



UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 6 | JANUARI 2015

BUSINESS®



Somerset neemt voortouw op
Het Klooster en Lage Weide

Logistiek vastgoed in de spotlights

Centraal Museum vindt
zichzelf opnieuw uit

De comeback
van Lage Weide

Beveiliging biedt politie
helpende hand



Het jongensboek
van Marco Aarnink

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



VOORWOORD



Verandervoornemens

Lage Weide is een van Nederlands oudste bedrijventerreinen. De tand des tijds liet ook dit gebied niet ongemoeid. Veel industrie verdween, lege plekken bleken lastig te vullen. Lage Weide verrommelde en werd hét voorbeeld van een bedrijventerrein op zijn retour.

Maar het tij is gekeerd. Beleggers, ontwikkelaars en bedrijven weten de weg naar Lage Weide weer te vinden. Oude gebouwen verdwijnen en maken plaats voor moderne logistieke centra. De centrale Ligging en het multimodale karakter blijken als vanouds sterke troeven. Het vliegwiel begint te draaien. Lage Weide gaat een mooie toekomst tegemoet.

Een stuk ouder nog dan Lage Weide is het Centraal Museum Utrecht. Onder leiding van Edwin Jacobs en Marco Grob vond ook deze 176-jarige zichzelf opnieuw uit. Van een gemeentelijke afdeling werd het museum omgevormd tot een zelfstandige stichting. De band met de stad en de bewoners is hersteld. 'Door de koppeling van onze collecties met de omgeving heeft het museum haar positie hernomen,' aldus Jacobs. 'Het is nu een natuurlijk moment om de verdere focus te bepalen, zonder de bestaande verworvenheden uit het oog te verliezen.' Een ingrijpende verbouwing versterkt het fundament en geeft mede richting aan dit proces.

Ook in de 21^e eeuw worden jongensboeken geschreven. Op zijn 28^e verdiende Marco Aarnink ruim 20 miljoen euro met de verkoop van Drukwerkdeal aan wereldmarktleider Vistaprint. Het vermogen om razendsnel te veranderen droeg in sterke mate bij aan de waarde van Aarnink's onderneming. 'Drukwerkdeal is van origine een internetbedrijf. Door zelf te gaan produceren veranderde het karakter van de organisatie. We werden trager en kregen steeds meer kenmerken van een traditioneel bedrijf.' Dat leidde tot een rigoureuus besluit: de productie werd fysiek losgemaakt van het e-commercedeel. 'Dat is het hart van het bedrijf; daar zit ons echte onderscheidend vermogen. We hervonden onze spirit, en de focus lag weer op groei.'

Succesvolle veranderingen hebben elk hun eigen dynamiek. Kost een omslag in het geval van een bedrijventerrein logischerwijs jaren, bij een internetbedrijf kan zes maanden stilstand al funest zijn. Overeenkomsten zijn er ook. Zo maken mensen altijd het verschil en is timing cruciaal.

Wellicht bieden bovenstaande voorbeelden inspiratie bij uw verandervoornemens in 2015.

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 30
januari 2015, editie 6

Een uitgave van
MVM Business Productions
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Hans Hajée, Mart Rienstra

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

FOTOGRAFIE
Hans Kokx Fotografie & Imaging

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Drukkerij Atlas
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV
Joop Andringa (06) 53 85 40 37
Mirjam Buitendam (06) 13 05 42 02
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

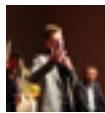
EINDREDACTIE Hans Hajée

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

VORMGEVING
bpMedia + Design

- 6** Voortrekkersrol voor Somerset Real Estate
- 11** VNO-NCW positief over besluiten infrastructuur
- 12** Centraal Museum vindt zichzelf opnieuw uit
- 16** De comeback van Lage Weide
- 20** Het onderscheidend vermogen van de Voordaan-businessclub
- 22** Jaarbeursplein perfecte locatie voor WTC Utrecht
- 24** NFF recht de rug na aderlating
- 26** FC Utrecht Nieuws: Een memorabele avond

NATIONAAL



I 'Gewoon een biertje in de kroeg'

Marco Aarnink in de spotlights



VI Snelle groeiers creëren 1.830 banen

Achtste editie High Growth Awards



X Ondernemers moeten roer in handen houden

De lusten en lasten van hybride financiering

- 27** MKB-Nederland: Schade openbare werken dringend beperken
- 28** Tourstart geeft Utrecht positieve energie
- 29** De wijzigingen in de werkloosheidswet
- 31** Veiligheid speerpunt op bedrijventerreinen
- 32** Beveiliging biedt politie helpende hand
- 35** Cameratoezicht collectief aanbesteed
- 36** Ondernemen met oog voor de toekomst bij Mereveld
- 42** Carlton President wil verwachtingen overtreffen
- 46** Uit
- 48** Verwacht het onverwachte in Simple
- 49** Slinger Nieuws
- 50** Mart Rienstra: Stop met klagen, begin met waarderen

Modern logistiek vastgoed is schaars. Met grootschalige nieuwbouwprojecten in Lage Weide en Het Klooster maakt Somerset Real Estate een eind aan de bouwluwe periode als gevolg van de crisis.



Onder leiding van Edwin Jacobs en Marco Grob vindt het 176-jarige Centraal Museum Utrecht zichzelf opnieuw uit. De band met de stad en de bewoners is hersteld. 'Door de koppeling van onze collecties met de omgeving heeft het museum haar positie hernomen.'



Na jaren van verrommeling en leegstand is Lage Weide op de weg terug. De centrale ligging, goede bereikbaarheid en het multimodale karakter blijken sterke troeven, vooral voor bedrijven uit logistiek en transport.



Bij Toys for Boys & Diamonds for Girls werden businessclubleden van FC Utrecht verrast en verwend. Wilco van Schaik sprak van een memorabele avond. 'We hebben prachtige partners gevonden bij dit evenement, die écht hebben uitgepakt en een fantastische presentatie hebben neergezet.'



Het CBRE Dutch Office Fund investeert uitsluitend in de top van de Nederlandse kantorenmarkt. De portefeuille wordt de komende jaren verrijkt met een opmerkelijke nieuwe ontwikkeling: het WTC Utrecht aan het Jaarbeursplein.



De Groenekanse hockeyvereniging Voordaan is groot genoeg om impact te hebben, bijvoorbeeld bij maatschappelijke initiatieven en activiteiten van de businessclub. Tegelijkertijd is de schaal zodanig dat mensen zich er thuis voelen.



Zachte politietaken zijn in goede handen bij particuliere beveiligers, zo blijkt in de gemeente Laren. 'De branche zou zich sterker kunnen profileren als complement van de politie,' vindt burgemeester Elbert Roest, die succes boekt met het convenant Particuliere Beveiliging.



Chef-kok Jeroen de Zeeuw van het Utrechtse restaurant Simple heeft geen boodschap aan trends. 'Ik doe echt waar ik zelf zin in heb. Ik heb iets te hard moeten werken om nu mee te gaan doen met wat hip genoemd wordt.'



Ernst Sweens: 'Flexibiliteit is het sleutelwoord, zowel als het gaat om locaties als gebouwen.'

Voortrekkersrol voor Somerset Real Estate

Logistiek vastgoed in de spotlights

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

De regio Utrecht is door de centrale ligging van oudsher een populaire locatie voor logistieke bedrijven. Mede door de crisis is een groot tekort ontstaan aan modern logistiek vastgoed. Somerset Real Estate maakt een eind aan de bouwluwe periode. De ontwikkelende belegger realiseert momenteel op risico een groot logistiek nieuwbouwproject op Lage Weide van 28.500 m². Op Het Klooster in Nieuwegein ontwikkelt het bedrijf een logistiek project van maar liefst 50.000 m². Samen met het reeds gerealiseerde distributiecentrum van Kuehne + Nagel is Somerset verantwoordelijk voor meer dan 110.000 m² logistiek in de regio Utrecht.

Ernst Sweens is directeur Vastgoed van Somerset Real Estate. Hij was jarenlang internationaal actief voor Grontmij Real Estate en Segro. Bij dit laatste bedrijf was Sweens directeur Benelux voor hij begin 2014 de overstap maakte naar Somerset. 'Onze focus ligt op logistiek en bedrijfsmatig vastgoed. Somerset was betrokken bij circa 400.000 m² aan logistiek vastgoed.'

Spekkoper

Hoe beoordeelt Sweens de actuele marktomstandigheden? 'Financiering van vastgoed was de afgelopen jaren een grote bottleneck. Daardoor zijn amper nieuwe logistieke complexen gerealiseerd. Veel huurders zitten in verouderde panden en zijn derhalve terughoudend bij het verlenen van hun huurcontract. Zij oriënteren zich op betere alternatieven. Samen met de toestroom van nieuwe gebruikers leidt dit tot een groot tekort aan moderne huisvesting op de goede logistieke locaties. Partijen die in staat zijn om dergelijke objecten aan te bieden, zijn spekkoper.'

Prominente performance

Somerset realiseert in de regio Utrecht momenteel twee grootschalige logistieke nieuwbouwontwikkelingen. Het gaat om logistieke centra van circa 28.500 m² op

Lage Weide en van maar liefst 50.000 m² op het Nieuwegeinse Bedrijvenpark Het Klooster. Vanwaar deze prominente performance in Midden-Nederland? 'Als een van de meest multimodale knooppunten van ons land neemt dit gebied met name voor nationale distributie een unieke positie in. Grote logistieke partijen, *fast movers*, transporteurs en e-commercebedrijven zien de regio Utrecht als dé locatie voor hun nieuwe huisvesting.' Onder meer Lage Weide plukt daar de vruchten van. 'Dankzij de ingrijpende herinrichting van de A2 is de autobereikbaarheid van het gebied sterk verbeterd,' aldus Sweens. 'Belangrijk is ook de aanwezigheid van een spoor- en waterverbinding, met Container Terminal Utrecht als sterke troef.'

Voorals als gevolg van de crisis staat op Lage Weide nog het nodige verouderde vastgoed. 'Maar je ziet nu meer en meer beweging ontstaan. Terreinen met gedateerde bebouwing worden momenteel tegen reële grondprijzen verkocht. Zo ontstaat ruimte voor herontwikkeling en krijgt Lage Weide nieuw elan.'

State of the art

Somerset vervult daarbij een voortrekkersrol. De ontwikkelende belegger realiseerde in opdracht van Kuehne + Nagel een distri-

butiecentrum van circa 34.000 m².

'Een deel hiervan is een zogenaamd *high-bay storage* magazijn van 34 meter hoog waar volautomatische robots worden ingezet. Het complex is twee jaar geleden opgeleverd en wordt door Kuehne + Nagel naar volle tevredenheid gebruikt. Onlangs hebben we voor het bedrijf in een aanpalend kantoorgebouw ook een learning & development center opgeleverd.' Het distributiecentrum van Kuehne + Nagel is verkocht aan USAA RealCo, een Amerikaanse belegger. Als onderdeel van deze transactie realiseert Somerset op risico een uitbreiding naast het bestaande distributiecentrum. 'Deze nieuwbouw bestaat uit circa 28.500 m² logistieke bedrijfsruimte en renovatie van een bestaand kantoorgebouw op het terrein. De bouw is momenteel in volle gang, oplevering staat gepland voor mei 2015. Gebruikers kunnen dus al op korte termijn hun intrek nemen in een logistiek complex, gebouwd volgens de laatste inzichten.'

Eerste paal

Logistieke bedrijven met een voorkeur voor Het Klooster moeten iets langer geduld hebben. 'Daar kunnen huurders eind volgend jaar hun nieuwe huisvesting



Impressie van het nieuwe distributiecentrum dat Somerset realiseert op Lage Weide.

in gebruik nemen,' zegt Sweens. Met een aantal geïnteresseerde partijen lopen al gesprekken. 'De bouwvergunning wordt in het voorjaar van 2015 verwacht. Dan kan de eerste paal de grond in voor een ultramodern logistiek centrum van 50.000 m². Op een perfecte plek, een zichtlocatie pal aan de A27, naast het reeds langer gevestigde distributiecentrum van V&D en nieuwkomer Ahold.'

