundaire arbeidsvoorwaarden liggen nu moeilijk voor mensen met flexibele contracten. Omdat werknemers straks een sterkere onderhandelingspositie hebben vanwege de tekorten op de arbeidsmarkt, zullen vaste contracten en flexcontracten op dat soort punten veel meer gelijkgeschakeld worden, verwacht ik.' ■



HOE CHECK JE DE KWALITEIT VAN EEN SCHOONMAAKBEDRIJF?

In Nederland zijn veel schoonmaak- en glazenwassers-bedrijven 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? Sinds 2013 zijn ze gemakkelijk te herkennen aan het keurmerk van branche-

organisatie 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 altijd het OSB-Keurmerk. Wilt u meer weten over het keurmerk en de voorwaarden? Kijk op www.osb.nl



Samen voor een schone zaak

Advisor eerste Excellence business partner van KPN

Steeds meer bedrijven werken aan de integratie van telecom en IT. ICT-dienstverlener Advisor ICT Solutions uit Mijdrecht is al jaren een echte voorloper op dit gebied. Een zienswijze die er mede voor gezorgd heeft dat Advisor hard groeit en onlangs als eerste partij in Nederland de hoogste KPN partnerstatus ontving.

Dankzij de verworven Excellence status kan Advisor voor bedrijven in de regio advies, aankoop, levering, installatie, facturatie én service van het KPN ÉÉN dienstenportfolio verzorgen. Tijdens de overhandiging van de Excellence status complimenteerde de directeur zakelijke markt van KPN, John van Vianen, Advisor voor de visie op de integratie tussen IT en telecom: 'Advisor is voor mij het voorbeeld van hoe een business partner van KPN in deze tijd met een integrale visie met zijn klanten moet omgaan. Juist die geïntegreerde visie maakt dat Advisor de uitgelezen partij is om met een gecombineerd vast-mobielproduct als KPN ÉÉN aan de slag te gaan. KPN ÉÉN is het nieuwe speerproduct waarin vaste en mobiele



Van links naar rechts: musketeer, Eric van 't Boveneind (Algemeen directeur Advisor), William Lucassen (Hoofd Informatie Management SVO vakopleiding food) en John van Vianen (Directeur Zakelijke Markt KPN).

telecommunicatie in een totaalpakket verwerkt is: internet, vaste telefonie, telefooncentrale, mobiele simkaarten en online software (Office365) zijn tot één totaal propositie verwerkt. Hierbij wordt ook nog eens een kostenbesparing gerealiseerd.'

Keihard gewerkt

Algemeen directeur van Advisor, Eric van 't Boveneind, is zeer content met de verworven Excellence status: 'Het is niet zomaar iets wat we hier bereiken. Wij hebben de afgelopen periode met ons team keihard gewerkt om alle KPN-certificeringen te halen. Bedrijven uit de regio Utrecht kunnen nu letterlijk voor al hun communicatievraagstukken bij ons terecht. Als KPN Excellence Business Partner bieden we een volledige dienstverlening: naast verkoop en advies kunnen klanten bij ons ook terecht voor levering, installatie en service van zowel communicatie-, werkplek- als infrastructuur oplossingen. Het Advisor-team heeft lokale kennis en contacten in de regio. Onze ServiceDesk is 24/7 bereikbaar voor calamiteiten waarbij klanten ICT-specialisten aan de lijn krijgen die letterlijk en figuurlijk dichtbij staan. Telecom en IT zijn zo ontzettend belangrijk geworden dat geen bedrijf feitelijk meer een seconde zonder kan.' ■

19 JUNI RELATIEDAG, ALLEN VOOR ÉÉN

Rondom de verworven Excellence status is Advisor een marketingcampagne gestart met als thema: ÉÉN voor allen, allen voor ÉÉN. Dit is een duidelijke knipoog naar de drie musketiers die staan voor de driehoek: KPN, Advisor en de klant. Die klant wordt op donderdag **19 juni** centraal gezet op de Advisor Relatiedag in het Galgenwaard stadion in Utrecht. Het WK voetbal is dan net een paar dagen van start. Nederland heeft op 18 juni tegen Australië gespeeld. Klanten kunnen samen met de vaste presentatoren van Voetbal International (René van der Gijp, Wilfred Genee en Johan Derksen) deze wedstrijd op een interactieve manier nabeschouwen. Er zijn nog enkele plaatsen beschikbaar voor geïnteresseerde bedrijven (neem hiervoor contact op met Dennis de Jong, telefoon 0297-288873 of bezoek de website www.advisor.nl).

MICE-branche neemt verantwoordelijkheid

Duurzaamheid als onderdeel van het systeem

Evenementen hebben voor, tijdens en na hun plaatsvinden impact op de locatie, het milieu, de economie en de (lokale) bevolking. Denk aan afval en de uitstoot van CO₂. Gelukkig zijn er alternatieven om deze nadelen in te perken. Eerste stap is de bewustwording van de negatieve consequenties van een evenement, om deze vervolgens zoveel mogelijk te beperken. Catering is een van aspecten die een rol speelt. Het is goed om hoofdzakelijk producten te gebruiken zonder kunstmatige kleur-, geur- en smaakstoffen, met waar mogelijk de inzet van biologische, lokale en seizoensgebonden ingrediënten. Om verspilling tegen te gaan, is het zaak duidelijk te communiceren over het aantal gasten – denk aan het percentage no-show – en de te serveren hoeveelheden. Zoveel mogelijk gecombineerde transportbewegingen bij de aan- en afvoer van catering beperken de uitstoot.

Duurzaam reizen

Reizen is per definitie een niet-duurzame activiteit binnen de MICE-branche. Gelukkig spannen ook diverse zakenreisagenten zich in om de impact van hun handelen te beperken. Zo was BCD Travel de eerste zakenreisorganisatie met een volledig geïntegreerd proces voor CO₂-compensatie in het boekingssysteem. Het behalen van de Brons-status in het Fira Rating System betekent opnieuw een primeur voor deze Utrechtse zakenreisspecialist. Fira is een onafhankelijk beoordelingssysteem dat duurzaamheidsprestaties van leveranciers toetst ter bevordering van een efficiënt en transparant inkoopproces. Het systeem sluit aan bij nationale en internationale normen op het gebied van duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen.



*Hans van Pelt (Woudschoten):
'We zetten het eigen human
capital in om onze sociale rol
nog meer inhoud te geven.'*

Groene locaties

Is na een binnen- of buitenlandse reis de bestemming bereikt dan is de locatie van een evenement het volgende item dat aandacht behoeft als het gaat om duurzaamheid. Gelukkig beschikken steeds meer locaties over een Green Key-keurmerk. Dit wordt uitgereikt door Stichting KMKV. Locaties met een Green Key worden om het jaar door een keurmeester getoetst aan de hand van een lijst met verplichte en optionele criteria. De score bepaalt of een gouden, zilveren, of bronzen Green Key wordt toegekend. Het Utrechtse Hotel Mitland beschikt over een gouden exemplaar. Om dit keurmerk te behalen, zijn tal van maatre-

gelen doorgevoerd die de impact op het milieu beperken. De daken zijn na een ingrijpende verbouwing in 2006 beplant met sedum voor een natuurlijke isolatie. In de keuken is een speciale swillput voor organisch afval geïnstalleerd. Verder beschikt het hotel over een eigen warmtekrachtcentrale. Bij het verlaten van de hotelkamer schakelt het licht automatisch uit wanneer de gast de kamersleutel verwijdert. Alle toiletten en douches zijn waterbesparend en verschillende ruimtes hebben lichtsensoren met energiezuinige ledverlichting. Ook Landgoed Zonheuvel (Doorn) heeft een gouden Green Key. Het hotel en conferentiecentrum zet in op onder meer

Op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen komt Nederland goed uit de bus. Nederlandse bedrijven scoren hoog op de Dow Jones Sustainability Index en komen positief uit internationale vergelijkingen van transparantie. Congressen, incentives en evenementen staan erom bekend dat ze veelal zorgen voor grote hoeveelheden afval en een flinke CO₂-uitstoot. Bedrijven in deze MICE-sector nemen echter in toenemende mate hun verantwoordelijkheid; de aandacht voor duurzaamheid en MVO stijgt. Een aantal initiatieven en voorbeelden ter inspiratie.

gescheiden afvalinzameling, milieuvriendelijke schoonmaakproducten, FSC-papier, spaarlampen en ledverlichting, energie- en waterbesparende maatregelen en een warmtewisselinstallatie. Als deelnemer aan het milieuprogramma Op Kop van de Provincie Utrecht tekende Zonheuvel een intentieverklaring om de bedrijfsvoering klimaatneutraal te maken en de CO₂-uitstoot aanzienlijk terug te dringen.

Diversiteit centraal

De lijst van locaties met een Green Key is lang. Zij lijken het keurmerk als basiswaarde te beschouwen. Locaties ontplooiën steeds meer aanvullende initiatieven, zowel om het milieu te ontlasten als op sociaal gebied. Kontakt der Kontinenten heeft al 50 jaar aandacht voor duurzaamheid. Het conferentiehotel in Soesterberg serveert kraanwater uit flessen waarvan de opbrengst naar water- en sanitaire voorzieningen in derde wereldlanden gaat. Gasten kunnen gebruik maken van fietsen die voornamelijk worden gemaakt van hergebruikte onderdelen. In het personeelsbeleid staan diversiteit en multiculturaliteit centraal. Verder is er een actieve rol bij het begeleiden van leerlingen en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Kontakt der Kontinenten biedt gereduceerde tarieven voor maatschappelijke en non-profitorganisaties. Ook worden lokale en regionale culturele initiatieven ondersteunt.

Ketenpartners aanspreken

‘Duurzaamheid is in onze branche inmiddels onderdeel van het systeem,’ stelt Hans van Pelt, directeur van Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum (Zeist).



Hotel Mitland: veel maatregelen om impact op het milieu te beperken.

‘Bijna elke locatie heeft een Green Key. Overheden maar in toenemende mate ook bedrijven vragen bij opdrachtverlening steeds vaker om een duurzaamheidsverklaring.’ Toch kun je je volgens Van Pelt als organisatie nog wel degelijk onderscheiden door de manier waarop duurzaamheid invulling krijgt. ‘Bijvoorbeeld door ook ketenpartners te vragen om een waarborg voor hun duurzame bedrijfsvoering. De meeste van onze leveranciers reageren positief. En soms is het een eyeopener. Wij werken veel met kleinere bedrijven en zzp’ers uit de omgeving. Die moeten vaak nog stappen zetten op het gebied van duurzaamheid. Een oproep van ons kan dan een trigger zijn.’