IJzersterk profiel

Begin dit jaar maakte Ahold bekend, haar nieuwe logistieke centrum op Het Klooster te willen realiseren. Vanuit dit complex worden straks meer dan 900 Albert Heijn-winkels van verse producten voorzien, uitgevoerd door ND Logistics. Het project van Somerset betekent opnieuw een forse impuls voor Het Klooster. 'Topmerken kiezen voor het gebied als logistieke uitvalsbasis. Dit geeft Het Klooster een ijzersterk profiel. Hierdoor wordt vestiging ook voor logistieke toeleveranciers extra interessant. Wat verder meespeelt, is het duurzame karakter van het Nieuwegeinse bedrijfspark. Het beoogde kwaliteitsniveau is hoog. Dat deelname aan parkmanagement verplicht is, draagt daar zeker toe bij.'

Lakmoesproef

Met haar huidige nieuwbouwwontwikkelingen is Somerset een partij waar je voor grootschalig logistiek vastgoed niet omheen kunt. Er is veel animo, meldt Sweens. 'Ik verwacht dat voor

MULTIFUNCTIONEEL MAATWERK

Somerset Real Estate is een private vastgoedinvesteerder. Het bedrijf werd in 2005 opgericht door Joes Daemen en opereert in heel Nederland. Somerset heeft een lange termijnfocus bij het ontwikkelen van en beleggen in bedrijfsmatig en logistiek vastgoed. 'Flexibiliteit is het sleutelwoord, zowel als het gaat om locaties als gebouwen,' aldus Ernst Sweens. 'Multimodale gebieden genieten de voorkeur; locaties die niet alleen goed bereikbaar zijn over de weg maar ook via water en spoor, of die vlakbij een vliegveld liggen.' Elk project vraagt om maatwerk. 'In Utrecht en Nieuwegein ontwikkelen wij grootschalige logistieke centra. Op Schiphol Logistic Park gaat Somerset juist een complex met kleinere units vanaf 1.250 m² en 1.500 m² realiseren. Die zijn te koppelen tot het dubbele aantal meters. Hiermee spelen wij in op een al jaren bestaande marktbehoefte.'

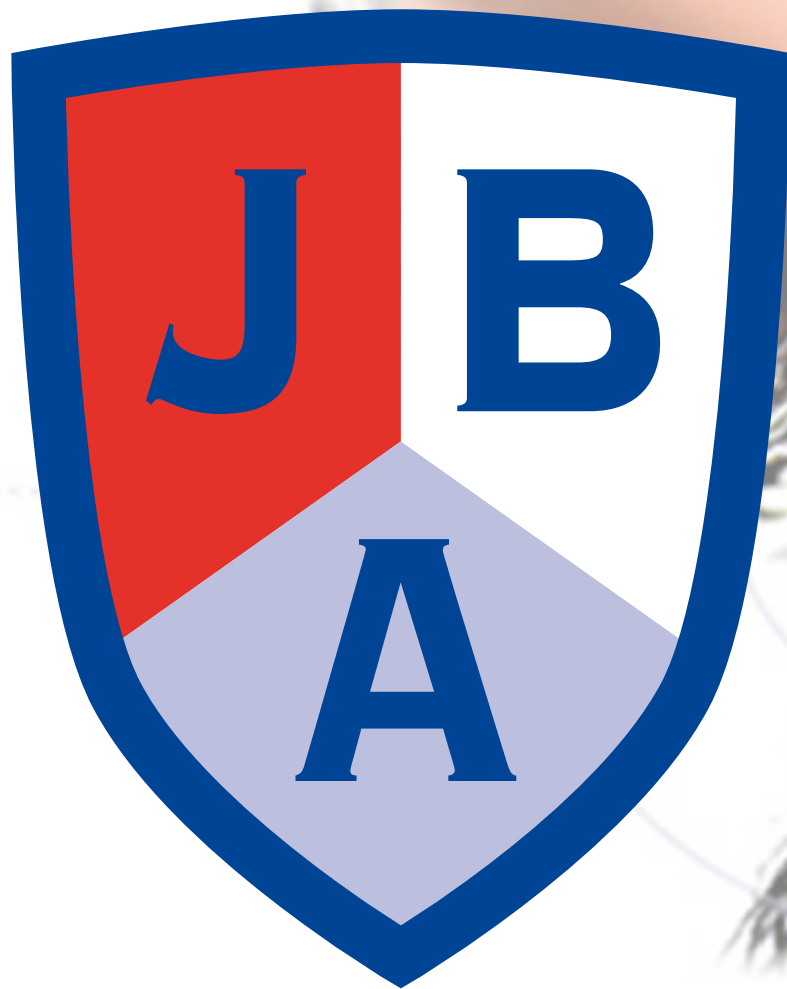
Net als locaties moeten ook gebouwen multifunctioneel zijn. 'Dus niet geschikt voor één type gebruiker maar breed inzetbaar. Ook een hoge duurzaamheid is in toenemende mate een vereiste. Een BREEAM-certificering wordt steeds vanzelfsprekender, zeker voor grote beleggers.'

zowel Lage Weide als Het Klooster snel een gebruiker bekend is. Wij constateren zowel een grote vervangingsmarkt als een consolidatiemarkt; beide kan Somerset bedienen. Partijen zijn op zoek naar grote centra. Wij bieden die aan, *state of the art* en op korte termijn te betrekken.'

Bij haar focus op logistiek vastgoed wordt Somerset gesterkt door de interesse van beleggers. 'Het rendement op logistieke objecten is aantrekkelijk. Ook de hoge restwaarde van gebouwen – mits deze flexibel zijn – is voor beleggers belangrijk.'

Wat voor de logistieke sector geldt, is evenzeer van toepassing op Midden-Nederland als locatie. 'Uit het animo bij gebruikers blijkt dat dit gebied grote populariteit geniet. Ook beleggers willen investeren in stad en regio Utrecht. Dat is een belangrijke lakmoesproef voor de aantrekkingskracht en potentie van een locatie. Want *mind you*: een grote wereldwijd actieve belegger als USAA RealCo kiest bij haar eerste Europese transactie voor Utrecht. Dat zegt veel over het perspectief voor deze regio als logistiek knooppunt.' ■

UW VEILIGHEID ONZE ZORG



SECURITY

JBA SECURITY BV FORNHESELAAN 124A
3734 GE DEN DOLDER

T: 030 225 30 31 F: 030 225 30 27
INFO@JBA-SECURITY.NL WWW.JBA-SECURITY.NL



HILTON ROYAL PARC SOESTDUINEN

New Year's Resolution

Hilton Royal Parc Soestduinen, is de perfecte locatie voor een training of hutje-op-de-hei-sessie. De bossen rondom het hotel zijn ideaal voor outdoor activiteiten. Onze Health Club en de naastgelegen 9-holes golfbaan bieden ultieme ontspanning na een evenement. Begin daarom het nieuwe jaar met een half uur bootcamp, een energieke break en een middag vol teambuilding activiteiten! Mail voor ons teambuilding arrangement naar het Groups, Conference & Events team via cb.soestduinen@hilton.com of kijk op soestduinen.hilton.com

FITNESS • SAUNA • ZWEMBAD • 250 PARKEERPLAATSEN • 21 VERGADERZALEN (10 - 500 PERSONEN) • 113 KAMERS



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@drukvooru.nl
www.drukvooru.nl

VNO-NCW in Utrecht en Eemland positief over besluiten infrastructuur



Foto: beeldbank rws.nl, Rijkswaterstaat/loop van Houdt

VNO-NCW Utrecht en VNO-NCW Eemland zijn blij met de recente ontwikkelingen rondom infrastructurele projecten in Utrecht en Eemland. Afgelopen najaar heeft minister Schultz twee tracébesluiten ondertekend (voor A1 Bunschoten-Hoevelaken en A27/A1 Utrecht Noord via Knooppunt Eemnes) die moeten zorgen voor betere doorstroming van het verkeer in de regio's. En in november werd bekend dat de minister onder voorwaarden bereid is eerder 165 miljoen euro uit te trekken voor de aanpak van de Noordelijke Randweg Utrecht. Dit betekent dat de weg tussen 2020 en 2022 kan worden gerealiseerd.

'Positieve ontwikkelingen,' aldus Edwin Besseling, bestuurder van VNO-NCW Midden met de portefeuille Ruimtelijke Ordening & Infrastructuur. 'Het is goed om te zien dat volop wordt gewerkt aan de optimalisering van de draaischijf van Nederland. Zo plukken we in de regio ook de vruchten van de verbreding van de A28. En op het traject A12 Utrecht-Ede kunnen we inmiddels eveneens doorrijden.'

Andere grote projecten die in de regio op de rol staan, zijn de Ring Utrecht (realisatie 2016-2023) en het knooppunt Hoevelaken (realisatie 2019-2022). Projecten die noodzakelijk zijn om de bereikbaarheid van de regio te kunnen blijven garanderen.

Meer wensen

Hoewel de vooruitzichten positief zijn voor de bereikbaarheid van de regio en door-

stroming van het verkeer blijft Besseling mogelijkheden zien voor verbetering. 'Knooppunt Hoevelaken nu inclusief afslag Hoevelaken alstublieft' is een bekend signaal van VNO-NCW Eemland. Maar er zijn meer wensen. 'De aansluiting A1/A30 levert echt gevaarlijke situaties op, zeker wanneer de spitsstrook open is. Door de slechte doorstroming van het verkeer rondom deze aansluiting zien we de filelengte op de A1 en A30 toenemen. Wat werkgevers betreft, moet de aansluiting snel worden geoptimaliseerd. Zeker omdat we door de werkzaamheden aan knooppunt Hoevelaken hier nog eens extra verkeersdruk verwachten.'

Robuuste oplossing

VNO-NCW Midden maakt zich daarom al geruime tijd, samen met Transport en Logistiek Nederland (TLN) en verladorsorganisatie EVO, sterk om deze aansluiting te verbeteren en is dan ook verheugd dat Provinciale Staten van Gelderland de urgentie onderkennen. Op de vraag wat het wensenpakket compleet maakt, antwoordt Besseling: 'Een echte robuuste oplossing voor de Noordelijke Randweg Utrecht én zorgen voor een betere verkeersafwikkeling van de A2 bij de Leidsche Rijntunnel. Dan kan wat mij betreft pas echt de vlag uit.' Tot die tijd zullen VNO-NCW Utrecht en VNO-NCW Eemland zich in samenwerking met TLN en EVO blijven inzetten voor een optimale bereikbaarheid van de regio. ■



Edwin Besseling: 'Goed om te zien dat volop wordt gewerkt aan de optimalisering van de draaischijf van Nederland.'

Alwin Roest, regiomanager
VNO-NCW Midden
roest@vno-ncwmidden.nl
T 055-5222606



Centraal Museum vindt zichzelf opnieuw uit

'Highlights waar je niet omheen kunt'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Onder leiding van Edwin Jacobs en Marco Grob vindt het 176-jarige Centraal Museum Utrecht zichzelf opnieuw uit. Van een gemeentelijke afdeling werd het museum omgevormd tot zelfstandige stichting. De band met de stad en de bewoners is hersteld. 'Door de koppeling van onze collecties met de omgeving heeft het museum haar positie hernomen,' aldus Jacobs. 'Het is nu een natuurlijk moment om de verdere focus te bepalen.'

Voordat hij aantrad als directeur van het Centraal Museum vervulde Edwin Jacobs dezelfde functie bij De Lakenhal in Leiden. Voordien werkte hij bij museum Jan Cunen in Oss. Toch was Utrecht vertrouwd terrein. 'Tijdens mijn studietijd in Tilburg kwam ik er veel; in Tivoli, de Vrije Vloer en uiteraard het Centraal Museum.'

Uitdagende lijst

Het Utrechtse museum maakte een hectische periode door. Na het veelbesproken vertrek van directeur Pauline Terreehorst en een interimperiode lag in 2009 een uitdagende to-do lijst klaar voor Jacobs. 'Naast het formuleren van een toekomstvisie stond de omvorming van gemeentelijke dienst tot een zelfstandige stichting hoog op die lijst. Tekorten moesten weggewerkt worden, efficiency en effectiviteit verbeterd. Het museum moest opnieuw zichtbaar worden en versterking van de band met de stad was dringend vereist.' Jacobs staat niet alleen voor deze opgaven. 'De hulp en deskundigheid van mijn mede-directielid Marco Grob is onontbeerlijk in het behaald succes. Marco is zakelijk directeur, als algemeen directeur ben ik artistiek en inhoudelijk verantwoordelijk.'

Op afstand

Met 90 medewerkers is het Centraal Museum een grote organisatie, altijd gewend binnen

de gemeentelijke structuur te opereren. 'De omzetting in een zelfstandige stichting was een ingrijpend proces met veel impact. In het verlengde daarvan streven we naar meer eigen inkomsten en nieuwe verdienmodellen. Ook is geïnvesteerd in de band met de stad; in relaties met politiek en bestuur, in Utrechtse netwerken. Dat was nodig, want velen herkenden zich niet meer in het museum.'

De grondslag daarvoor ligt volgens Jacobs in de vijftiger jaren. 'Toen werd besloten te focussen op oude kunst. In de decennia daarna zocht vrijwel heel Nederland juist aansluiting met de actualiteit. Dat vertaalde zich in cultuur, in kunst en opleidingen. Het Centraal Museum hield zich daar niet mee bezig. De uitzonderingspositie was een structurele rode draad in het beleid. Daarmee bevond het museum zich op afstand van tal van ontwikkelingen.'

Grundfindung

Om het museum dichterbij Utrecht en de Utrechters te brengen, nam Jacobs een actuele tendens als uitgangspunt. 'Mensen hebben behoefte aan *Grundfindung*, aan plaatsbepaling; waar kom je vandaan, wat is de link met het verleden, met de omgeving? Kijk naar stamboomonderzoek. Vroeger trof je in een archief alleen bejaarde mannen aan, nu verdiepen hele volksstammen zich in hun familiegeschiedenis. De migratiestroom heeft dat

aangewakkerd. We willen ons identificeren. Beelden en voorwerpen die ons culturele DNA vormen, helpen daarbij. Ze zijn een krachtige referentie.'

De collectie van het Centraal Museum bevat een groot aantal van dergelijke elementen. 'Uiteraard beschikt het museum over tal van voorwerpen die de stadsgeschiedenis illustreren. Verder is er de unieke kostuumcollectie. Of neem onze Caravaggisten; Utrechtse kunstenaars met een eigen signatuur.' Ook vormgeving is een speerpunt. 'De Stijl is hier begonnen, met Gerrit Rietveld als internationaal icoon. En wat dacht je van Dick Bruna?'

Ultieme verbeelding

Al deze collectiestukken kwamen de afgelopen periode aan bod, met verschillende opstellingen en invalshoeken. 'Zij maken een connectie, zorgen voor Grundfindung. Inwoners van Utrecht maar ook andere bezoekers kunnen hier hun relatie tot de stad en hun roots ontdekken en versterken. Door die behoefte te faciliteren, is het museum verbonden met de tijdgeest. Dáár ligt onze focus, niet op actuele kunst. Wel mengen we collectiestukken met actuele uitingen. Denk aan de foto's van Craigie Horsfield. Hij kreeg opdracht om Utrechters te portretteren in een lokale setting. Twee van zijn werken hingen op zaal, tussen Caravaggisten en modernisten. Een bijna ultieme verbeelding van de actuele relatie tussen stad en museum. Fantastisch.'

Samenballing

Door de koppeling van de collecties met de omgeving heeft het Centraal Museum haar positie hernomen, stelt Jacobs. 'Het is nu een natuurlijk moment om de verdere focus te bepalen.' De museumdirecteur houdt van woorden, ook uit andere talen, die een ver-



'Mensen hebben behoefte aan Grundfindung, aan plaatsbepaling; waar kom je vandaan, wat is de link met het verleden, met de omgeving?'

diepte betekenis krijgen. 'Bij de verdere ontwikkeling van het museum is het Franse *confluence* – samenvloeiing – een treffende term. Het is ook de naam van een wijk in Lyon waar twee rivieren in elkaar opgaan. Ons proces om te komen tot meer focus zie ik ook zo; als een gerichte samenballing, zonder bestaande verworvenheden uit het oog te verliezen.' Doel is juist om deze verder te versterken. 'Zo bekijken we het Dick Bruna Huis specifiek, verdiepen het concept. Andere elementen zullen volgen.' De focus van het museum krijgt mede richting door de vernieuwde hardware. 'We zitten middenin een ingrijpende verbouwing. Afgelopen zomer is de tuinzaal opgeleverd. Begin 2015 volgen de stallen; die krijgen een bovengrondse verbinding vanaf de refter. Daarna wordt de nieuwe entree aan de Agnietenstraat in gebruik genomen. Waar nu de ticketoffice zit, komt een horecagelegenheden. Ook de tuin wordt opnieuw ingericht. Al deze aanpassingen helpen bezoekers beter hun weg te vinden in het complexe gebouw. Ze dragen ook bij aan de uitstraling en de zichtbaarheid van het museum.'

Dragende relatie

Hoe staat het met de zichtbaarheid bij het bedrijfsleven, als belangrijke stakeholder? 'We zijn trots op de relatie met Rabobank Utrecht. De stad bindt ons; beide organisaties verbinden en versterken elkaar. Goed voorbeeld van kruisbestuiving is ook de samenwerking met Thom Broekman bij de expositie Jeans.' Jacobs wil de band met het bedrijfsleven hechter

CENTRUM VAN DE WERELD

Edwin Jacobs vindt Utrecht de meest onderscheidende stad van Nederland. 'Wij beschikken over specialisten op tal van gebieden. Neem het Utrecht Science Park waar – onder meer – voedseltechnologie verbonden wordt met welzijn en medische ontwikkeling, plus een commerciële component. Denk zeker ook aan artistieke disciplines. Impakt, BAK en Fotodok zijn stuk voor stuk kleinschalige initiatieven die door hun specifieke kwaliteit ook internationaal veel aandacht trekken.'

In omgekeerde vorm is dit gegeven uitgangspunt bij Jacobs' ultieme droom. 'Het liefst zou ik met een Utrecht-mobiel over de wereld willen reizen. Bangladesh, Qatar, IJsland en Peru; overal zou ik lokale toptalenten willen binden en meenemen naar Utrecht. Bij terugkomst is de stad dan het centrum van de wereld door al dat verzamelde talent.'

maken. 'Na de verbouwing biedt het museum tal van mogelijkheden voor bijeenkomsten en evenementen. Ook inhoudelijk kunnen wij van betekenis zijn. Met een aantal partijen lopen gesprekken over een bijdrage aan hun imago en zichtbaarheid.' Idealiter is sprake van een wederzijds dragende relatie tussen museum en bedrijfsleven. 'Bezoek aan musea, aan culturele infrastructuur versterkt de beeldvorming van de stad en zorgt voor inkomsten. Er is dus een gedeeld belang bij de gezamenlijke inzet om Utrecht nog nadrukkelijker op de kaart te zetten.'

Wauw

Het bezoekersaantal is een belangrijke graadmeter voor het succes van een museum. 'Toen ik aantrad waren er 120.000 bezoekers, in 2013

zaten wij op 150.000. Dit jaar doen we zoals verwacht een stapje terug. Vanaf het voorjaar zijn de stallen niet inzetbaar; dat betekent ruim 1.000 m² expositieruimte minder. Maar de bezoekersdaling is relatief beperkt. Een expositie zoals Piet Paris trekt een breed publiek met veel jonge bezoekers. In 2015 is 60 jaar Nijntje een absoluut hoogtepunt. Dat wordt wereldwijd gevierd met Utrecht als centrale plek.' Een streefgetal van 200.000 bezoekers is volgens Jacobs ambitieus maar op termijn zeker niet onmogelijk. 'Om dat te bereiken, moeten we mensen verrassen. Een beleving creëren waardoor bezoekers denken: "Wauw; dat zoiets gebeurt in Utrecht." Met behoud van het bestaande fundament wil het Centraal Museum de komende jaren highlights tonen waar je niet omheen kunt.' ■

Auto Totaal Service Zeist B.V.



Afslag 3
Den Dolder/Zeist



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

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 Nieuwegel | info@food-corner.nl | www.food-corner.nl

ASIAN TOWER

JAPANS EN ORIENTAALS
SPECIALITEITENRESTAURANT



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



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

Utrechts grootste bedrijventerrein volop in beweging

De comeback van Lage Weide

TEKST HANS HAJÉE

Lage Weide is een van Nederlands oudste bedrijventerreinen. Aan de stadszijde van het Merwedekanaal (later het Amsterdam-Rijnkanaal) werd begin vorige eeuw een industrieterrein aangelegd waar zich voornamelijk metaalbedrijven vestigden; denk aan Werkspoor en Demka. Na 1945 ontwikkelde de gemeente Utrecht ook ten westen van het kanaal een terrein: Lage Weide. Door het nabijgelegen verkeersknooppunt Oudenrijn en de goede verbinding via zowel spoor als water trok het gebied veel bedrijven aan. Aanvankelijk veelal klassieke industrie, later ook distributie en andere bedrijvigheid. Vooral in de strook langs de A2 verzezen ook kantoren.

Maar het tij keerde. Veel industrie verdween, conform de landelijke trend. Lege plekken bleken lastig te vullen. De matige bereikbaarheid – onder meer door de tijdrovende lus bij de brug over het kanaal – hielp zeker niet mee. Lage Weide verrommelde en werd zelfs het voorbeeld bij uitstek van een bedrijventerrein op zijn retour.

Animo neemt toe

Theo van Oijen, voorzitter van Industrievereniging Lage Weide (ILW) heeft het zien gebeuren. Hij is vanaf 1990 actief in Lage Weide. ‘Toen werkten er 25.000 mensen. Dat zijn er nu zo’n 18.000, waarmee we overigens nog altijd

het grootste bedrijventerrein van Midden-Nederland zijn.’ Van Oijen constateert dat de negatieve tendens tot staan is gebracht. ‘Er is nog altijd leegstand, maar Lage Weide heeft de weg omhoog gevonden. Het animo voor vestiging neemt toe. Ook zien eigenaren mogelijkheden tot herontwikkeling. Goed voorbeeld is de sloop van een kantoor van 10.000 m² waarvoor gedeputeerde Remco van Lunteren onlangs het startsein gaf. Hierdoor ontstaat ruimte voor een nieuwe ontwikkeling in de logistieke sector.’ Oude gebouwen zijn vaak niet geschikt voor moderne logistieke processen. ‘Daartoe moet hoger worden gebouwd.



Na jaren van verrommeling en leegstand is Lage Weide op de weg terug. Het grootste regionale bedrijventerrein trekt weer nieuwe bewoners aan. Zeker ondernemers uit distributie en logistiek weten de centrale ligging, de goede bereikbaarheid en het multimodale karakter op waarde te schatten. 'Als het lukt deze eigenschappen verder te versterken en uit te dragen, gaat Lage Weide een mooie toekomst tegemoet.'

UITEENLOPENDE ACHTERGROND

Industrievereniging Lage Weide (ILW) vindt haar grondslag in een trieste gebeurtenis. 'In 1967 ontplofte een munitieschip in de haven,' aldus Theo van Oijen. 'Er vielen twee doden en de schade was enorm. Het was voor de bedrijven op Lage Weide aanleiding hun krachten te bundelen.'

Primaire doelstelling van ILW is het behartigen van de belangen van haar leden. Ook wil de vereniging het ondernemersklimaat in het gebied verbeteren. Jaarlijks organiseert ILW een zestal bijeenkomsten, zowel inhoudelijke sessies als sociale evenementen. 'Daarvoor beschikken we met Vineyard sinds kort over een prima nieuwe locatie. Deze horecagelegenheid is een waardevolle aanvulling voor Lage Weide.' Bij ILW zijn 160 bedrijven aangesloten met een uiteenlopende achtergrond. 'Zowel huurders, eigenaren/gebruikers als beleggers zijn lid. Hun prioriteiten en belangen lopen niet altijd parallel, zo bleek uit de scepsis van de laatste groep over het Ondernemersfonds. Maar bij een verdere upgradering van Lage Weide is iedereen gebaat.'