Human capital inzetten

Woudschoten toont haar maatschappelijke betrokkenheid onder meer als partner van het MVO-platform Samen voor Zeist. ‘Ook onze 100 medewerkers kunnen het verschil maken. De interne duurzaamheidsprincipes – denk aan energiebesparende maatregelen – hebben een bewustwordingsproces op gang gebracht. We gaan nu een stap verder en koppelen de inzet van medewerkers aan onze maatschappelijke betrokkenheid. Collega’s voeren samen met hun afdeling sociale projecten uit bij lokale organisaties als Bartiméus, Abrona en de Voedselbank. Op deze manier zetten wij het eigen *human capital* in om onze sociale rol nog meer inhoud te geven.’

TaskHero

Van 15 tot 25



Tessa Rijn hanteert met TaskHero een duidelijke filosofie: ‘Jonge mensen tussen de 15 en ca. 25 jaar leren én werken snel. Wij stellen tijdens onze strenge selectieprocedure erg veel vragen, met name over motivatie. We selecteren op aspecten zoals enthousiasme, flexibiliteit, communicatieve vaardigheden en competenties. En tweederde van de kandidaten valt af. Waarom? Omdat wij alleen in zee gaan met mensen waar we volledig op kunnen vertrouwen – voor onze klanten!’

HBO Business studenten voor beurspromoties

TaskHero richt zich met name op kantoor- en evenementenpersoneel. Bij evenementen zoals beurzen, productpresentaties en congressen maken goede hosts en hostessen het verschil, zo

weet ook Tessa Rijn: ‘Onze gastheren en -vrouwen volgen vrijwel allemaal een business- of managementopleiding. Daarnaast moet gastvrijheid onderdeel uitmaken van iemands persoonlijkheid. Natuurlijk kunnen we de vaardigheden vergroten met een hospitality-training, maar de basis is altijd een natuurlijke, vriendelijke en behulpzame uitstraling.’

Representatief en goed opgeleid

Omdat het allemaal hoger opgeleide mensen zijn, kunnen de Helden van TaskHero na een korte briefing ook inhoudelijk voldoende meepraten. Zo kunnen ze op een drukke beursvloer de juiste prospects selecteren en deze naar de stand uitnodigen. Uiteraard ziet iedereen er tiptop uit in representatieve kleding. Niet voor niets behoren onder andere Randstad, FC Utrecht

Vrijwel ieder bedrijf kent ze wel: de werkzaamheden waar geen tijd voor is, maar die wel gedaan moeten worden. Of het nu om vervanging bij ziekte gaat, promotiemedewerkers voor een beurs, extra handjes bij een project of een eenmalige administratieve taak: TaskHero heeft voor elke klus een Held beschikbaar. Stuk voor stuk jonge mensen, die zorgvuldig geselecteerd zijn op ambitie, vaardigheden en verantwoordelijkheidsgevoel.

en Sharp tot de tevreden opdrachtgevers. Sharp liet na afloop weten, dat ze met TaskHero voor het eerst echt helemaal niets aan te merken hadden op de medewerksters voor de beurspromotie.

Administratieve ondersteuning

Het succes van een beursdeelname zit echter in grote mate in de opvolging. Tessa Rijn: 'Hier ontstaat vaak een pijnpunt. Want er zijn allerlei data verzameld, maar die moeten verwerkt worden. En wie gaat de leads nabellen? Dit zijn echt perfecte taken voor TaskHero. Wij kunnen iemand in de organisatie plaatsen die – na een instructie – mensen gaat nabellen en afspraken maakt voor de sales accountants. Daarnaast hebben we administratief vaardige medewerkers die visitekaartjes kunnen inkloppen. Snel en foutloos typen en goed kunnen omgaan met allerlei programma's zijn typisch vaardigheden van jonge mensen.'

NIEUW: TaskHeroWorld.com

Om opdrachtgevers nog beter en sneller van dienst te kunnen zijn, is www.TaskHeroWorld.com ontwikkeld. Op deze nieuwe en innovatieve manier kunnen bedrijven hier 24/7 direct een keuze maken uit de beschikbare mensen. Tessa Rijn: 'Omdat wij onze Helden al per categorie hebben geselecteerd, krijgt de opdrachtgever automatisch een kwalitatief hoogwaardige match. Zo kan men dezelfde dag al over extra personeel beschikken. Dankzij onze back-up planning zorgen we voor 100% dekking.'

Geen omzetverlies meer

Uit onderzoek kwam naar voren dat het Nederlandse bedrijfsleven veel omzet misloopt, wanneer men plotseling personeel tekort komt. En dan gaat het om een paar miljoen 'vergeten' uren per jaar. Tessa Rijn: 'Vrijwel ieder bedrijf heeft een pijnpunt, zoals vervanging bij ziekte of een taak die maar blijft liggen. Of er gaat omzet verloren omdat de deadline niet gehaald wordt. Tijdelijk extra handjes erbij kan die problemen oplossen. Of we vervangen bijvoorbeeld de receptioniste of boekhoudkundig medewerker die zich net ziek gemeld heeft. Dankzij TaskHeroWorld.com en de flexibiliteit van onze Helden kunnen wij dit razendsnel opvangen.'

Razendsnel schakelen

Desgevraagd geeft Rijn een voorbeeld van de snelheid van schakelen door TaskHero. 'Een groot bedrijf stuurde een brief



naar duizenden klanten over een gewijzigde procedure. Het bleek dat de brief een storm aan vragen opriep, dus het bedrijf werd platgebeld. Wij kregen om 10 uur 's morgen de vraag of we voor 12 uur 5 mensen konden regelen om de telefonische vragen te beantwoorden. Dat lukte. Binnen de kortste keren werd de aanvraag een paar keer opgeschaald tot er al snel 30 van onze mensen zaten. Dat kan omdat we een flexpool met ruim 230 jonge mensen in ons bestand hebben, die we ook allemaal kennen.'

Van 15 tot 25

Een breed scala aan bedrijven – van multinationals tot MKB – maken inmiddels dankbaar gebruik van TaskHero. Zo werken er bijvoorbeeld bij FC Utrecht tussen de 35 en 50 Helden per thuiswedstrijd. Voor het aantrekkelijke tarief van tussen de 15 en 25 euro per uur kan ieder bedrijf snel beschikken over een vaardige medewerker. Sterker nog, over een Held van tussen de 15 en 25 jaar. ■

Voor meer informatie:

Task Hero
T 06 33 64 52 00
www.taskhero.nl

Gezond en energiek vergaderen

TEKST JESSICA SCHEFFER

Erik te Velthuis weet waar hij over praat. Hij zwaait de scepter over het Topsportrestaurant op Sportcentrum Papendal in Arnhem. 'Met uitgekiende voeding hopen we de prestaties van de topsporters hier gunstig te beïnvloeden.'

Middagdip

Ook in de zakelijke markt zou volgens Te Velthuis veel beter naar voeding gekeken moeten worden. 'Het aanbod aan goede voeding tijdens bijeenkomsten is bedroevend laag,' stelt hij. 'Nog steeds zie je dat

veel te veel suikers en slechte vetten op het menu staan.'

Terwijl juist de snelle suikers ervoor zorgen dat je een vermoeid gevoel krijgt, oftewel de bekende middagdip, vult sportdiëtiste Anja van Geel aan. In de praktijk werken Te Velthuis en Van Geel veel samen en organiseren onder andere de workshop 'Wat schep je op'. Hierbij wordt bijvoorbeeld gekeken welke voeding iemand werkelijk nodig heeft. 'Je moet iets kiezen dat past bij wat je op dat moment aan het doen bent,' aldus

Van Geel. 'Bij een vergadering zit je veel stil, dus moet je iets nemen dat makkelijk verteerbaar is. Het broodje kroket kun je dus beter laten staan.'

Goede vetten

Wie de literatuur erop naslaat, leert dat suikers van snelle koolhydraten zeer snel worden opgenomen maar niet zorgen voor 'echte' en blijvende energie. Je krijgt dus snel weer trek en gaat dan zoeken naar een nieuwe energieboost. Vaak is dit dus de lekkere trek en het gevoel



Wie kent het niet? Tijdens een meeting zo moe zijn dat je bijna in slaap dreigt te vallen. Opvallend vaak vindt dit moment vlak na het nuttigen van een maaltijd plaats. 'Ook tijdens vergaderingen en andere bijeenkomsten heb je een gezond voedingspatroon nodig om goed te kunnen functioneren,' aldus Olympisch kok Erik te Velthuis.



'Snelle suikers zorgen ervoor dat je een vermoeid gevoel krijgt,' benadrukt Anja van Geel.



Olympisch kok Erik te Velthuis: 'Het aanbod in goede voeding tijdens bijeenkomsten is bedroevend laag.'

TIPS VOOR VITALER VERGADEREN

- Start met een inlooptbijt
- Minimaliseer de consumptie van suiker en cafeïne
- Zet water op tafel in plaats van frisdrank
- Kies voor vers fruit en salades
- Serveer kleine porties
- Kies voor meerdere eetmomenten
- Geef een gezonde filesnack mee zoals een smoothie of gedroogd fruit

dat je weer iets 'zoets' moet eten.

Het beste is volgens Te Velthuis om een lunch te nuttigen die rijk is aan eiwitten en goede ofwel onverzadigde vetten.

Eiwitten geven namelijk een langer verzadigingsgevoel. 'Kies voor een lichte salade, noten, zaden en pitten. Deze zitten vol vitaminen en mineralen. Ook gezonde dorstlessers zoals smoothies, het

lieft met groenten zoals spinazie, mogen eigenlijk niet ontbreken. Je krijgt hierdoor geen dip en je zult je veel energiever voelen.'

Filesnacks

Ook meerdere eetmomenten op een dag worden door Van Geel en Te Velthuis aangeraden. 'Tijdens de ontvangst kun

je de deelnemers al iets te eten geven en dan rond een uur of elf nog een verantwoord tussendoortje serveren,' stelt Te Velthuis. 'Wanneer het lunchtijd is, hoeft het allemaal niet zo uitgebreid. Door teveel te eten, word je niet energiever.' Te Velthuis kijkt met veel verbazing naar de filesnacks die vaak aan het eind van de dag meegegeven worden aan de deelnemers van een meeting. 'Denk aan de bekende koekjes, boordevol gebonden suikers,' vertelt hij. 'Kies dan liever voor gedroogd fruit, noten, een smoothie of een lekkere pasta-of quinoasalade,' voegt Van Geel toe.

Wat echter nooit vergeten moet worden, is dat gezonde voeding vooral lekker moet zijn. 'Dit is een mooie uitdaging voor creatieve koks!,' sluit Te Velthuis af. ■

Primeur voor Kontakt der Kontinenten

Unieke App voor de meetingbranche



Driesterren Conferentiehôtel Kontakt der Kontinenten in Soesterberg, ontstaan uit het Missiehuis Sint Jan, is samen met het naastgelegen Klooster Cenakel een ontmoetingsplaats voor wereldburgers met aandacht voor mondiale vraagstukken, wereldburgerschap en een meer duurzame en rechtvaardige samenleving.

Binnen dit gedachtegoed initieert het hotel regelmatig nieuwe concepten zoals de Wereldspelen en het unieke cateringconcept ProefLokaal De Wereld. In september 2013 kwam daar een nieuwe applicatie bij. Met de KdK App kunnen meetingplanners alle beschikbare informatie over het conferentiehôtel en de bijeenkomst snel en eenvoudig terugvinden.

De innovatieve App is in samenwerking met launching partner On-Site ontwikkeld. 'In de KdK App is alle informatie te vinden die in de hoteldirectory staat,' licht commercieel manager Lars Beckers toe. 'Denk hierbij aan onze faciliteiten, een interactieve plattegrond, informatie over de omgeving, actueel nieuws en de optie om feedback op onze locatie te geven.'

Unieke inlogcode

Naast de informatie over het hotel biedt de App – gratis te downloaden als Android of iOS-versie – voor meetingplanners nog een extra voordeel. 'Na het boeken van een bijeenkomst ontvangt de planner een unieke inlogcode waarmee hij of zij in het afgeschermd CMS het complete programma inclusief tijden, sprekers en zaalnamen kan laden. Na het inladen ontvangt de meetingplanner een tweede code die bestemd is voor de gasten. Na het downloaden van de App kunnen zij met deze inlogcode de informatie raadplegen. Het gebruik van de App is gratis. Desgewenst kunnen wij tegen een vergoeding ook het inladen van het programma overnemen.'

Papier overbodig

De feedback op de App is tot nu toe zeer positief. In de loop van dit jaar zal een nieuwe versie verschijnen zodat meetingplanners onder andere bij de informatie over bijvoorbeeld een



workshop nog een extra digitale hand-out van de spreker kunnen toevoegen. Beckers: 'Afgezien van de gebruiksvriendelijkheid van de App maakt dit een papieren hand-out overbodig. Dat past helemaal binnen ons beleid op het gebied van duurzaamheid.'

Regio Business Dagen

De App heeft inmiddels ook de interesse gewekt van andere congreslocaties. 'Daarom hebben wij onlangs in samenwerking met On-Site een workshop gehouden over onze App. We hopen dat deze daardoor meer gemeengoed gaat worden bij de locaties en daarmee ook bij de gebruikers. Dat komt uiteindelijk de gehele meetingbranche ten goede,' aldus Beckers.

Ook benieuwd naar de innovatieve App? Bezoek dan de stand van Kontakt der Kontinenten tijdens de Regio Business Dagen op 21 en 22 mei. ■

Meer informatie:
www.kontaktderkontinenten.nl

Werken als zelfstandige: of toch niet?

Een opdrachtnemer verrichtte gedurende zestien jaar vanuit zijn eenmanszaak bepaalde werkzaamheden voor een bedrijf. Hij kreeg voor dat werk betaald op basis van facturen waarin ook een bedrag aan omzetbelasting was verwerkt. Toch oordeelde het gerechtshof Arnhem-Leeuwarden op 18 maart 2014 (ECLI:NL:GHARL:2014:2199) in een kort geding dat in die situatie sprake was van een arbeidsovereenkomst, met alle gevolgen van dien.

Voor de vraag of sprake is van een arbeidsovereenkomst of van een overeenkomst van opdracht, is het volgens vaste rechtspraak niet alleen van belang wat partijen voor ogen stond bij het aangaan van de rechtsverhouding. Ook de wijze waarop partijen daar vervolgens uitvoering aan hebben gegeven, is relevant. Bovendien is niet één enkel kenmerk doorslaggevend maar moeten de verschillende omstandigheden in onderling verband worden gezien.

In de praktijk vermeldt de overeenkomst van opdracht vaak uitdrukkelijk dat niet wordt beoogd om de werkzaamheden te verrichten op basis van een arbeidsovereenkomst. Gelet op de rechtspraak is het dan noodzakelijk dat het onderscheid tussen een opdrachtnemer en een werknemer, ook in de dagelijkse gang van zaken kenbaar is. Hoe meer een opdrachtnemer



mr Laura Kiebert
Van Benthem & Keulen
Advocaten & Notariaat
laurakiebert@vbk.nl

dezelfde rechten en plichten heeft als een werknemer, hoe groter het risico dat de opdrachtnemer (bijvoorbeeld in geval van ziekte) met recht stelt op basis van een arbeidsovereenkomst werkzaam te zijn (en dus aanspraak te maken op doorbetaling van loon).

In de zaak waar het gerechtshof Arnhem-Leeuwarden zich over boog, droeg de opdrachtnemer nauwelijks ondernemersrisico. Zo werden opleidingen en congressen door de

opdrachtgever betaald. De opdrachtnemer werkte ruim zestien jaar fulltime bij de opdrachtgever en had daar ook een eigen werkplek met een eigen intern telefoonnummer. Hij beschikte over een sleutel van het bedrijfspand. Vakanties werden in overleg en na toestemming van de directie ingepland. De opdrachtnemer moest zich houden aan verplichte roostervrije dagen en aan het personeelsreglement. Er werden bovendien beoordelings- en functioneringsgesprekken gevoerd en de werkzaamheden werden vervuld op basis van een uitgewerkt functieprofiel. Ook was de opdrachtnemer aanwezig bij personeelsfeesten en had hij visitekaartjes op naam van de opdrachtgever. Kortom: de opdrachtnemer was behoorlijk binnen de organisatie ingebed. Dat de opdrachtnemer niet maandelijks een vast netto loon op zijn bankrekening ontving, stond niet aan de conclusie van het gerechtshof in de weg: de opdrachtgever werd als werkgever bestempeld en de opdrachtnemer als werknemer. Het gevolg was dat de loonvordering werd toegewezen.

Wees en blijf dus alert bij de samenwerking met opdrachtnemers. Is het de bedoeling dat geen sprake is van een arbeidsovereenkomst? Dan moet ook de situatie op de werkplek dat bevestigen! ■

Trainspot maakt naam als trainingslocatie

Trainspot-initiatiefnemers Sandra Verbeek en Rob Broekmans hebben 15 jaar ervaring als trainer. ‘Wanneer we een externe trainingsruimte huurden, waren we vaak niet tevreden. Daarom besloten we om het zelf beter te doen.’ In 2012 startte Trainspot in een nieuw gebouw pand aan de Kleine Singel in Utrecht. Er zijn zes professionele trainingsruimtes voor 2 tot 50 personen. De zevende ruimte drijft: de elektrisch aangedreven Trainboot vaart door de Utrechtse grachten. Trainspot is uitstekend bereikbaar met een bushalte voor de deur en een betaalbare parkeergarage vlakbij. ‘En het tegenover gelegen Griftpark wordt regelmatig gebruikt door onze gasten.’

Schot in de roos

In Trainspot worden uitsluitend zakelijke trainingen gehouden. ‘Dus geen vergaderingen of feesten. Die hebben een andere dynamiek en zorgen voor onrust. Ook zijn av-faciliteiten standaard aanwezig. Alles is gericht op een ongestoord verloop van trainingen. Trainers kunnen zich concentreren op het overbrengen van informatie en kennis, deelnemers op het vergaren ervan.’

Trainspot maakte in korte tijd naam. Ook onder vakgenoten krijgt de performance waardering, gezien de zilveren bekroning in de competitie ‘Trainingslocatie van het jaar’. ‘Naast voor de faciliteiten was daarbij veel waardering voor onze medewerkers. Het gastvrije, vrolijke team zorgt voor een prettige sfeer. Het doet ons deugd dat ook onze gasten dat zo ervaren.’

De keuze voor specialisatie blijkt een schot in der roos; er is veel animo voor de ruimtes van Trainspot. ‘We denken al voorzichtig na over uitbreiding, in Utrecht of elders.’ ■



PORSCHE SCENE LIVE

Porsche Scene Live is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Vol met bijzondere Porsches en hun eigenaren, verslagen van Porsche evenementen van Nederlandse en Belgische bodem.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport&Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

Voor iedereen die van Spanje houdt, met als uitgangspunt: ‘la vida buena en España’ – het goede leven in Spanje. Spanje Magazine staat vol met reportages, stedentrips, natuurreizen en Spaans nieuws.