Die mogelijkheid bestaat in Lage Weide, maar de randvoorwaarden zijn nog niet altijd even helder. Om de positieve lijn door te kunnen zetten, moet voor iedereen duidelijk zijn wat kan en mag in het gebied.' Want waar de kantorenmarkt het nog altijd zwaar heeft, bestaat bij distributie- en logistieke bedrijven toenemend animo voor vestiging in Lage Weide. Goed voorbeeld is Kuehne + Nagel. En naast het distributiecentrum van deze internationale logistieke dienstverlener realiseert Somerset Real Estate een vergelijkbare voorziening van 28.500 m².

Veel vertrouwen

Liet de samenwerking in het verleden soms te wensen over, overheden en bedrijfsleven trekken in Lage Weide steeds vaker samen op. Van Oijen: 'Het wederzijds vertrouwen is groot. Dat leidt tot succesvolle publiek-private initiatieven als de aanstaande verbetering van de aansluiting

op de A2, de levensader van Lage Weide. Ander actueel voorbeeld is de ontsluiting van het gebied rond het Carlton President-hotel via een fietsbrug. Ook werkt een projectgroep samen met de gemeente aan verbetering van de fietsverbinding tussen Lage Weide en station Leidsche Rijn Centrum. Dat ligt op korte afstand; er is veel milieuwinst te halen wanneer mensen met ov en fiets naar hun werk gaan. Verder wordt ILW betrokken bij de gesprekken over de Noordelijke Rondweg. Deze weg is van groot belang voor de ontsluiting van Lage Weide; de versnelde realisatie ervan is een goede zaak.'

Sneeuwbaaleffect

Naast bereikbaarheid en infrastructuur speelt ook uitstraling een belangrijke rol bij de aantrekkingskracht van een gebied. 'Aan de overzijde van de A2 liggen de nieuwe terreinen De Wetering en Haarrijn. De uitstraling van Lage Weide mag daarbij

niet uit de toon vallen. Al is verdere verbetering mogelijk, de laatste jaren zijn forse stappen gezet bij de upgradering van het gebied.' Goed voorbeeld is volgens Van Oijen het voormalige Maarssense deel van Lage Weide, dat na een herindeling bij Utrecht werd gevoegd. 'De grijze gebouwen uit de jaren 80 hebben een facelift gekregen en zijn bijna allemaal in gebruik. Het deelgebied leeft weer. Zo'n ontwikkeling zie je op meer plekken. Zo ontstaat een sneeuwbaaleffect.'

Langdurig geparkeerde vrachtwagens zijn velen een doorn in het oog. 'Het oog rommelig en trekt criminaliteit aan. Daarom ziet ILW graag een logistiek ontkoppelpunt waar vrachtwagens veilig kunnen staan, bij voorkeur met voorzieningen zoals horeca of winkels. Dit bevordert zowel de veiligheid als de uitstraling. Een concreet plan voor zo'n voorziening is voorgelegd aan de gemeente. De eerste reacties zijn positief.'



20 miljoen euro

Lage Weide is een multimodaal bedrijventerrein. ‘We beschikken over goede spooransluitingen en een fantastische binnenhaven,’ benadrukt Van Oijen, tevens voorzitter van Port of Utrecht. De gemeente investeerde twintig miljoen euro – onder meer afkomstig van EU-subsidies – in een ingrijpende renovatie van de haven. Die nam vijf jaar in beslag. De haven werd uitgediept zodat ook grote schepen kunnen aanmeren. De aanwezigheid van Container Terminal Utrecht heeft daarbij veel meerwaarde. ‘Lage Weide heeft zeven kilometer kade waar jaarlijks zeven miljoen ton producten worden overgeslagen, aan- of afgevoerd. De ligging ten opzichte van de havens in Rotterdam en Amsterdam maar ook die van Tiel en Lelystad is gunstig. Vervoer over water is een schone vorm van transport die zeker voor Lage Weide nog tal van kansen biedt. Denk onder meer aan het faciliteren van stadsdistributie.’

Gezamenlijke klimaatambitie

De functie als draaischijf voor distributie brengt veel vervoerbewegingen met zich mee. ‘Het is zaak die zo efficiënt mogelijk te laten verlopen en waar mogelijk te

beperken. Daarom is een voorziening ingericht voor lange vrachtwagencombinaties (LZV’s). Ook bestaat het voornemen een test uit te voeren waarbij koelwagens op een energievriendelijke manier gekoeld worden.’

Duurzaamheid krijgt op meer manieren aandacht in Lage Weide. ‘Samen met de gemeente heeft ILW het initiatief genomen om het gebied structureel te verduurzamen. Onze gezamenlijke klimaatambitie: 30% CO₂-reductie vóór 2020. Om dit te realiseren, is Warmtebouw Utrecht gevraagd een Masterplan Duurzaam Lage Weide op te stellen met kansrijke energiemaatregelen. Hiertoe voerde Warmtebouw energiescans uit bij grote bedrijven in het gebied. Een aantal van hen is al gestart met uitvoering van de besparingsmaatregelen. Ook andere bedrijven op Lage Weide worden benaderd voor een energiescan.’

Energie Collectief

Volgende stap is de oprichting van een Energie Collectief Lage Weide. Hiervoor is op 24 november een commitmentovereenkomst getekend door tien ondernemers en vier partners: Economic Board Utrecht, gemeente Utrecht, Energiefonds Utrecht en DWA. Het Energie Collectief zorgt voor gezamenlijke inkoop van ledverlichting,

pv-panelen en (groene) stroom.

‘Deelnemers aan het collectief profiteren van schaalvoordelen en worden ontzorgd bij uitvoering, financiering en beheer van maatregelen. De formele oprichting van het Energie Collectief staat gepland voor maart 2015.’

In het hart

Van Oijen merkt dat de economische betekenis van Lage Weide steeds breder wordt onderkend. ‘Zowel in de regio als daarbuiten. Naast hoogwaardige werkgelegenheid waarvoor bijvoorbeeld een gebied als het Utrecht Science Park zorgt, zijn ook voldoende banen nodig voor lager en middelbaar geschoold personeel. Lage Weide voorziet met name in werkgelegenheid voor dit deel van de arbeidsmarkt. Daarom zijn wij een cruciale motor voor de economie van Midden-Nederland.’

Dit belang wordt gesymboliseerd door de ligging van het gebied. ‘De bouw van Leidsche Rijn zorgt ervoor dat Lage Weide nu in het hart van Groot-Utrecht ligt. Een strategische locatie die veel kansen biedt. Als het lukt de sterke punten van Lage Weide verder te versterken en uit te dragen, gaan we een mooie toekomst tegemoet.’ ■

BUSINESS FLITSEN



Dennis Heeres: positieve reacties op overname

FORD UTRECHT NIEUWEGEIN IN SCHAKEL AUTOGROEP

Schakel Autogroep heeft per 1 november de activiteiten overgenomen van de Nieuwegeinse vestiging van Forddealer Roeleveld. Deze vestiging wordt onderdeel van Ford Utrecht onder de naam Ford Utrecht Nieuwegein. De medewerkers van Roeleveld Nieuwegein komen in dienst van Schakel Autogroep. Volgens Dennis Heeres, vestigingsmanager van Ford Utrecht Nieuwegein, wordt positief gereageerd op de overname. 'Deze past uitstekend in onze groei-strategie, gebaseerd op synergie en krachtenbundeling. Voor medewerkers en relaties van Roeleveld is met deze stap bovendien de continuïteit van het Ford-dealerbedrijf voor de lange termijn gewaarborgd.'

Met ruim 120 medewerkers en zes vestigingen behoort de Schakel Autogroep tot de grotere Ford-dealers. Directeur Alex Schakel ziet de overname als een mooie kans in veranderende tijden. 'Met de toevoeging van het verzorgingsgebied Nieuwegein en IJsselstein zorgt deze overname voor een uitbreiding van activiteiten en een aaneengesloten verzorgingsgebied voor Ford Utrecht en Ford Schakel. Ook past de overname in de netwerkstrategie van Ford Nederland.'

PATRICK VAN DEN BRINK NAAR CCV

Patrick van den Brink is de nieuwe directeur van het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV) in Utrecht. Hij volgt Onno Peer op die deze functie de afgelopen drie jaar vervulde. In Van den Brink heeft het CCV een directeur met grote betrokkenheid met en kennis van het veiligheidsdomein plus ruime politiek-bestuurlijke ervaring. Hij was zeven jaar burgemeester van IJsselstein. Daarvoor was Van den Brink onder meer werkzaam bij het Landelijk Recher-

cheteam en de afdeling Forensic Services van Deloitte.

Het CCV biedt de private, semipublieke en publieke sector een integrale aanpak van veiligheids- en leefbaarheidsproblemen. Ook beheert en promoot het CCV instrumenten zoals het Politiekeurmerk Veilig Wonen, Keurmerk Veilig Ondernemen en de Kwaliteitsmeter Veilig Uitgaan. Daarnaast ondersteunt het CCV ondernemers en hun organisaties op het gebied van veiligheid en preventie.



VERHALEN UIT DE SOJAFABRIEK

Door de ingrijpende renovatie en herontwikkeling staat de Utrechtse Cereolfabriek in het middelpunt van de belangstelling. Jos Bours schreef een boek over de mensen die ooit gewerkt hebben in de soja- en veevoerb-fabriek aan het Merwedekanaal. Hij interviewde 15 ex-werknemers van Cereol en monteerde hun ervaringen tot een verhaal

dat zich laat lezen als een roman. Een liefdesroman met fatale afloop zelfs. Foto's van voormalig werknemer Rob Werdler dienen als illustratie. Verhalen uit de Sojafabriek verscheen bij Uitgeverij de Graaff en kost € 14,95; ISBN 978-90-77024-98-0.

Het onderscheidend vermogen van de businessclub van Voordaan

'Familieclub met plezierige sfeer'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Qua ledenaantal behoort de Groenekanse hockeyvereniging Voordaan tot de top 20 in Nederland. Ondanks de omvang is het een warme club waar tophockey en recreatieve sport prima samengaan. 'Voordaan is groot genoeg om impact te hebben, ook in haar maatschappelijke initiatieven en ondernemersactiviteiten van de businessclub. Tegelijkertijd is de schaal zodanig dat mensen zich er thuis voelen.'

Alhoewel gevestigd in Groenekan liggen de formele roots van Voordaan in Utrecht. In Tuindorp om precies te zijn, waar de club in 1935 werd opgericht. Die wijk maakte destijds net als Groenekan deel uit van de gemeente Maartensdijk. Vandaar MMHC (Maartensdijkse Mixed Hockey Club) voor de naam. Voordaan verwijst naar een voormalig landgoed nabij het complex van de club.

Realistisch verwachtingspatroon

'Nog altijd zijn veel van onze ruim 1.700 leden afkomstig uit Utrecht,' zegt Patricia Hallers-Van den Broek. Zij is sinds juni voorzitter van Voordaan en was daarvoor jarenlang actief in de jeugdorganisatie van de club. Hallers heeft een praktijk voor jongeretherapie in Utrecht en begeleidt bij het ROC Midden Nederland jongeren naar zelfstandig ondernemerschap in de dans. 'Voordaan is een warme vereniging met een plezierige sfeer. Tophockey wordt gecombineerd met veel aandacht voor de breedtesport.'

Patrick Waardijk onderschrijft deze kenschets. Hij is directeur van Zendt – een bedrijf in werving, selectie en uitzenden – en al jarenlang lid van de sponsorcommissie met in zijn takenpakket de businessclub van

Voordaan. 'Het is een echte familieclub, waar tegelijkertijd op topniveau gehockeyd wordt. Heren 1 is de afgelopen jaren tot twee keer toe gepromoveerd naar de hoofdklasse. Maar dat is geen doel op zich. Het verwachtingspatroon is realistisch; de club is ambitieus, maar niet té.' Opvallend is dat Voordaan de spelers van haar eerste teams niet betaalt, ook niet toen hoofdklasse werd gespeeld. 'Ook dat is een bewuste keuze,' zegt Hallers. 'We willen te allen tijde financieel gezond blijven. Voordaan is er voor alle geleidingen van de club.'