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

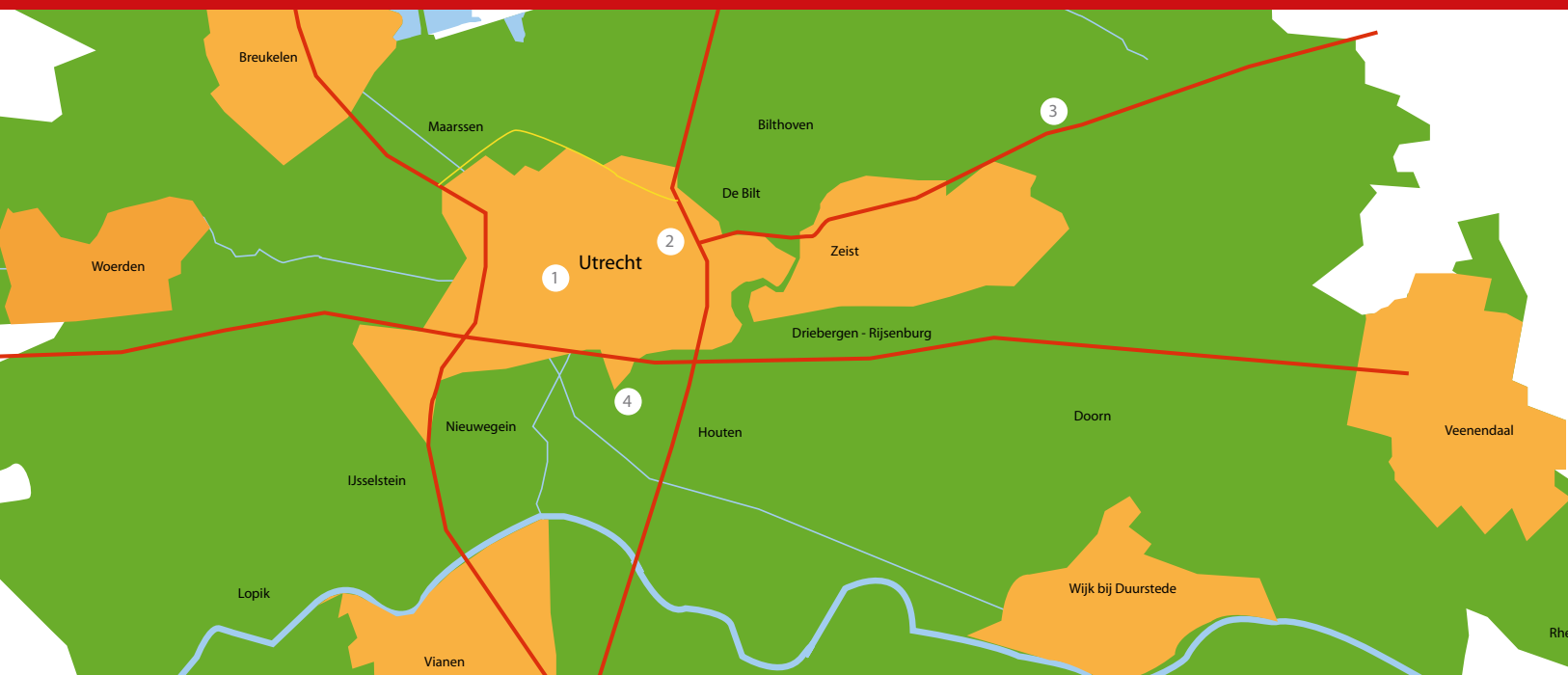
Beschikbaar als: iOS en Android

magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Toplocaties in Midden-Nederland



De centrale ligging en het uitgebreide aanbod maken Midden-Nederland tot de ontmoetingsplaats bij uitstek. Of u op zoek bent naar een vergader-, evenementen-, training- of outdoorlocatie of gewoon gezellig wilt lunchen met een relatie, de regio heeft volop te bieden. Om u wegwijs te maken, brengt Utrecht Business een aantal toplocaties in kaart. Zij vormen het perfecte decor voor uw bijeenkomst of evenement.

Cursus- en vergadercentrum

DOMSTAD

“Onze transparante prijsstelling kan het daglicht zeker verdragen”

Ervaar de lichte zalen en heldere offertes

www.accommodatiedomstad.nl

Frisse trainingsruimtes

Centraal in Utrecht, aan het Griftpark.
Kom voortaan zorgeloos trainen!
www.trainspot.nl | 030 737 05 81

CONFERENTIEHOTEL
KONTAKT DER KONTINENTEN

CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN

www.kontaktdercontinenten.nl - Soesterberg

Download onze App
iOS + Android

DOWN UNDER

INSPIRERENDE LOCATIE AAN HET WATER!

Bedrijfsuitje | Restaurant | Watersport | Vergaderen | Beachclub

Down Under Horeca & Recreatie | Ravensewetering 1 | Nieuwegein
030-287 7777 | www.downunder.nl

De lat ligt hoog bij Postillion Hotel Utrecht Bunnik

Pleisterplaats voor de zakelijke nomade



Na de verbouwing verwelkomt Postillion Hotel Utrecht Bunnik wekelijks 2.500 tot 3.000 gasten. Het Meet Work Stay-concept is een schot in de roos. 'Utrecht is het flagship voor deze innovatieve formule die inmiddels ook in twee van onze andere hotels is doorgevoerd,' aldus general manager Erik-Jan Ginjaar. Met Meet Work Stay is vergaderen, ontmoeten en verblijven geïntegreerd tot één concept. 'Het is een flexibele totaaloplossing die de zakelijke nomade 24 uur per dag ten dienste staat. Gasten kunnen vergaderen en congresseren in een van onze 22 multifunctionele ruimtes of combinaties ervan. Overnachten is mogelijk in 84 comfortabele hotelkamers. En voor de zakelijke reiziger die onderweg wil werken, biedt het Business Point van Postillion voor een bescheiden bedrag een prima werkplek met wifi, koffie, thee, water, vruchtensappen en hapjes.'

Inspirerende gastheer

Postillion Hotel Utrecht Bunnik streeft een hoog niveau van gastvrijheid na. 'Bij elke aanvraag verdiepen onze medewerkers zich in het doel van de bijeenkomst. Wat wil de organisator bereiken met

zijn congres, meeting of ander evenement? Daarbij gaan wij ook op zoek naar de vraag achter de vraag. En realiseren ons terdege dat een vergadering van een raad van bestuur een andere benadering vereist dan een congres van een medische vereniging of een dealerevenement. Al deze doelgroepen willen wij op maat bedienen, voor elk ervan een inspirerende gastheer zijn. Daarom krijgt het empathisch vermogen van de medewerkers veel aandacht, onder meer door trainingen. Die eigenschap is een voorwaarde om onze expertise en faciliteiten maximaal in te kunnen zetten.'

Dat dit geen loze kreet is, blijkt uit de 15 minutes fix-garantie. 'Als experts staan wij voor onze bijdrage aan een geslaagde bijeenkomst. Laten wij op welk gebied dan ook onverhoopt een steek vallen dan nemen wij onze verantwoordelijkheid en lossen het probleem gegarandeerd binnen 15 minuten op. Lukt dat niet dan betalen we de zaalhuur terug.' Hoe vaak is dat voorgekomen? 'Nog nooit.'

Energie met brainfood

Vergaderen is topsport, stelt Ginjaar. 'Bij dat laatste is aangepaste voeding vanzelfsprekend. Waarom dan niet bij een 8 uur durende

Veel zakelijk actieve Nederlanders hebben ooit vergaderd, gegeten of overnacht in Postillion Hotel Utrecht Bunnik. Hun aantal is fors toegenomen na de metamorfose die het markante gebouw langs de A12 in de zomer van 2010 onderging. 'Onze omzet is sindsdien verdubbeld,' meldt Erik-Jan Ginjaar. Dat komt niet alleen door de vernieuwde omgeving. 'Aan de vertrouwde locatie hebben we innovatieve producten en gastvrijheid op het hoogste niveau toegevoegd.' Dat gasten dit onderkennen en waarderen, blijkt uit het feit dat Postiljon Hotel Utrecht Bunnik voor de tweede keer is uitgeroepen tot vergaderlocatie van het jaar.

vergadering? Vaak eten mensen tijdens een meeting koekjes, chocolade en andere zoetigheid. Maar deze producten bevatten slechte suikers en hebben een averechts effect; je raakt sneller vermoeid. Daarom hebben onze koks in nauwe samenspraak met een diëtiste een assortiment brainfood ontwikkeld. Gezonde tussendoortjes zoals amandeltaart, kokosmakronen en koekjes van studentenhaver. Allemaal zelfgemaakt van verantwoorde producten.' Met brainfood wordt de suikeropname gereguleerd. 'Dat geeft duidelijk merkbaar meer energie, zo bevestigt ook een onderzoek onder trainers die gebruik maken van onze locatie.' Binnenkort start Postillion een wedstrijd die professionele en amateurkoks uitdaagt om verrassende nieuwe brainfoodgerechten te bedenken. 'In september maken we de eerste winnaar bekend. De bekroonde creatie krijgt een plek op onze menukaart.'

Congreslocatie van het jaar

In februari werd Postillion Hotel Utrecht Bunnik voor de tweede keer uitgeroepen tot congreslocatie van het jaar. Het oordeel van de gasten speelt een doorslaggevende rol bij deze award. Ginjaar: 'De eerste bekroning over 2012 kwam vrij onverwacht omdat we nog maar kort in de nieuwe setting actief waren. Deze tweede erkenning heeft eigenlijk nog meer impact. Want prolongeren is moeilijk; hetzelfde doen als voorheen is immers niet genoeg. Dat we de prijs nu opnieuw winnen, is een bevestiging dat onze innovatieve aanpak en

de constante drang tot verbetering vruchten afwerpt. En natuurlijk gaan we volgend jaar voor de hattrick.' Daartoe ligt de lat op tal van gebieden nog hoger. 'Denk bijvoorbeeld aan duurzaamheid. Het Golden Green Key-certificaat is inmiddels een vanzelfsprekendheid maar onze ambities gaan veel verder. Daarom is het project "Postillion on a mission" gestart. Een werkgroep met medewerkers uit alle vestigingen komt met aanbevelingen die ons maatschappelijk verantwoord ondernemen nog meer inhoud geven.'

Landelijke benchmark

Op dit moment zijn er zes Postillion Hotels; naast Utrecht-Bunnik ook in Amersfoort, Arnhem, Deventer, Dordrecht en Groningen. 'Onze doelstelling is om dit aantal binnen afzienbare tijd uit te breiden naar twaalf, eveneens allemaal goed bereikbaar per auto en openbaar vervoer,' verduidelijkt Ginjaar. 'Deze beoogde expansie zorgt voor een landelijke dekking, met de bijbehorende ambitie om in heel Nederland uit te groeien tot dé benchmark op het gebied van ontmoeten, werken en verblijven.' ■

Voor meer informatie:

T 030-6569222 - www.postillionhotels.com

hotel.bunnik@postillionhotels.com





GRAPPEN OVER LOUIS

Als vanzelfsprekend staan ook de theaters stil bij het WK Voetbal in Brazilië. Nu gezelschappen en theaterdirecteuren de financiële broek steeds meer zelf moeten ophouden, wordt elke sportieve hype gekoesterd en uitgebuit. Om de Oranjekoorts stevig aan te wakkeren, sloven beginnende cabaretiers zich tijdens deze avond uit om menig coach en speler op de korrel te nemen. Nu is grappen maken over Louis van Gaal inmiddels gemeengoed geworden en dus misschien niet meer zo origineel, de man blijft bij menig- een op de lachstuipe werken. Of Oranje daadwerkelijk kans maakt op de titel, wordt op deze quasi-serieuze avond niet helemaal duidelijk. Wel kunt u nog leuke prijzen winnen met de WK-quiz. Kortom, neem uw Oranje pet, shawl of vlag mee en maak er een bonte avond van!