Meters maken

Martijn Laar is namens Rabobank Utrecht aanspreekpunt bij Voordaan. Samen met Rabobank Utrechtse Heuvelrug is de bank hoofdsponsor van de club. 'Tijdens onze ondernemersavonden halen wij Voordaan regelmatig aan als voorbeeld. Er is een hele duidelijke visie over wat de club wil zijn, en wat zeker niet. Dat geldt ook voor de businessclub, waardoor een hechte groep ondernemers elkaar goed weet te vinden.' De hockeyvereniging en Rabo passen goed bij elkaar, vindt Laar. 'Voordaan is net als Rabobank echt een club die dichtbij en betrokken is voor haar leden en voor haar omgeving. Tegelijkertijd zijn ze toonaangevend; Heren 1 staat

bovenaan in de overgangsklasse en het eerste damesteam presteert prima. Ook de geselecteerde jeugdteams spelen hoog.' Qua ledenaantal behoort Voordaan tot de top 20 in Nederland. 'De club is groot genoeg om impact te hebben, om meters te kunnen maken; ook in haar maatschappelijke initiatieven en ondernemersactiviteiten van de businessclub. Tegelijkertijd is de schaal zodanig dat mensen zich thuis voelen bij Voordaan. Dat is een bijzondere combinatie die je niet vaak aantreft.'

Saamhorigheid.

De businessclub van Voordaan kenmerkt zich door een mooie mix. 'Onder de ruim 40 leden zijn uiteenlopende bedrijven,' zegt Waardijk. 'Van kleine ondernemers die vooral lokaal actief zijn tot grotere organisaties. Wat hen bindt, is hun band met de club en de sport. De saamhorigheid is groot.' Naast een barbecue aan het begin van het seizoen zijn er regelmatig sponsorborrels tijdens thuiswedstrijden van de eerste teams. 'Ook worden bedrijfsbezoeken georganiseerd, zoals recent aan het KNMI in De Bilt. Dankzij het netwerk van de Rabobank en de club krijgen leden en introducees zo een kijkje in de keuken van bijzondere organisaties als het KNMI.'

Alternatieve Maliebaanloop

Rabobank Utrecht speelt een actieve rol bij de businessclub. Laar: 'Belangrijk doel van de bank is om ondernemers te verbinden. Rechtstreeks, maar bijvoorbeeld ook via een zakelijk netwerk als dat van Voordaan waar een aantal enthousiaste collega-sponsors de kar trekt. De sfeer die de hele vereniging kenmerkt, tref je ook aan in de businessclub.'



Patrick Waardijk, Patricia Hallers en Martijn Laar: 'Voordaan heeft ondernemers veel te bieden.'

Die wordt echt gedragen door de leden zelf. Zo ontstaat een prima platform voor kennisuitwisseling en onderling zaken doen. Daar dragen wij graag een steentje aan bij. Zo verwelkomen we samen met andere sponsors als RSM Niche Lancée Kooij en Schyns Advocaten bijvoorbeeld de alternatieve Maliebaanloop vorig jaar.' Hierbij werd een aantal bedrijfsbezoeken aan leden van de businessclub afgewisseld met een gezamenlijke wandeling over deze markante Utrechtse laan, onder begeleiding van een gids. 'Een bijzondere manier van ontmoeten en verbinden die in goede aarde viel.'

Cadeautje

De promotie van het eerste herenteam naar de hoofdklasse in 2007 en 2012 leverde veel extra exposure op. Voor de vereniging, maar ook voor de sponsors. 'Toch zijn onze voorwaarden en de kosten voor het lidmaatschap van de businessclub destijds niet aangepast,' aldus Waardijk. 'Een eventuele promotie zien we echt als een cadeautje.' Ook voor Laar is het geen must. 'Zowel de businessclub als de Rabobank Utrecht zijn er primair voor de lokale ondernemers. Natuurlijk zijn de leden hockeyliefhebbers en is het een pré dat op hoog niveau wordt gespeeld. Dus hoofdklasse is mooi, maar de rol en waarde van het Voordaan-netwerk is niet echt afhankelijk van de prestaties van de eerste teams.'

Waterveld

De businessclub is belangrijk voor de Groenekanse hockeyvereniging. 'Uiteraard in financieel opzicht; sponsorinkomsten vormen een belangrijke inkomstenbron,' zegt voorzitter Hallers. 'Maar we doen ook regelmatig een beroep op de expertise van onze businessclubleden. Zo is er een horecadentkank waarin sponsors met specifieke vakkennis meedenken met de SHAG, onze Stichting Horeca Accommodatie. Uitbreiding van de businessclub is een belangrijk speerpunt van het Voordaan-bestuur. Daarnaast speelt ook de ambitie om een waterveld aan te leggen een rol. Een van de velden is aan vervanging toe, dus het is nu een goed moment om te investeren in een waterveld. Daarvoor is een stevig bedrag nodig. Dat willen we graag zoveel mogelijk op eigen kracht opbrengen. Nieuwe businessclubleden zijn mede daarom zeer welkom. Ook wordt gewerkt aan een opzet waarbij bedrijven

en particulieren een specifiek onderdeel van het complex kunnen sponsoren.'

Zakelijke kruisbestuiving

Voordaan heeft ondernemers veel te bieden, benadrukt Waardijk. 'De onderlinge gunfactor is hoog en dat maakt de businessclub tot een krachtig netwerk. Er zijn mooie voorbeelden van zakelijke kruisbestuiving.' Bij het aantrekken van businessclubleden spelen de bestaande sponsors een belangrijke rol. 'Zij zijn onze beste ambassadeurs. Dat maakt hun achterliggende netwerk tot een interessante doelgroep. Die benaderen we onder meer door activiteiten open te stellen voor introducees. Zo kunnen potentiële businessclubleden de Voordaan-sfeer proeven en kennis maken met onze bijzondere vereniging.'

Voor meer informatie: www.voordaan.nl ■

EEN AANDEEL IN ELKAAR

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.

Jaarbeursplein perfecte locatie voor WTC Utrecht

'Alles moet kloppen'

CBRE Global Investors is één van 's werelds grootste vastgoedbeleggers. Het bedrijf houdt zich bezig met het managen van vastgoedinvesteringen voor institutionele beleggers. In Nederland beheert CBRE Global Investors drie fondsen: het Dutch Residential Fund (woningen), het Dutch Retail Fund (winkels) en het Dutch Office Fund.

Top van de markt

'Voor dit laatste fonds wordt uitsluitend belegd in kantoren in Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht,' zegt Jaap Snellen. Hij is Asset Manager bij CBRE Global Investors en verantwoordelijk voor een aantal nieuwbouwprojecten waaronder het WTC Utrecht. Bij die laatste ontwikkeling trekt hij samen op met Joanne Roozenburg, Asset Manager voor de regio Utrecht. 'Binnen de vier grote steden kiezen we alleen voor de beste kantoorlocaties. Er is een sterke differentiatie tussen goede en minder goede gebieden. Waar op de laatste plekken veel langdurige leegstand voorkomt, blijft de vraag in het topsegment op niveau. Wij verwachten dat deze polarisatie verder toeneemt. Vandaar de focus op de bovenkant van de markt: alleen kwalitatief hoogwaardige gebouwen op de beste locaties. In combinatie met goed management en hoogwaardige dienstverlening zijn dat de pijlers onder het succes van het CBRE Dutch Office Fund.'

Leeuwensteyn

De afgelopen jaren heeft het CBRE Dutch Office Fund gebouwen die niet bij de strategie passen afgestoten. 'Tegelijkertijd zijn we sinds kort actief bezig met mogelijke uitbreiding van onze portefeuille in de Randstad. Dan kan het zijn dat er nieuwe objecten worden aangekocht maar het kan ook gaan om herontwikkeling van bestaande gebouwen uit het eigen fonds.'

Actueel voorbeeld van dat laatste doet zich momenteel voor in Utrecht. 'Het gebouw Leeuwensteyn aan het Jaarbeursplein maakt deel uit van onze portefeuille. Het pand dateert uit de jaren 80 en voldoet niet meer aan de actuele gebruikerseisen. Leeuwensteyn wordt gesloopt en op de vrijgekomen plek wordt een nieuwe kantoorontwikkeling gerealiseerd: het WTC Utrecht.'

Duurzame marktleider

CBRE Global Investors werkt op dit moment hard aan het voorlopig ontwerp voor de nieuwbouw. 'Het WTC Utrecht krijgt waarschijnlijk 19 verdiepingen en zal zo'n 32.000 m² omvatten,' meldt Snellen. 'De kantoorvloeren beslaan elk 1.000 m² en zijn vrij indeelbaar.



Jaap Snellen: 'Door vestiging in een WTC vergroten bedrijven hun zichtbaarheid.'

Ruimtes zullen te huur zijn vanaf circa 100 m². Parkeren is mogelijk in de nieuw aan te leggen garage onder het Jaarbeursplein.'

Volgens de onafhankelijke benchmark GRESB is het CBRE Dutch Office Fund marktleider in duurzame kantoorbeleggingen in Europa. 'Ook bij het WTC Utrecht ligt de lat op het gebied van duurzaamheid uiteraard hoog. Voor het gebouw streven we naar een BREEAM-excellent label. Of dat daadwerkelijk lukt, hangt mede samen met de beschikbaarheid van een bron voor warmte-koudeopslag in de bodem.'

Gedeelde faciliteiten

Zoals gebruikelijk in een WTC komen ook in Utrecht veel faciliteiten voor huurders. Denk onder meer aan een centrale receptie, vergaderzalen, een grand café, restaurant, flexplekken of een fitnessruimte. Al deze voorzieningen krijgen een plek op de onderste drie lagen, het kloppend hart van het WTC. 'De gedeelde faciliteiten maken een flinke besparing mogelijk vergeleken met een situatie waarbij huurders dit allemaal zelf moeten regelen. Zij kunnen hierdoor meestal minder vierkante meters afnemen.' Waar mogelijk maakt CBRE Global Investors voor de gemeenschappelijke voorzieningen gebruik van lokale partijen. 'Dat is goed voor de lokale werkgelegenheid en draagt ertoe bij dat het WTC een echt Utrechts gebouw wordt.'

Het CBRE Dutch Office Fund investeert uitsluitend in de top van de Nederlandse kantorenmarkt; kwalitatief hoogwaardige gebouwen op de beste locaties in de vier grote steden. De portefeuille wordt de komende jaren verrijkt met een opmerkelijke ontwikkeling: het WTC Utrecht aan het Jaarbeursplein. Dit bewezen concept zal de aantrekkingskracht van het stationsgebied verder versterken.

Bewezen concept

Het WTC heeft een grote aantrekkingskracht op huurders, weet Snellen. 'Door vestiging in een WTC vergroten zij hun zichtbaarheid. Het geeft meer profiel dan een willekeurig ander gebouw. Verder zijn in een WTC tal van verschillende bedrijven gevestigd; dat zorgt voor veel dynamiek en leidt tot synergie. Een WTC is als het ware een kleine stad.'

De gemeente is enthousiast over de komst van het WTC naar Utrecht. 'Zij ziet deze ontwikkeling als een belangrijke toevoeging voor het stationsgebied, waarbij een verouderd pand wordt vervangen door hoogwaardige nieuwbouw met een bewezen concept. Onze belangen lopen grotendeels parallel; de gemeente stelt zich zeer coöperatief op.' CBRE Global Investors hoopt in 2016 met de bouw te kunnen starten. Als alles volgens plan verloopt, wordt het nieuwe WTC in 2018 opgeleverd.