Te zien op 22 mei in theater De Kom Nieuwegein , op 2 juni in Theater aan de Slinger in Houten en op 10 juni in de Stadsschouwburg Utrecht. www.degrotewkshow.nl



VOETBAL EN MANNENVRIENDSCHAP

Mannenvriendschap, het blijft iets curieus. De meeste vrouwen krijgen er geen hoogte van. Van de mannelijke fascinatie voor voetbal trouwens evenmin. Daarom schreef Raoul Heertje een speciale voorstelling over beide aspecten, met Eric van Sauers en Cees Geel in de hoofdrol. Deze vrienden (ook in het echt) zijn een weekend in Barcelona om daar een thuiswedstrijd van de plaatselijke FC in Nou Camp te bezoeken. Ondertussen voeren ze gesprekken. Tenminste, ze praten zoals mannen dat blijkbaar doen: over auto's, voetbal, vrouwen. Bij voorkeur in een strakke monoloog, zonder reactie. Juist dit aspect maakt het luisteren en kijken naar deze productie weinig verheffend en erg vermoedend. Daarbij tonen zowel Geel als Van Sauers nauwelijks iets van hun klasse als acteur en stand-up comedian. De totale productie is – los van het prachtige Gaudi-achtige decor – erg middelmatig. Evenals de teksten en de humor van schrijver Heertje. Juist deze drie mannen hadden samen vrouwen iets duidelijk kunnen maken, iets verder kunnen (en moeten) gaan dan het bevestigen van het stereotype beeld dat vrouwen van mannen en mannavriendschap hebben. Helaas...

Te zien op 28 mei in de Stadsschouwburg Utrecht en van 3 t/m 7 juni in De Kleine Komedie, Amsterdam.

URGENT POPFESTIVAL

Een klein, maar authentiek en sfeerrijk popfestival op diverse locaties in de Utrechtse binnenstad (waaronder TivoliVredenburg). Le Guess Who brengt een breed scala aan nieuwe musici en vernieuwde vormen en geluiden. Wie de moeite neemt dit festival te bezoeken, ontmoet wellicht artiesten die over drie tot vijf jaar aan de top staan en de oorsprong zullen vormen van nieuwe muziekstromingen. Kwaliteit, experiment, eigenzinnigheid en integriteit staan centraal tijdens Le Guess Who. Meer dan zestig bands die normaal niet of nauwelijks in Nederland te zien zijn, geven dit festival een innovatief en bijzonder karakter. De line-up bevat onder meer Neutral Milk Hotel, The War On Drugs, The Play Zone, Black Lips en Jeremiah Jae.

Te zien op 24 mei in Utrecht. www.leguesswho.nl

INDIVIDUELE HOOGSTANDJES

De Elite; het klinkt nogal pretentief, zeker als je weet dat het om een samengeraapt 'zooitje' kunstenaars gaat: cabaretiërs, stand-up comedians en muzikanten. Toch slaagt dit gelegenheidskwintet (Daniël Arends, Theo Nijland, Peter van Rooijen, Daniël Samkalden en Maartje Teussink) erin om een opmerkelijke voorstelling af te leveren. Met prachtige liedjes, meedogenloze grappen en grappige goocheltrucs. Door het ontbreken van een gemeenschappelijke rode draad bekijk je elke act afzonderlijk. En dan ontwaart je hoogstandjes, zoals het zang- en gitaarwerk van Maartje Teussink. Of het 'duel' tussen de twee Daniels: een keiharde strijd met woorden tussen hoge en lage status, tussen plat en elitair, tussen leuk en niet-leuk. Op punten gewonnen door Arends, dat wel. En dan is er

Theo Nijland, de gevoelige muzikale nestor bij wie je steeds het idee hebt dat hij terecht is gekomen in een kindercreche. Wat doet deze rijpe singer/songwriter temidden van dartelende, twijfelende dertigers? Natuurlijk draagt hij zijn steentje bij. Nijland is zelfs nadrukkelijk aanwezig, ook als hij even niet op toneel is, om de suggestie te wekken dat hij de voorstelling te weinig elitair vindt. Daarmee heeft hij trouwens wel een punt. Dat dit kwintet namelijk tot de elite behoort, kan zijn. Maar dan vooral individueel, niet als collectief.

Te zien op 21 mei in Theater De Leest in Waalwijk en op 13 en 14 juni in de Stadsschouwburg Utrecht.
www.de-elite.com



BLØF IN RONDA

De nieuwe popmuziektempel van TivoliVredenburg heet Ronda. Een naam die bij de bekendmaking in januari weinig enthousiasme ontlokte, maar volgens de naamgevers alles heeft te maken met de ronde vorm van de zaal en de opmerkelijke gelijkenis met de huizen op de bergrand in de gelijknamige Spaanse stad. Waar of niet, de zaal biedt ruimte aan 2.000 bezoekers en die zullen er op deze openingsavond ongetwijfeld zijn. Daar staat de naam BLØF garant voor. Deze Zeeuwse band – onlangs geëerd met de Edison oeuvre-

prijs – toert dit voorjaar langs de podia met nummers van hun laatste cd 'In het Midden van Alles'. Dit elfde studioalbum dat vorige maand uitkwam, herbergt opvallend veel harmonieuze ballads. Ligt de oorzaak in het feit dat deze cd opgenomen is in het Zuid-Franse Carpentras? Oordeel zelf of u de Midderrand herkent en voelt...

Te zien op 17 mei in TivoliVredenburg.
www.vredenburg.nl



Copyright Paul Posse beeldbewerking Magic Group Media

UTRECHT OVER UTRECHT

Dit jaarlijkse film-, foto- en literatuurfestival richt zich op kunstminnend Utrecht en biedt inwoners van de provincie de kans te laten zien wat zij in huis hebben in een van deze disciplines. En dat is best veel, tonen de zeven eerdere edities van dit festival aan. Utrecht over Utrecht werd in 2007 op initiatief van de Louis Hartlooper Stichting in het leven geroepen. Doel van het festival is amateurs een podium te bieden en er via kunst aan bijdragen dat zij elkaars woon- en leefomgeving leren kennen, zodat wederzijds respect kan ontstaan. Of dit ideeële doel ook wordt bereikt, mag worden betwijfeld. Maar bewondering verdienen de initiatiefnemers zeker. Tot 2 april konden culturele Utrechters hun films, foto's, gedichten en verhalen opsturen. Deze weken selecteert de jury de genomineerden om op 15 juni in het Louis Hartlooper Complex de prijswinnaars bekend te maken.

Te zien op 15 juni in het Louis Hartlooper Complex.
www.utrechtoverutrecht.nl

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

Restaurant Podium

'Het concept?
Dat zijn wij'

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Restaurants die nóg makkelijker te vinden zijn? Je zult ze met een lampje moeten zoeken, zoals het gezegde luidt. Restaurant Podium ligt 'onder de Dom', dus naast het bekendste, meest markante oriëntatiepunt van Nederland. Maar afgezien daarvan...

Al jaren zijn de schijnwerpers gericht op Leon Mazairac en zijn team. Al jaren treedt Leon (36) met mooie gerechten en goed gastheerschap voor het voetlicht. Maar nu pas heeft hij echt zijn Bühne gevonden.

In oktober vorig jaar verhuisde Podium van de Lange Nieuwstraat (net 'achter' de Dom) naar de Domstraat (aan de 'voorkant'). Podium is nu onderdeel van Hotel Dom; officieel moeten we spreken van 'Restaurant en Bar Podium onder de Dom', maar dat gaat mij te ver. Ook al zit dit restaurant qua huisvesting in het hotel, en is de hoteleigenaar Leons partner inzake het f&b-gedeelte, ik zie een restaurant met 11 suites.

Dynamiek

Aan de deur staan mensen van het restaurant. De rode loper leidt naar de mooie restaurantruimte (links) of de riante, fraai ingerichte barruimte (rechts); beide nemen – samen met de keuken - de gehele begane grond in beslag. Voor je gevoel loop je niet een hotel binnen, maar een restaurant; dat wil ik gezegd hebben.

In het restaurant domineert de kleur rood, net als in het oude Podium. Wederom werd de inrichting grotendeels in de vertrouwde handen gelegd van Leons vader. Leon: 'De naam Podium moet door de ambiance onderstreept worden. Rood is een theaterkleur. Bovendien absorberen de dikke theaterstoffen het geluid.'

De akoestiek is inderdaad prima. Dat is

alvast een pluspunt. Het restaurant ademt rust, ook met alle tafels bezet. Dat is verwonderlijk, gezien de dynamiek waarvoor Leon gekozen heeft. 'Doordat we nu in een hotel zitten, is onze bedrijfscultuur veranderd,' vertelt hij. 'Voorheen vlamden we alleen 's avonds, nu zijn we de hele dag in de weer. Wij zijn ook voor de hotelgasten de aanspreekpunten, want onder één dak ben je één team.'

Podium is nog niet open – tenzij op afspraak – voor de lunch, maar dat gaat er waarschijnlijk wel van komen. Edoch: er is een parkeerprobleem. We praten hier immers over de Utrechtse binnenstad.

Aan de andere kant: de binnenstad telt voldoende bedrijven op loopafstand om een lunch renderend te maken.

Een voortreffelijke keuken, prima bediening en een mooie, gezellige restaurantruimte – dat alles verklap ik alvast – maar... geen lunch én geen à la carte.

Daar zijn de heren van Michelin niet van gecharmeerd. 'Het liefst zou ik een kaart willen,' zegt Leon. 'Hoewel ik een van de eersten was met "enkel een menu", ben ik een beetje van dat concept teruggekomen. Nu zijn we met dit restaurant aanbeland op het punt waar de rust en de ruimte bestaat voor à la carte naast het menu.'

Dienstbaar

Meer keuze past ook gewoon beter bij de cuisinier die Leon Mazairac is. Hij weet dat de ziel van de keuken zit in het à la minute bereiden. Leon: 'We zijn in Nederland te veel mise-en-place koks geworden. Er wordt veel tijd en energie gestoken in het zo makkelijk en efficiënt bereiden van een gerecht. Nu is elk gerecht heel erg doordacht en tot in de puntjes voorbereid en afgewerkt. Ik wil naar een kleiner menu met een andere portionering (enkele gerechten groter/meer), en tevens meer keuze voor de gasten.'