Metamorfose voor Jaarbeursplein

Bij de locaties waarin het CBRE Dutch Office Fund investeert, moet alles kloppen. 'Want alleen met een gebouw ben je er niet,'

benadrukt Snellen. 'Ook de omgeving moet een hoog kwaliteitsniveau hebben. Daarom is het cruciaal dat het Jaarbeursplein de komende jaren een metamorfose ondergaat. De recente ingebruikname van het nieuwe Stadskantoor vormt daar al een belangrijke opmaat. De gemeente investeert fors in de openbare ruimte en de aanleg van een ondergrondse parkeergarage. De NS is volop bezig met de vernieuwing en uitbreiding van het station. Parallel daaraan ontwikkelen vastgoedeigenaren waaronder het CBRE Dutch Office Fund nieuwe gebouwen aan het plein. Door de gecombineerde inzet van gemeente en marktpartijen ontstaat een dynamisch, hoogwaardig gebied. Dat maakt het Jaarbeursplein tot de perfecte locatie voor het nieuwe WTC.' ■

Voor meer informatie:

CBRE Global Investors

Jaap Snellen - T 020 - 202 2454

E jaap.snellen@cbreglobalinvestors.com



Filmfestival vol ambities ondanks vertrek hoofdsponsor UPC

NFF recht de rug na aderlating

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE HANS KOKX

‘Laat er geen misverstand over bestaan, de 35^e editie van het NFF gaat eind september 2015 gewoon van start,’ melden Willemien van Aalst en Broos Schnetz resoluut. De NFF-directeur en de voorzitter van de NFF Ondernemers Club kennen inmiddels het klappen van de zweep in festivalland. Van paniek was daarom geen sprake toen UPC onlangs verklaarde terug te treden als een van de drie hoofdsponsors. ‘Het slechte nieuws kwam niet geheel onverwachts,’

vertelt Van Aalst. Het gekrakeel tijdens het filmfestival rondom de afdracht van auteursrechten van Nederlandse films en tv-series die door kabelproducenten als UPC worden uitgezonden, heeft de samenwerking op scherp gezet. ‘Jammer en lastig, maar we moeten verder.’

Creativiteit en daadkracht

Hoe is volgens Van Aalst geen vraag. ‘Zonder steun van het bedrijfsleven is een festival als het NFF in deze vorm

überhaupt niet mogelijk. De overheids-subsidie (Rijk, Provincie en Gemeente Utrecht) dekt nog geen 35% van het totale budget van 3,5 miljoen euro. Voor de rest zijn we afhankelijk van fondsen, sponsors en kaartverkoop.’

Ondanks het economisch sombere tijdschaak slaagt het NFF er tot op heden altijd in om haar begroting sluitend te krijgen. Toch vereist dit steeds meer creativiteit en daadkracht, want ook het NFF ervaart de gevolgen van een terugtrekkende



Broos Schnetz en Willemien van Aalst: ‘We geloven in de verbinding tussen het Utrechtse bedrijfsleven en het grootste mediaevent van Nederland.’

Het Nederlands Film Festival (NFF) beleefde eind september alweer haar 34^e editie. En wederom oogstte dit tiendaagse culturele event veel waardering en publiciteit. Maar tijd om op de lauweren te rusten, is er niet. Het vertrek van UPC als belangrijkste hoofdsponsor zorgt voor een gapend gat op de begroting van 2015. Gewend als ze is te anticiperen op financiële tegenslagen, legt directeur Willemien van Aalst nu alvast de rode loper uit voor ondernemend Utrecht. 'Het Nederlands Film Festival heeft u nodig, nu meer dan ooit!'

overheid. En nu UPC is vertrokken, lijken de veelbelovende plannen van het filmfestival in de ijskast te belanden. 'Nou, voorlopig willen we daar niets van weten. We zijn ambitieuzer dan ooit. En geloven in een sterk en cultureel Utrecht, zoals we ook geloven in een verbinding tussen het Utrechtse bedrijfsleven en het grootste mediaevent van Nederland.'

Praatje met Carice en Pierre

Deze 'titel' draagt het NFF volgens onderzoek al enkele jaren. Geen enkel ander Nederlands evenement krijgt zoveel aandacht op tv, radio, in print maar vooral ook online. Van Aalst: 'Dit is niet uitsluitend de optelsom van de goede contacten die wij onderhouden met de media. In ons festival herkent het publiek ook waarden als kwaliteit, uniciteit en identiteit. We "vieren" elk jaar de Nederlandse film en dus ook onze cultuur en alles wat daar voor staat. En dat doen we uitbundig; we creëren een feest, met plezier voor iedereen: acteurs, regisseurs, producenten, maar ook bezoekers en sponsors.'

Dat laatste beaamt Broos Schnetz. 'Ik merk dat leden van de NFF Ondernemers Club juist dit onderscheidende karakter appreciëren. De filmwereld is ook voor hen bijzonder; die betovert en amuseert. Daar maak je graag een keer onderdeel van uit, want laten we eerlijk zijn: we willen allemaal wel een praatje maken met Pierre Bokma en Carice van Houten. En we willen allemaal wel een keer met relaties en medewerkers onze entree maken over die rode loper, toch?'

UNIEK EVENEMENT

Gerrit den Hartog, fiscaal partner bij BDO Utrecht, Accountants en Adviseurs: 'We zijn om twee redenen lid van de NFF Ondernemers Club. Als Utrechts bedrijf profiteren we van de stad en willen haar als tegenprestatie dus ook ondersteunen en promoten. Tegelijkertijd is het filmfestival een uniek evenement dat erg goed bij onze klanten en medewerkers past. En dan heb ik het vooral over het culturele, creatieve en intellectuele karakter. Een film bezoeken is nu eenmaal iets anders dan naar een voetbalwedstrijd gaan: in beleving, maar ook in de mensen die je er ontmoet. Bovendien spreken de ambities van het NFF ons erg aan en steunen we hun intenties om het festival verder te laten groeien en doorontwikkelen.'

Scherper profileren

Toch is uitsluitend zo'n vorstelijk onthaal niet genoeg om ondernemend Utrecht voor 1.000 euro te verleiden tot het lidmaatschap van de NFF Ondernemers Club. 'En terecht,' zegt Schnetz. 'We praten over verbinden met elkaar, dat gaat dus verder. Daarom is geld vanzelfsprekend welkom. Maar andere vormen van ondersteuning zijn dat ook, zoals kennisuitwisseling en netwerken. Als relatief kleine organisatie hebben we niet de illusie op alle gebieden de wijsheid in pacht te hebben. Dan is het geruststellend te weten dat je voor bepaalde antwoorden terecht kunt in je ondernemersclub.' Andersom hebben bedrijven de behoefte zich scherper te profileren. Voor hen is het essentieel dat het NFF – als toonaangevend festival – er alles aan doet om vooruitstrevend, representatief en exclusief te zijn. Van Aalst: 'Daarom volgen en creëren we trends in films, staan we onder meer stil bij de rol van gaming en muziek en bieden tevens een podium aan tv-series, documentaires en animatie maar ook aan studenten van de HKU.'

Utrecht filmstad

In dat licht moeten we ook de ambities van het NFF zien. Die liegen er niet om. Neem bijvoorbeeld de huisvesting van het festival. Dit jaar vond het NFF vanwege de verbouwing van de Stadsschouwburg plaats in het nieuwe TivoliVredenburg. 'Een geweldige ervaring. Vanzelfsprekend hopen we daar ook in de toekomst gebruik van te kunnen maken. Wel is TivoliVredenburg voor filmvertoningen minder geschikt.' Daarom zoekt Van Aalst naar betere filmlocaties. Die kansen liggen er, met de voorgenomen bouw van het Megaplex bij de Jaarbeurs en de verbouwing van bioscoop City van Jos Stelling. 'Daarnaast is er het initiatief van filmdistributeur Pim Hermeling waar we nauw betrokken bij zijn. Het gaat hier om een private partner die zonder subsidie "De Kade" op het Paardenveld wil creëren. Dit gebouw moet er in september 2016 staan en bevat onder andere zeven bioscoopzalen. Het bewijst eens te meer dat de film in Utrecht springlevend is en dat private plannen het verschil kunnen maken.' ■

Toys for Boys & Diamonds for Girls

Een memorabele avond

De entree van Wilco van Schaik (FC Utrecht) en Alexander Sterk (Louwman Exclusive) in een gloednieuwe Lamborghini Aventador zette de toon voor een uniek evenement: Toys for Boys & Diamonds for Girls. Op 2 december werden 275 businessclubleden van FC Utrecht op tal van manieren verrast en verwend. Met een optreden van boyband Romeo, door culinaire hoogstandjes en heerlijke cocktails, exclusieve kleding, parfums, sieraden, whisky's en sigaren. Het zorgde voor een unieke avond, vond ook Wilco van Schaik: 'Kijk maar om je heen. We hebben prachtige partners gevonden bij dit evenement, die écht hebben uitgepakt en een fantastische presentatie hebben neergezet.'



Marco Aarnink in de spotlights

'Gewoon een biertje in de kroeg'

TEKST HANS HAJÉE

Ook in de 21e eeuw worden jongensboeken geschreven. Een afstudeeropdracht van Marco Aarnink vormde de basis voor Drukwerkdeal.nl. Het bedrijf brak een traditionele markt open en groeide in korte tijd uit tot een speler van formaat. De overname door wereldmarktleider Vistaprint zette Aarnink's prestaties in de spotlights. En leverde hem een vermogen op. 'Maar geld weegt niet op tegen het plezier van ondernemerschap. Een bedrijf met inzet en passie verder brengen is onbetaalbaar.'



Marco Aarnink: 'Geld weegt niet op tegen het plezier van ondernemerschap.'

Netflix, airbnb, Uber: stuk voor stuk jonge bedrijven die traditionele branches op hun kop zetten. Drukwerkdeal.nl past in dat rijtje. Aarnink en zijn toenmalige compagnon braken in 2005 een markt open waar marges al jarenlang onder druk stonden. 'Bij onze start waren er al een paar internetdrukkers maar die leverden tegen de destijds gebruikelijke prijzen. Wij combineerden veel kleine volumes tot een paar grote en brachten die onder bij drukkerijen. Massa is kassa; Drukwerkdeal.nl was tot 70% goedkoper.' Combineren van orders was voor drukkers zelf toch een koud kunstje? 'Klopt, maar het gebeurde niet. Grafische

bedrijven baalden enorm dat een ventje met een economieopleiding zonder enige grafische ervaring dit wel voor elkaar kreeg. En al vrij snel grote volumes binnenhaalde. Want schaalgrootte is cruciaal voor ons businessmodel.'

Wendbaar

Het succes van Drukwerkdeal.nl hangt nauw samen met de wendbaarheid van het bedrijf. 'Al snel hadden we honderden concurrenten. *Copycats* met een lage prijs als enig wapen. Tegelijkertijd merkten we dat klanten meer aandacht vroegen. Ze werden groter, namen meer en complexere producten af. Daarom

investeerden wij in advies en service, en verhoogden de prijzen. Dat bleek een juiste strategie die het bedrijf echt gevormd heeft.'

Belangrijke keuze was ook het aanboren van nieuwe markten. 'Door de grote concurrentie in het reguliere offsetdrukwerk is in 2009 gestart met grootformaat drukwerk: spandoeken, bouwborden, vlaggen. De benodigde machines kochten we zelf. Geen drukker wilde voor ons werken, bang dat wij hun markt kapot zouden maken.' Anno 2014 is Drukwerkdeal.nl een van de Europese marktleiders in grootformaat drukwerk.

Rigoureuus besluit

Drukwerkdeal.nl is van origine een internetbedrijf. 'Door zelf te produceren, veranderde het karakter van de organisatie. We werden trager, kregen steeds meer kenmerken van een traditioneel bedrijf.' Dat leidde in 2012 tot een rigoureuus besluit: de productie werd fysiek losgemaakt van het e-commercedeel. 'Dat is het hart van het bedrijf; daar zit ons echte onderscheidend vermogen. Het zorgt ervoor dat we snel en proactief opereren.' In datzelfde jaar kocht Aarnink zijn compagnon uit. Ook werd de relatie met zowel het reclame- als het webbureau beëindigd. 'In plaats daarvan namen we zelf 50 developers en marketeers aan. Een forse investering die zich dubbel en

Marco Aarnink met de LOEY Award voor beste internetondernemer



dwars terugbetaalde. We hervonden onze spirit en de focus lag weer op groei, ook internationaal met de eerste buitenlandse vestiging in België.' Vorig jaar realiseerde Drukwerkdeal.nl met 175 medewerkers een omzet van 34 miljoen en een brutoresultaat van 3 miljoen euro.

Alles klopte

2012 was in tal van opzichten een sleuteljaar. 'De keuzes van toen waren bepalend voor waar we nu staan. En zorgden er mede voor dat Vistaprint bij ons aanklopte.' Want Aarnink verkocht begin dit jaar de holding waar Drukwerkdeal.nl deel van uitmaakt aan concurrent Vistaprint. Dit Amerikaans-Franse beursgenoteerde bedrijf wijzigde onlangs haar naam in Cimpres. 'Om op eigen kracht snel verdere stappen te zetten, was niet eenvoudig. Daarom hebben we met veel partijen gesproken; strategische partners, investeerders uit binnen- en buitenland.' Met Vistaprint was er een perfecte match. 'Markten en activiteiten vullen

'Stop niet teveel tijd in vakliteratuur en cursussen'

elkaar aan. We profiteren van de enorme kennis en het internationale netwerk van Vistaprint, zij leren van onze manier van klantbenadering en dienstverlening. Ook de strategie en toekomstplannen van Vistaprint spraken aan. Kortom: alles klopte.'

Blijven ondernemen

Eind vorig jaar startten de gesprekken tussen beide bedrijven, in februari was er al overeenstemming. De officiële overdracht vond in april plaats. Aarnink blijft nog twee jaar aan als managing director. Is na de overname veel veranderd? 'Ik moest de nieuwe situatie een plek geven, opnieuw een focus bepalen. Het heeft een paar maanden gekost om mijn mindset te veranderen. Maar de passie is terug; ik ga er weer vol voor.'

Wat daarbij zeker helpt, is de prima relatie met het moederbedrijf. 'Ik had niet durven dromen binnen een grote corpo-

rate organisatie als Vistaprint zoveel vrijheid te krijgen. Net als voor de overname is René de Heij als algemeen directeur verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken. Ik houd me vooral bezig met marketing, product- en marktontwikkeling, ook internationaal. Daarbij krijg ik ruimte om te ondernemen. Bij ingrijpende besluiten of investeringsbeslissingen heeft Vistaprint alle vertrouwen in onze keuzes, bijvoorbeeld bij de nieuwe huisvesting die we binnenkort betrekken. Desgewenst geven ze een second opinion waar ik graag gebruik van maak. Met deze moeder groeit Drukwerkdeal.nl naar een *next level*. En ik laat het bedrijf te zijner tijd in goede handen achter.'

Enorme kick

Aarnink kreeg veel lof voor zijn ondernemerschap. Recent nog ontving hij de LOEY Award voor beste internetondernemer. Eerder scoorde Drukwerkdeal.nl jarenlang hoog bij de High Growth Awards (zie elders in deze uitgave): 'Een prima kwaliteitslabel en een waardevol netwerk.' Door de verkoop zijn Aarnink's zakelijke prestaties in geld uitgedrukt: 20 miljoen euro cash, vier miljoen in aandelen Vistaprint plus een resultaatafhankelijke earn-out. 'Als zo'n miljoenenbedrag op je rekening staat, geeft dat natuurlijk een enorme kick. Maar ik was al tevreden met mijn leven. Dus wat wil je dan nog meer, behalve een keer een bijzondere auto? Ik ben niet iemand die tijdens een feestje op Ibiza flessen champagne van 5.000 euro leegspuit. Met m'n vrienden drink ik nog altijd gewoon een biertje in de kroeg.'

Toekomstmuziek

Is Aarnink zichzelf gebleven, mensen benaderen hem wel anders. 'Er wordt soms tegen mij opgekeken. Ook realiseer ik me meer en meer dat wat ik zeg of doe nu een andere lading heeft. Zakelijk, maar ook privé. *A rich man's joke is always funny*, wordt wel gezegd. Hier zit helaas een kern van waarheid in. Daar moet ik aan wennen.'

Geld weegt niet op tegen het plezier van ondernemerschap, benadrukt Aarnink. 'Een bedrijf met inzet en passie verder brengen is voor mij onbetaalbaar. Toen ik koos voor drukwerk, was dat allesbehalve sexy. Daarom wil ik graag ooit iets in

NIEUWE WERKELIJKHEID

Wat zijn Aarnink's ondernemerslessen? 'Luister goed naar de klanten. Die vertellen waar je met je bedrijf naartoe moet. Medewerkers spelen daarbij een cruciale rol. Zij hebben dagelijks contact met klanten en weten als geen ander wat speelt. Stop daarom niet teveel tijd in vakliteratuur en cursussen. Investeer die tijd in je mensen. Daar zit de echte kennis. Ik ontbijt regelmatig in kleine groepjes met onze medewerkers. Zij vertellen mij wat anders kan en beter moet.' Veel managers zijn volgens Aarnink met de verkeerde dingen bezig. 'Een goede manager moet vooral talent onderkennen, op de juiste plek zetten en stimuleren. Hij moet niet teveel managen en zeker niet denken de wijsheid in pacht te hebben. Zulke managers zullen verdwijnen in de nieuwe werkelijkheid waar alles razendsnel verandert, mede door digitalisering en automatisering.' Aarnink is warm pleitbezorger van holocratie. 'Verantwoordelijkheid en autoriteit zijn daarbij over de hele organisatie verspreid. Binnen kaders nemen medewerkers zelf beslissingen. Hierdoor voelen zij zich verantwoordelijk voor de impact van hun keuzes op het hele bedrijf. Onbewust werkten wij al grotendeels volgens dit besturingsmodel maar de laatste tijd zetten we holocratie steeds gerichter in.'

een consumentenmarkt doen. In een aansprekende branche, bij voorkeur met een *disruptive* model waarmee net als met Drukwerkdeal.nl een markt wordt opengebroken. Maar dat is toekomstmuziek. De komende jaren ligt mijn focus volledig op dit bedrijf.' ■

LITERATUUR

DE PRETFACOR

Door Ben Kuiken

Ben Kuiken ging op zoek naar de grote gemene deler bij succesvolle organisaties. Dit leverde een nieuwe creatieve afkorting op. De sleutel tot succes bestaat namelijk uit de componenten: positief, respect, enthousiasme en teamwork, kortweg PRET. Omdat mensen het verschil maken, moeten medewerkers zich prettig voelen. Als zij goed in hun vel zitten, geven zij energie, denken mee, helpen organisaties en processen te verbeteren. Om dit te bereiken, moeten betrokkenheid en creativiteit alle ruimte krijgen.

Zinloze regels, hiërarchie en functieomschrijvingen zijn taboe. Al doet de titel anders vermoeden, het onderwerp is zeer serieus. Organisaties zonder bevlogen medewerkers zijn volgens Kuiken gedoemd te verdwijnen.

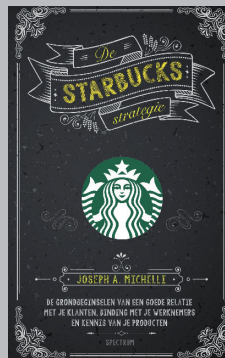
168 pag. ISBN 978-94-6126-105-2.
€ 16,95. Haystack.

DE STARBUCKS STRATEGIE

Door Joseph A. Michelli

Naar de komst van de koffieketen uit Seattle werd jarenlang reikhalzend uitgekeken. Inmiddels is Starbucks ook in ons land aan een opmars bezig. Met 3.000 vestigingen in 37 landen heeft het bedrijf de traditionele koffiemarkt flink opgeschud. Joseph Michelli ging op zoek naar het geheim van de succesformule. Zijn boek is nu in het Nederlands vertaald. De auteur sprak met medewerkers en kreeg inzicht in bedrijfsinformatie. De Starbucks-strategie blijkt gestoeld op vijf principes: persoonlijke aandacht voor elke klant, zakelijke groei, winst, gemotiveerde medewerkers en loyale klanten. Opvallend is de visie van bestuursvoorzitter Howard Schultz op leiderschap. Volgens hem draait het daarbij vooral om liefde, menselijkheid en bescheidenheid.

256 pag. ISBN 978-90-0034-536-6. € 24,99.
Spectrum.



CONTENTBIJBEL

Door Cor Hospes

Cor Hospes, onder meer bekend van zijn boeken over guerillamarketing, ziet contentmarketing niet als wetenschap maar als 'gewoon' onderdeel van de communicatiestrategie. Ondanks gloedvolle termen als branded content, storytelling en blogcuratie is contentmarketing oude wijn in nieuwe zakken. In die zin dat het volgens Hospes eerst en vooral gaat om echte verhalen. Verhalen die komen vanuit het hart, vanuit het DNA van een organisatie of merk. De passie daarvoor, gecombineerd met liefde voor het vertellen van verhalen levert een krachtig instrument op. Ontbreken die liefde en passie dan heeft contentmarketing geen zin. Aan ziellose content is immers geen eer te behalen.

380 pag. ISBN 978-94-9156-074-3. € 32,-.
Adfo Groep.



BEDWING HET MONSTER SOCIAL MEDIA

Door Jeroen Bertrams

Jeroen Bertrams adviseert sinds 1998 over online marketing en schreef onder meer de bestseller *Social Media Expert in een Week*. Doel van zijn nieuwste boek: mensen en organisaties helpen om controle te krijgen over sociale media. Want er gaat nogal wat mis. Gebruikers hebben moeite met het beheersen van netwerken, lijden aan 'like-verslaving' en worden overspoeld met ongewenste berichten. Bedrijven jagen online vaak verkeerde doelen na. Fans blijken minder trouw dan gehoopt en adverteren op sociale media levert amper iets op. Al deze ontwikkelingen hollen de waarde van netwerken steeds verder uit. Bertrams geeft tips en voorbeelden die kunnen helpen om het tij te keren en het monster te bedwingen dat sociale media dreigen te worden.

190 pag. ISBN 978-90-5594-435-4. € 18,95. Scriptum.



Als je bevlogen bent, vlieg je vanzelf

Bevlogen merken zijn sterke merken. Ze weten waar ze voor staan en waar ze naartoe willen. Ze onderscheiden zich van de concurrentie en zijn in staat om mensen aan zich te binden. Ze communiceren eenduidig en weten 'de klant' altijd te vinden.

Wij werken graag voor bevlogen klanten. Samen creëren we het onderscheid met creatieve concepten, slimme ideeën en hoogwaardige reclameproducties. Communicatie die harten sneller doet kloppen, medewerkers inspireert en klanten activeert. **Samen laten wij uw merk vliegen.**

Meer informatie Bart van de Kerkhof 0162 - 476 535 of www.occ-dehoog.nl



OCC dehoog branding your business

creëren

beheren

produceren

Achtste editie High Growth Awards

Snelle groeiers creëren 1.830 banen

TEKST HANS HAJÉE



Winnaars van de High Growth Awards 2014

Kennisnetwerk Port4Growth ondersteunt groeiondernemers met netwerkbijeenkomsten, masterclasses en het Groeiver-sneller-programma. Partners zijn Rabobank, Grant Thornton, Philips Innovation Services, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Redkiwi, Sandler, NCD, DPO2, Blinker, Kamer van Koophandel, Ministerie van EZ, ANP Pers Support en Spark.

Regionale rolmodellen

Met de High Growth Awards (HGA) geven Port4Growth en haar partners snelgroeende bedrijven een podium. Basis voor de ranglijst is een top vijf van zes regionale jury's. Deze bedrijven zijn beoordeeld door een landelijke jury die mandaat heeft om genomineerden hoger of lager op de ranglijst te plaatsen. Dit gebeurt op basis van de kwaliteit van hun groei. Hiertoe wordt aansluiting gezocht bij het Groeimodel van Port-4Growth met zes elementen waarop

succesvolle groeibedrijven zich onderscheiden: strategie, marktpositionering, automatisering, kapitaal & financiering, businesspartners en overname & opvolging. Hoe dicht bij het ideaalprofiel, hoe hoger de score. Die bepaalt mede de plek op de ranglijst. Door de regionale opbouw levert de verkiezing rolmodellen op die dicht bij ondernemers staan.