Leon is een bewonderaar van Auguste Escoffier. Deze eminente en immens rijke chef zei ooit: 'Surtout fait simples.' Vandaar dat de amuse en het eerste gerechtje mij enigszins verbaasden: het was een carrousel van smaken en consistentie, maar wel evenwichtig en doorwrocht. 'Die complexiteit aan het begin is een bewuste keuze,' aldus Leon. 'Ik wil met bekkens en pauken binnenkomen; daarna wordt het rustiger.'

De morieljes als fricassee, met kervel, bergamot en vogelmuur, vormden dus een minder 'Wagneriaans', maar even smakelijk gerecht. Leon zoekt gelukkig niet nodeloos naar een verrassend element. Een morielje is een morielje, basta. Die moet gewoon op de juiste manier bereid worden. Over de grietbot en merg, met wier en blanke botersaus (het 3e gerechtje) en de raviolo van gekonfijte ossenstaart, met mosto cotto en parmezaan (het 4e) kunnen we ook kort zijn. Gewoon heerlijk, dankzij de zachte, doch rijke toonzetting.

De kalfswang en longhaas, vergezeld door spitskool, groene kool en raapsteel, was ook een ensemble van fluweel en zijde. De



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 2013-2014

	keuken	ambiance
1. Podium (14/2)	9,0	9,5
2. Amberes (13/3)	9,2	8
3. Vaartsche Rijn (13/6)	8,8	8,5

In 2013-2014 ook besproken: Brocante (14/1), Blok's (13/5), Luce (13/4), De Pronckheer (13/2), De Goedheyd (13/1).



Leon Mazairac: 'Het gaat niet om de hocus pocus van de kok.'

beet was enkel van belang voor de groente. Nogmaals: heerlijk, maar de smaken die vederzacht voorbij zweefden, deden mij soms heftig verlangen naar een stevig stuk vlees. 'Mensen willen tegenwoordig nergens meer echt in happen,' weet Leon. 'Een stuk buikspek vinden ze al taai. En je moet als kok dienstbaar zijn. Het gaat niet om de hocus pocus van de kok. We moeten ons verplaatsten in hoe de gast de essentie van het gerecht beleeft. Het is immers gewoon een ambacht.'

Team

Tot zover het menu, want ik wil – in deze beperkte paginaruimte – nadrukkelijk

nog iets zeggen over de bediening. Die is uitstekend. Jonge mensen die alert, attent en charmant zijn. De sommelier is zeer ter zake kundig. Met betrekking tot de wijnen zal ik gewoon Leon citeren: 'Zonder op te scheppen durf ik te beweren dat ik een van de weinige Nederlandse koks ben die zó geïntegreerd is in de wereld van de wijnen. De sommelier en ik reizen samen naar onbekende gebieden om daar fantastische wijnen te vinden. Daarbij beoordeel ik ze altijd op hun gastronomische waarde.' En ten aanzien van de bediening: 'De wallen onder mijn ogen komen vooral door het team; doordat ik heel veel tijd en energie steek in hun opleiding. Als zij

leergierig zijn en inzet plus betrokkenheid tonen, zorg ik ervoor dat allerlei deuren voor hen opengaan.'

De deur van Podium staat in ieder geval wijd open voor fijnproevers. De looper ligt er letterlijk en figuurlijk. Michelin, waar blijf je? ■

Restaurant Podium
Domstraat 4, Utrecht
030-6350888

DigiTrage maakt rechtspraak betaalbaar

Sinds begin dit jaar is er een nieuwe vorm van geschillenbeslechting gestart als alternatief voor de overheidsrechter onder de naam DigiTrage. Bedrijven die de DigiTrage-clausule in hun algemene voorwaarden opnemen, kunnen gebruik maken van deze nieuwe vorm van online procederen. 'Wij zijn een betaalbaar alternatief voor de overheidsrechter,' aldus mr. Gijs Poorter, één van de oprichters van DigiTrage.

DigiTrage richt zich op betalingsgeschillen tussen bedrijf en afnemer, waarbij partijen via het internet kunnen procederen. Het is een volledig digitaal arbitraal scheidsgerecht. 'Arbitrage is een vorm van private rechtspraak welke berust op de wet,' licht Poorter toe. 'Deze vorm van geschillenbeslechting wordt tot op heden hoofdzakelijk door offline scheidsgerechten gebruikt voor specifieke geschillen. Denk aan de Raad van Arbitrage voor de Bouw en het Nederlands Arbitrage Instituut.'

Transparant

DigiTrage wil volgens Poorter zowel het MKB als grote ondernemingen een oplossing bieden in een tijd waarin griffierechten continu worden verhoogd. 'De kosten liggen bij ons beduidend lager dan bij de overheidsrechter. Daarnaast hanteren wij een all-in tarief waardoor de ondernemer nooit achteraf voor verrassingen komt te staan.'

Met de komst van DigiTrage worden de procesingen een stuk minder gecompliceerd. Doordat de gehele procedure online verloopt, kan de ondernemer 24 uur per dag en zeven dagen in de week vanuit iedere locatie bij zijn dossier. 'Wij willen graag transparant zijn en leggen online alles stap voor stap uit. Hierdoor kan de ondernemer makkelijk alles zelf regelen of indien hij daar geen tijd voor heeft, dit door zijn boekhouder of accountant laten verzorgen.'

Snel verloop

Na digitale aanmelding van het geschil in kwestie via www.digitrage.nl, wordt de wederpartij automatisch via een deurwaardersexploot opgeroepen. Door DigiTrage is dan al een digitaal dossier aangelegd dat te allen tijde is te raadplegen en waarin de reactie



mr. Gijs Poorter

van de wederpartij, met alle daarbij te uploaden documenten, is te vinden. 'Ook bij ons vindt gewoon hoor en wederhoor plaats,' legt hij uit. 'Standpunten en reacties hierop worden, eventueel compleet met bijlagen, digitaal aangeleverd en opgeslagen.'

De procedure kent een snel verloop. 'De standaardprocedure bij DigiTrage duurt, afhankelijk van het voeren van verweer door de verweerder, maximaal acht weken.'

Kwaliteit

De arbiters van DigiTrage zijn afkomstig uit de rechtspraak en de advocatuur. Om kwaliteit te borgen, is onder andere professor. mr. Bert van Schaick verbonden aan DigiTrage als voorzitter van de Adviesraad. Hij is (cassatie) advocaat, hoogleraar civiel (proces) recht aan de Universiteit van Tilburg en raadsheer-plaatsvervanger Gerechtshof Amsterdam. 'De personen die met ons samenwerken, doen dit omdat ze geloven in juridische innovaties. Daar zijn we best een beetje trots op!' ■

www.digitrage.nl

Utrechtse gemeenten nog altijd te traag in betalen facturen

Het betaalgedrag van gemeenten richting ondernemers is vergeleken met 2012 maar weinig verbeterd. De gemiddelde vertraging bedroeg in 2013 8 dagen. Dat is maar 1 dag minder dan het jaar ervoor. Bijna een kwart van alle rekeningen wordt nog altijd te laat betaald. In opdracht van MKB-Nederland heeft Dun & Bradstreet het betaalgedrag van gemeenten opnieuw in kaart gebracht. De ondernemersorganisatie is zwaar teleurgesteld over de uitkomsten.

Ondernemers hebben het nog altijd zwaar, ondanks de aantrekkelijke economie. Er is weinig vlees op de botten. Elke factuur die niet 'prompt' (= op tijd/binnen 30 dagen) wordt overgemaakt, betekent extra druk op de liquiditeit van een bedrijf. Het is zuur dat gemeenten, belangrijke opdrachtgevers, daar te weinig oog en begrip voor hebben. Het is des te triester omdat op 16 maart 2013 een nieuwe wet in werking is getreden

die overheden verplicht om binnen 30 dagen hun facturen te betalen. Een groot aantal gemeenten laat zich daar dus niets aan gelegen liggen. De ondernemersorganisatie roept die gemeenten dan ook op om dit probleem serieus te gaan oplossen.

Machtspositie

Op grond van de wet mogen ondernemers te laat betalende overheden een boete en wettelijke rente in rekening

brenge. De meesten zullen dat echter nooit doen, omdat ze de relatie met een grote klant – en dat is de gemeente vaak – niet op het spel willen zetten. Lokale overheden hebben ten opzichte van mkb-bedrijven dus een 'machtspositie' die ze niet zouden mogen misbruiken door hun rekeningen te laat te betalen. Wat dat betreft, zouden ze een voorbeeld moeten nemen aan de Rijksoverheid. Die betaalt 90 procent van de facturen op tijd.

Hekkensluiters

In de provincie Utrecht is de gemeente Houten 'winnaar' met 92 procent prompt en 3 dagen vertraagd. Landelijk is Houten gestegen van plaats 232 in 2012 naar plaats 42 in 2013. De gemeenten De Bilt en Bunschoten scoren met 86% prompt en respectievelijk 2 dagen en 3 dagen vertraagd. Zeist en Leusden scoren met 82% prompt en respectievelijk 2 dagen en 6 dagen vertraagd. De gemeente Amersfoort scoort als één van de grotere gemeenten in de provincie Utrecht met 79% prompt en 11 dagen vertraagd. 'Hekkensluiters' in de provincie Utrecht zijn de gemeenten Wijk bij Duurstede met 68% prompt en 22 dagen vertraagd en de gemeente Utrecht met 61% prompt en 20 dagen vertraagd. ■



Meer informatie over het onderzoek, de Top 100 en de onderzoeken van 2012, 2011 en 2009 zijn te vinden op: www.snellerbetalen.nl

Ondernemers in de driver's seat



Testrijders en vertegenwoordigers van de autodealers voor Hilton Royal Parc Soestduinen, gastheer van het evenement.



Actuele bedrijfswagens in afwachting van de testritten.



Testrijders en dealervertegenwoordigers kregen een kijkje achter de schermen van Stadion Galgenwaard. En mochten zelfs het heilige gras betreden.



Tijdens de eerste bedrijfsautotestdag van Utrecht Business kregen testrijders ruim de gelegenheid om actuele modellen aan de tand te voelen. Beginlocatie was Hilton Royal Parc in Soestduinen; hier werd ook het afsluitende diner geserveerd. Het afwisselende programma kende tussenstops bij FC Utrecht en De Reclamemakers. Hier vond een demonstratie carwrapping plaats. Ook de weersomstandigheden waren gevarieerd, met zowel een aangename lentezon als forse hagelbuien.



Videoproductiehuis Prez maakte een uitgebreid verslag van de testdag – te zien op www.utrechtbusiness.nl/video



LOCATIES

Hilton Royal Parc Soestduinen
Stadion Galgenwaard
De Reclamemakers

DEELNEMERS

Marco van Buren	MVB Koerier
Chris van 't Foort	Geenvoud
Perry Kruin	Reasonmarketing
Marcel van Nugteren	C-L Koeriers
Evert Pabst	Vincent Container Cleaning Service
Fred van Rijn	Van Rijn Beheer
Vincent Stolk	Vincent Container Cleaning Service

AANWEZIGE DEALERS

Lucien van Veen	Damsté Citroen
Dennis Heeres en	Ford Utrecht
Bas Schouten	
Joey de Rooij en	Greenes
Rob Severs	
Remco Fekkes	Auto Muntstad
Sjoerd van der Waart	Nefkens Utrecht
van Gulik	Peugeot



De Reclamemakers gaven inzicht in de wondere wereld van carwrapping. Een innovatieve techniek waarbij auto's met folie worden voorzien van een nieuwe kleur of wervende reclame-uiting. Onzichtbaar geplakt, ook in full colour en met doorlopende afbeeldingen.

RIJ WEG MET SPECTACULAIRE KORTING OP ONZE BEDRIJFSWAGENS!

0%
FINANCIAL
LEASE-
TARIEF

PACK BUSINESS PRO OP DE BERLINGO, JUMPY EN JUMPER

- Airco
- Radio/cd met mp3
- Cruise control
- Bluetooth® handsfree
- USB-aansluiting (Berlingo en Jumpy)

NU VANAF € 750



CITROËN NEMO

€ 11.600
NU
V.A. € **9.590**

CITROËN BERLINGO

€ 11.325
NU
V.A. € **9.990**

CITROËN JUMPY

€ 15.945
NU
V.A. € **14.990**

CITROËN JUMPER

€ 18.795
NU
V.A. € **17.990**

CITROËN preferert **TOTAL**

ALLEEN BIJ DAMSTÉ NIEUWEGEIN SPECTACULAIRE
AANBIEDINGEN OP DE ECONOMY-MODELLEN. PROFITEER NU.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



De aanbiedingen op de Nemo-, Berlingo-, Jumpy- en Jumper-bedrijfswagen zijn geldig t/m 31 mei 2014 bij Damsté Nieuwegein. Prijzen van de bedrijfswagens zijn exclusief BTW en BPM, exclusief recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken en na aftrek van de korting en de afscheidspremie (de Jumper heeft geen afscheidspremie). De afscheidspremie is geldig voor inruilauto's van 2004 en ouder, die minimaal 4 maanden op naam van de eigenaar staan en waarvan de APK nog minimaal 3 maanden geldig is. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van de standaardmodellen. Prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Fleet- en leaseklanten zijn uitgesloten van deze actie. Financial Lease via CITROËN Business Finance (0900-1212900, € 0,10 p/min). Actietarief van 0% rente is geldig voor 12-24-36 maanden, 3,9% voor 48 maanden en 60.000 km. Voor meer informatie zie citroen.nl.

AUTOMOBIELBEDRIJF J. DAMSTÉ B.V. - NIEUWEGEIN - DUKATENBURG 94 - 030-6004900
WWW.DAMSTE.CITROEN.NL

CITROËN BERLINGO



DEALER: DAMSTÉ CITROËN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LUCIEN VAN VEEN

Perry Kruin: 'Deze Berlingo scoort wat betreft de basisbehoeften van een frequente autorijder uitstekend. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is goed. Ik denk dat onder andere bedrijven met een pakketdienst hier zeker mee uit de voeten kunnen.'

Vincent Stolk: 'De auto is erg fraai van aanzicht en ook de prijs-kwaliteit is dik in orde. Wanneer je eenmaal gewend bent aan de rijeigenschappen, kan je met deze wagen een hele tijd vooruit.'

Marcel van Nugteren: 'Wat mij bij deze Berlingo opviel, is dat de stoelen erg comfortabel waren en dat de wagen bovendien ook heel soepel reed. Wat betreft de prijs-kwaliteitverhouding zit je bij deze Citroën goed, je krijgt veel auto voor relatief weinig geld. Dat maakt deze Berlingo mooi én betaalbaar.'

Evert Pabst: 'Deze wagen heeft een uitstekende eerste indruk op mij gemaakt. Een testrit in deze Citroën kan ik dan ook van harte aanbevelen.'



SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	Berlingo
Type:	Club Economy
Transmissie:	5-versnellingen, handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.560 cc
Vermogen:	55 kw/75 pk
Laadvermogen:	666 kg
Laadvolume:	3,3 m ³
Koppel:	185 Nm/1.500 toeren
Verbruik:	1 op 19,6
Acceleratie:	(0 tot 100 km/u) 16,6 sec.
Topsnelheid:	162 km/u
Uitrusting:	Pack Business Pro (airco, cruise control, radio/cd/mp3/bluetooth) Pack Look (alle kunststof delen in kleur carrosserie, mistlampen, led-dagrijverlichting) Parkeersensoren, 3 zitplaatsen
Verkoopprijs:	€ 13.625,-
Leaseprijs :	€ 373,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf-prijs:	€ 9.990,-

“De nieuwe Transit generatie: beter dan ooit”



Ford Transit Courier

Coming soon

Medio juni v.a. € 9.990,-

Ford Transit Connect

Nu binnen

Jubileumdeals v.a. € 12.890,-

Ford Transit Custom

Volop beschikbaar

Jubileumdeals v.a. € 17.925,-

Ford Transit

Nu binnen

Jubileumdeals v.a. € 20.300,-

> Laagste brandstof- en onderhoudskosten

> 5 sterren voor veiligheid bij EuroNCAP

> Bekroond met prestigieuze awards:

Van of the Year 2013 en 2014,

Bestelauto van het Jaar 2014



FORD UTRECHT
schakelautogroep.nl

Transit Centrum
De Meern-Utrecht Leidsche Rijn
Landzigt 12 • T 030-291 11 11
Utrecht Autoboulevard
Hudsondreef 7 • T 030-261 95 80

FORD TRANSIT CUSTOM



DEALER: FORD UTRECHT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BAS SCHOUTEN

Vincent Stolk: 'Net als de Ford Transit Connect reed ook deze Custom uitstekend. Het schakelen ging bijvoorbeeld erg soepel. De goede rijeigenschappen, de grote laadruimte en het uiterlijk van deze wagen maken het een zeer compleet en representatief plaatje dat het aanbevelen waard is.'

Marcel van Nugteren: 'Ik vind de Custom een mooie, ruime auto die ook nog eens lekker rijdt.'

Marco van Buren: 'Als je in deze wagen zit, heb je echt het gevoel alsof je op pad bent met een hoge, ruime bus.'

Fred van Rijn: 'Mijn eerste indruk van deze wagen is erg goed.'



SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Transit Custom L1H1
Type:	Limited Dubbele Cabine
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	125 pk
Laadvermogen:	871 kg
Laadvolume:	5,36 m ³
Koppel:	350 Nm
Verbruik:	1 op 16
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 12,6 sec.
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Lederen bekleding, 6 airbags, navigatie, achteruitrijcamera, trekhaak etc.
Verkoopprijs:	€ 29.950,-
Leaseprijs:	€ 634,- mnd
Vanafprijs:	€ 17.925,-
Informatie:	www.ford-schakelautogroep.nl

FORD TRANSIT CONNECT



SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Transit Connect
Type:	L2 Trend
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	95 pk
Laadvermogen:	715 kg
Laadvolume:	3,2 m ³
Koppel:	230 Nm
Verbruik:	1 op 23
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 15,1 sec.
Topsnelheid:	160 km/u
Uitrusting:	Metaallak, trekhaak, achteruitrijcamera, LM velgen, LED laadruimteverlichting
Verkoopprijs:	€ 18.540,-
Leaseprijs:	€ 447,- mnd
Vanafprijs:	€ 11.590,-
Informatie:	www.ford-schakelautogroep.nl

DEALER: FORD UTRECHT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIS HEERES

Chris van 't Foort: 'Ik vind dit een hele fijne, prettige wagen dankzij de uitstekende rij-eigenschappen en het comfort. Ik kan deze Ford zeker aanbevelen, mede vanwege de prima prijs-kwaliteitverhouding. Als ik voor mijn bedrijfsvoering geen grotere Transit nodig zou hebben, zou ik zeker nog een tweede proefrit maken.'

Perry Kruin: 'Deze wagen kan vanwege de hoge mate van comfort zeker tippen aan

een personenauto. In combinatie met een basispakket kan ik de Ford Transit Connect van harte aanbevelen.'

Vincent Stolk: 'Op het rijgedrag is niets aan te merken. Gezien de waargenomen prestaties van de auto en het ervaren comfort is de prijs-kwaliteitverhouding erg goed.'



GREENES CARGO



DEALER: GREENES CARGO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOEY DE ROOIJ

Evert Pabst: 'Dit was voor mij de eerste keer dat ik op groen gas heb gereden. Ik moest er even aan wennen, maar je maakt het jezelf snel eigen. Wat betreft comfort en veiligheid heeft deze wagen een uitstekend eerste indruk op mij gemaakt. Dit lijkt mij met name een uitstekende auto voor koeriersdiensten of als postauto.'

Chris van 't Foort: 'Vergeleken met de traditionele brandstoffen heeft groen gas geen invloed op de rijeigenschappen van dit type wagen. Deze bedrijfsauto rijdt

uitstekend en ik kan deze dan ook zeker aanbevelen.'

Fred van Rijn: 'Afgezien van het rijden op groen gas is ook het uiterlijk van deze wagen een kwestie van smaak. Maar een milieubewuste ondernemer doet er zeker goed aan om zich eens op een dergelijke groene bolide te oriënteren.'

Perry Kruijn: 'Ik vind dit een zeer complete, representatieve bedrijfsauto met een goede prijs-kwaliteitverhouding.'



SPECIFICATIES

Merk:	Greenes Cargo
Model:	Cargo 1
Type:	1.6 CNG
Transmissie:	Handgeschakeld, 5 versnellingen
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	110 pk
Laadvermogen:	795 kg
Koppel:	153 Nm
Verbruik:	1 op 14
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 13 sec.
Topsnelheid:	165 km/u
Uitrusting:	CNG tanks onder de auto weggewerkt. Voldoet aan de Euro 6 normering. Sterk verlaagde CO ₂ -uitstoot door middel van rijden op groengas (66 gr/km).
Verkoopprijs:	€ 17.100,-
Leaseprijs:	vanaf € 0,225 per kilometer (incl. reparatie, onderhoud, banden, houderschapsbelasting, verzekering (all-risk) en brandstof, obv. 100.000 km p/jr, 2 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 17.100,-
Informatie:	www.greenescargo.nl

PEUGEOT PARTNER



SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Partner
Type:	120 L1 XT 90 pk Navteq
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.560 cc
Vermogen:	90 pk
Laadvermogen:	666 tot 775 kg
Laadvolume:	3,3 m3 tot 3,7 m ³
Koppel:	215 Nm
Verbruik:	1 op 21
Acceleratie:	0-100 km/u in 12.8 sec
Topsnelheid:	162 km/u
Uitrusting:	Groot scherm kleuren navigatie incl. radio, Bluetooth, airco, cruise control, bumpers volledig in de kleur incl. mistlampen en led-dagrijverlichting, 2-zits bijrijdersbank, zijschuifdeur rechts, parkeerhulp achter.
Verkoopprijs:	€ 15.310,-
Leaseprijs:	€ 425,- leaseprijs/mnd
Vanafprijs:	€ 11.670,-
Informatie:	www.nefkens-utrecht.nl

DEALER: NEFKENS UTRECHT PEUGEOT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SJOERD VAN DER WAART VAN GULIK

Marcel van Nugteren: 'Deze wagen rijdt erg prettig en comfortabel. Als er nu ook ladingsbevestigingsogen in waren gemonteerd, dan was deze bedrijfsauto helemaal af geweest.'

Marco van Buren: 'De laatste keer dat ik een Peugeot Partner reed, was zes jaar geleden. Sindsdien is dit model er enorm op vooruit gegaan. Dit is echt een luxe werkauto.'

Fred van Rijn: 'Mijn eerste indruk van deze Peugeot Partner is zeer positief. De wagen scoort op alle geteste vlakken uitstekend. Voor de bouw is deze auto wellicht wat minder praktisch, maar andere sectoren kunnen hier zeker mee uit de voeten.'

Evert Pabst: 'Het comfort en de rijeigenschappen van de Peugeot Partner zijn erg goed. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is erg gunstig. Een testrit kan ik zeker aanbevelen.'





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.



PRACTICUM

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@drukvoorou.nl
www.drukvoorou.nl

TOYOTA TACOMA



SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Tacoma
Type:	V6
Transmissie:	5-automaat
Motorinhoud:	4.0L/241
Vermogen:	236 pk
Laadvermogen:	650 kg
Koppel:	266 Nm
Verbruik:	1 op 7
Acceleratie:	0- 100 km/u in 7 sec.
Topsnelheid:	190 km/u
Uitrusting:	CNG installatie ingebouwd. Omgebouwd naar speciaal 4X4 off-road model door middel van verhoging van chassis, all-terrain banden, lier en verschillende andere toepassingen
Verkoopprijs:	€ 39.995,- excl. BTW excl. BPM
Leaseprijs:	prijs op aanvraag
Vanafprijs:	€ 39.995,-
Informatie:	www.greenes.nl

DEALER: GREENES NEDERLAND
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOEY DE ROOIJ EN ROB SEVERS

Vincent Stolk: 'Ik vond het een hele bijzondere ervaring om eens op gas te rijden. Dat het dan ook meteen om een enorme wagen gaat, is dan natuurlijk mooi meegenomen.'

Perry Kruin: 'Mijn eerste indruk van deze wagen was uitstekend. Ik denk dat het plaatsen van een installatie op groen gas zeker lonend is voor de ondernemer die veel onderweg is.'

Marcel van Nugteren: 'Deze Tacoma is echt leuk speelgoed voor het kind in elke on-

dernemer. Als de laadruimte die de wagen biedt afdoende is, dan zou ik een testrit zeker aanbevelen.'

Marco van Buren: 'Dit is een grote, stevige wagen voor ondernemers die bijvoorbeeld veel off road werkzaamheden moeten verrichten. Helaas heb ik een dergelijke wagen niet nodig.'



VOLKSWAGEN CADDY



DEALER: MUNTSTAD
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: REMCO FEKKES

Marco van Buren: 'Mede dankzij de automaat rijdt deze Caddy erg prettig en voelt de wagen erg veilig aan. Zonder extra opties is deze kwalitatief hoogwaardige auto erg goed te betalen.'

Fred van Rijn: 'Deze wagen voelt erg vertrouwd aan dankzij het comfort en het rijgedrag. Een testrit is zeker de moeite waard.'

Evert Pabst: 'Dit is echt een hele fijne auto om in te rijden. Met name het dashboard is goed en erg overzichtelijk. Ik geef deze caddy het cijfer 9!'

Chris van 't Foort: 'De caddy laat bij iedereen wel een hele goede indruk achter en ik kan deze wagen dan ook zeker aanbevelen. Erg jammer dat de grootte niet afdoende is voor mijn bedrijfsactiviteiten.'



SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Caddy
Type:	1.6 TDI
Transmissie:	automaat (DSG)
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	102 pk
Laadvermogen:	841 kg
Laadvolume:	3,2 m ³
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	gecombineerd 5,2-5,4 liter/100 km
Acceleratie:	0- 100 km/u in 12.2 sec.
Topsnelheid:	170 km/u
Uitrusting:	Automaat, navigatie, telefoonvoorbereiding, metallic lak, volledige betimmering, parkeerhulp, airco, cruise control, centrale vergrendeling, elektrische ramen en spiegels, bumpers in kleur, licht en zicht pakket.
Verkoopprijs:	€ 19.500,-
Leaseprijs:	€ 399,- mnd
Vanafprijs:	€ 12.950,-
Informatie:	www.muntstad.nl

Er is er een jarig...

Ik ben vorige week 53 geworden. Dank u wel en ja, ik heb een leuke dag gehad.

Dat was vier jaar geleden wel anders. Ik werd 49 en kreeg het plots vreselijk benauwd. Ik voelde me oud, versleten, ouderwets en depressief. De mooie jaren waarin alles nog kon, lagen immers achter mij. Vanaf nu zou het alleen nog maar minder worden. De sprekende voorbeelden in mijn omgeving lagen – bij wijze van spreken – voor het oprapen. Zo herinner ik mij nog het moment dat mijn vader Abraham zag: een wat dikke, belegen man die op zijn pantoffels de cha cha cha danste. Potsierlijk vond ik het en ja, ook een beetje treurig.

Zo kijken mijn kinderen natuurlijk ook naar mij, dacht ik toen ik 49 werd. Een man op leeftijd waar het beste vanaf is. Een vader die nog wel wil, maar niet meer kan. En gelijk hadden ze, want rond mijn verjaardag verloor ik mijn eerste tenniswedstrijd van mijn jongste zoon. En het werd nog erger. Ik begon aan alles te twijfelen. Niet alleen aan mijn fysieke gesteldheid, maar ook aan mijn creativiteit, vaderschap, werk, mijn totale existentie. Want wat had ik nou gepresteerd in 49 jaar? Wat was mijn bijdrage geweest aan een betere samenleving?

Een lange, eenzame inventarisatie leverde een weinig positieve slotsom op. Er moest iets gebeuren. Ik besloot niet langer achterom of vooruit te kijken, maar de dag te nemen zoals hij is: leuk, teleurstellend of gewoon hetzelfde als altijd. En ik besloot om vooral de dingen te doen die ik leuk vond en waar ik goed in was. Ook al was dit op het eerste oog een herhaling van zetten.

En toen werd ik 50 en brak de zon door. De barrière leek geslecht. Ik kreeg weer lol in het leven, mijn twijfel was weg of ik gebruikte deze als inspiratie om nieuwe wegen in te slaan. Mijn vitaliteit kwam terug. Dat gebeurde allemaal toen ik 50 werd. De afgelopen drie jaar waren de beste van mijn leven.



Mart Rienstra hoofdredacteur Utrecht Business

ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
2call4you	20
Asian Tower	31
ATS	10
Axians	22
Van Benthem & Keulen	9
BHG	30
De Boorder	9, 31
Damsté	56
DigiTrage	52
Down Under	45
Engeltherm	bijlage
GaragePark	68
Google	bijlage
Fotostudio Hans Kokx	63
Ford Utrecht	58
Kontakt der Continenten	42, 45
KPN	35
MVB Koerier	30
Nefkens Utrecht Peugeot	20
Gemeente Nieuwegein	67
Van den Pol	30
Postillion Hotel Utrecht Bunnik	46
Practicum	63
Regio Business Dagen	2
Regus	10
TaskHero	38
Trainspot	44, 45
Valad	18
Woudschoten	14

Utrecht Business 3 verschijnt 27 juni. Hierin onder meer een focus op ICT en gezondheid. Ook uitgebreid aandacht voor bedrijfsoverdracht en een verslag van de Green & Fun-autotestdag.

Voor meer informatie



www.utrechtbusiness.nl

IS DIT STRAKS UW UITVALSBASIS?

Bedrijvenpark Het Klooster



- totaal 75 ha. aan uit te geven kavels van 1.000 tot 60.000 m²
- zeer geschikt voor transport-, logistiek-, en distributiebedrijven

Interesse?

klooster.nieuwegein.nl

of bel

030- 6071454

Nieuwegein



50

SLIMME BEDRIJFSUNITS VOOR SLIMME ONDERNEMERS

BEZOEK ONZE STAND OP DE REGIO BUSINESS DAGEN
IN JAARBEURS UTRECHT 21 EN 22 MEI

STANDNR. 155

- 24/7 toegang
- Eigen postadres
- Centraal gelegen
- Inbraak- en brandveilig

0800 - 22 33 224 INFO@GARAGEPARK.NL WWW.GARAGEPARK.NL



**GARAGE
PARK**
NEDERLAND

• ALMERE • LELYSTAD • NIEUWEGEIN • UITHOORN • WATERINGEN/DEN HAAG • ZEEWOLDE