800 uitzendkrachten

Voor een HGA-nominatie moeten bedrijven drie jaar achtereen een gemiddelde groei van minimaal tien procent realiseren. In 2013 waren er 63 genomineerden, dit jaar zijn dat er 79. Maar liefst 44 groeibedrijven namen voor het eerst deel. Een daarvan is Skanna Horeca Uitzendbureau, in 2005 opgericht door Skander Rana. Het bedrijf voorziet evenementenlocaties, cateraars en (congres-)hotels van gastvrij horecapersoneel. De roots van Skanna liggen in Amsterdam. In 2008 werd een Rotterdamse vestiging geopend

en na de overname van branchegenoot Basics in 2012 is Skanna ook actief in de regio's Amersfoort/Utrecht en Den Haag. 'Op dit moment hebben wij zo'n 800 uitzendkrachten op flexibele basis onder contract,' meldt Ninke Hordijk namens Skanna. Wat is het geheim achter de snelle groei? 'Het persoonlijke karakter van de dienstverlening. We onderhouden intensief contact met onze klanten, luisteren echt naar ze. Met veel opdrachtgevers is een hechte band ontstaan. Dit maakt het mogelijk hun werkelijke behoeftes te achterhalen. Die matchen we met de vaardigheden en eigenschappen van onze uitzendkrachten, Skanezen. Ook met hen is er een persoonlijke band.'

Onderscheidend

De Skanna-vestigingen opereren autonoom. 'Elke regio heeft specifieke kenmerken; zo verschilt de mentaliteit per gebied. Door onze lokale focus spelen we daar optimaal op in. Deze onderscheiden-

Succesvolle snelgroeiende bedrijven een podium geven en rolmodellen creëren die dicht bij ondernemers staan. Dat zijn de belangrijkste doelstellingen van de High Growth Awards, een jaarlijkse competitie waarbij zowel kwantiteit als kwaliteit van groei wordt beoordeeld. In 2014 zijn 79 genomineerden gepresenteerd, 15 meer dan bij de vorige editie. Samen zijn deze snelle groeiers goed voor een omzet van ruim 1,6 miljard euro en bijna 6.500 arbeidsplaatsen.

de eigenschap wordt scherp bewaakt bij de verdere groei van het bedrijf.’ Ambitie van Skanna: een landelijke dekking creëren waarbij kwaliteit en persoonlijke service voorop staan. ‘Grootste uitdaging bij onze groei is het vinden van de juiste Skanezen. Al is de werkloosheid hoog, toch is het niet altijd eenvoudig om goede mensen te vinden.’ Dat komt door de strenge selectie. ‘Natuurlijk brengen wij de Skanezen door trainingen de benodigde vaardigheden bij. Maar echt gastvrij zijn kun je niet aanleren, dat ben je. Gastvrijheid is geen vaardigheid, het is een houding.’ Deelname aan de HGA zorgt er volgens Hordijk voor dat de Skanna-medewerkers stilstaan bij de succesvolle ontwikkeling van hun bedrijf. ‘We mogen zeker trots zijn op onze prestaties. In de dagelijkse hectiek komt dat er vaak niet van, nu wel.’

Van online naar offline

Medisol deed voor de tweede keer mee aan de HGA. ‘Positief is dat groei niet alleen absoluut – zoals bij de FD Gazellen – maar ook kwalitatief wordt beoordeeld,’ zegt directeur Pieter Joziase. ‘Dat past bij onze filosofie.’ Naast hun baan als ambulanceverpleegkundige startten Pieter Joziase en Edwin Roelse in 2001 een bedrijf in websites en -design. ‘Later kwam daar een hulpverlenersforum bij. We kregen veel vragen over de online verkrijgbaarheid van artikelen en besloten zelf een webwinkel te starten. Aanvankelijk met een breed aanbod, later gespecialiseerd in Automatische Externe Defibrillators (AED’s).’ Medisol ontwikkelde zich opvallend genoeg van online- tot offlinebedrijf. ‘Door de toenemende vraag

zijn we ons steeds meer gaan richten op demonstraties, instructies en afzet via wederverkopers. Maar het online denken is nog altijd een tweede natuur. Dat zorgt voor een voorsprong op traditionele bedrijven.’

Kennis als backbone

Vanaf de start groeide Medisol onafgebroken. ‘Toen Edwin en ik ons fulltime op Medisol richtten, kreeg de ontwikkeling een impuls. Verder bleek de specialisatie in AED’s een gouden greep.’ Deze focus wierp vruchten af. Medisol is Benelux-marktleider in verkoop, advisering en onderhoud van AED’s en reanimatie-gerelateerde artikelen. Het Zeeuwse bedrijf heeft de ambitie om ook Europees toonaangevend te zijn en is al actief in 13 landen. ‘Voor de inzet van AED’s is een wetswijziging nodig. Nederland liep daarbij voorop. De grote groei is hier al achter de rug terwijl die in veel andere landen nog moet beginnen.’ Dit maakt een gedoseerde ontwikkeling mogelijk. ‘Met een jaarlijks groeipercentage van 30 à 40% houden we grip op de organisatie en de kwaliteit. Ook de financiering is tot nu toe geen probleem. Onze overhead is beperkt en het starten van een webwinkel in een nieuw land vergt een bescheiden investering.’ Voor gebruikersondersteuning beschikt Medisol over native speakers die opereren vanuit Middelburg. ‘Instructie en training gebeurt veelal door ambulanceverpleegkundigen ter plaatse.’

De kennis van Joziase en Roelse vormt de backbone van Medisol. ‘Het bedrijf komt voort uit onze ervaringen in de praktijk. We opereren merkonafhankelijk met veel aandacht voor interactie met de

MULTINATIONAL4GROEI

Port4Growth maakte in samenwerking met haar partners de Multinational4Groeï. Hierin is een financiële analyse door een van de partners, Grant Thornton, verwerkt. Samen realiseerden de snelle groeiers in 2013 een omzet van 1.607 miljoen euro. De bruto marge bedroeg 462 miljoen, het bedrijfsresultaat vóór rente en belasting (EBIT) 112 miljoen euro. Op twee na hebben alle groeiondernemingen een positief EBIT-resultaat.

De 79 genomineerde ondernemingen zijn vooral actief in de branches business services (44%), ICT (11%) en E-commerce (8%). In de periode 2011-2013 groeide de gezamenlijke omzet met ruim 50%. Het aantal werknemers steeg van 4.660 naar 6.490 FTE. Ook de productiviteit per werknemer nam toe, van 228.000 naar 248.000 euro omzet per FTE.

De groeiondernemers gaven ook een prognose af voor volgend jaar. Zij verwachten een verdere toename van de omzet tot 2.621 miljoen euro, een stijging van 63% ten opzichte van 2013. Het resultaat zal toenemen tot 262 miljoen. In dezelfde periode stijgt het aantal FTE naar verwachting tot 8.286 in 2015. Voor de 60 ondernemingen die aan hebben gegeven te zullen investeren, bedraagt volgend jaar het gezamenlijke verwachte investeringsniveau 52 miljoen euro. Dit betekent dat deze bedrijven een stevig deel – 38% – van het verwachte resultaat gebruiken voor het realiseren van verdere groei.

gebruikers. Media zien Medisol als autoriteit en raadplegen ons regelmatig. Dat levert ook commerciële spin-off op.’

Vertrouwen als basis

Net als Skanna is Pally Biscuits voor het eerst genomineerd. DGA Martijn Koenders noemt een combinatie van kwaliteit, prijs en transparantie als belangrijkste succesfactor voor zijn bedrijf. ‘Vooral dat laatste heeft een grote versnelling

gebracht in onze afzet. Wij zijn voor klanten transparant als het gaat om grondstofkosten en verstrekken veel marktinformatie. Steeds vaker is sprake van lange termijnovereenkomsten en werken we samen met klanten aan optimalisaties. Dit is een wezenlijk andere benadering dan de traditionele verkoper-

'Blijf geloven in wat je doet'

inkoperverhouding en vereist vertrouwen als basis.' De sterke groei leidde tot aanpassingen in de organisatie. 'Denk bijvoorbeeld aan de kwaliteitscontrole. Vroeger kon dat prima door zelf steekproeven te nemen. Met de huidige groei moeten we de borging van kwaliteit anders organiseren om een representatieve controle te kunnen uitvoeren.'

Eigenwijs

Pally wil tot de leidende producenten van zoete biscuits in Europa behoren. 'Dit doen we in een open relatie met leveranciers en klanten, gebruikmakend van de meest duurzame technieken. Ik zie kansen in de "nieuwe" manier van samenwerken met grote retailers. Andere fabrikanten zijn hier simpelweg nog niet klaar voor. Een bedreiging is dat wij zelf de vaart erin moeten houden. Met een traditioneel product als biscuits ligt innovatie toch vooral op het vlak van duurzaamheid, nieuwe grondstoffen en procesoptimalisatie.'

Pally is geen bedrijf dat regelmatig de spotlights opzoekt. 'Toch doen we mee aan de High Growth Awards, want de enorme inspanning van al onze medewerkers krijgt hierdoor extra erkenning. En dat mag wel met zo'n groeiprestatie!' Welke tips heeft Koenders voor (groei) ondernemers? 'Blijf geloven in wat je doet, ook als anderen je eigenwijs vinden. Steve Jobs zei het treffend: "The ones who are crazy enough to think they can change the world are the ones who do".'

OVERALL RANKING HIGH GROWTH AWARDS 2014

	Naam bedrijf	Gem. groeipercentage	Ranking
1.	De Tuinen	14,6%	27,33
2.	YoungCapital	18,15%	26,00
3.	Phenom-World	57%	25,67
4.	Clansman	22%	25,00
5.	Batavia Bioservices	73,4%	24,67
6.	Bartosz ICT	19%	24,50
7.	Abovo Media	18,8%	24,50
8.	SecureLink	47,5%	24,33
9.	First Consulting	26,3%	24,33
10.	Main Energie	20,75%	24,17
11.	CM Groep	17,8%	24,17
12.	Label A	42,75%	24,00
13.	Ambitious People Group	26%	24,00
14.	Pally Biscuits	24,3%	24,00
15.	E-Village	22,2%	23,33
16.	DMT Environmental Techonoly	32,2%	23,17
17.	Voys	56%	22,67
18.	Infradata	32%	22,67
19.	Brainnet	20%	22,50
20.	Xebialabs	124%	22,30
21.	Oelp	53%	22,18
22.	Central Point Nederland	9,8%	22,18
23.	JSB	37,4%	22,17
24.	ACtronics	23,3%	22,17
25.	Eteck Energie	20%	22,00
26.	Fintrex	92%	21,87
27.	GBO Group	43,2%	21,67
28.	Hamilton Bright	18,3%	21,67
29.	Ecare	71,4%	21,50
30.	Droginet	65%	21,50
31.	Aethon	31%	21,26
32.	Locamation Beheer	28%	21,17
33.	Improve Digital	92,85%	20,95
34.	Conbit	147,4%	20,83
35.	Unilogic	10%	20,83
36.	Applied Micro Electronics	24%	20,67
37.	HoSt Holding	21,7%	20,67
38.	TechAccess	29,3%	20,65
39.	Logistic Force	47%	20,50
40.	Machinebedrijf Boessenkool	22,8%	20,50
41.	Noldus	6,6%	20,50
42.	Intrasurance	26,4%	20,00
43.	Webservices.nl	61,4%	19,73
44.	Begra Magazijninrichting	10%	19,73
45.	Beslist.nl	85,7%	19,42
46.	dexter Mould Technology	24,4%	19,42
47.	Van Domburg Partners	19,3%	19,42
48.	In Person	12%	19,42
49.	Teleena	41,5%	18,96
50.	ATS All Tape Supplies	10,9%	18,96
51.	Wurks	189,9%	18,81
52.	Global Orange	70,1%	18,81
53.	A-Solar	59%	18,51
54.	Door to Door Cargo Care	21%	18,51
55.	Meetingselect	89,9%	18,35
56.	Joost Zorgt	63,2%	18,35
57.	PSfm	26,2%	18,20
58.	Henri Willig	12,6%	18,05
59.	YourSurprise.com	39,5%	17,89
60.	Quanza Engineering	33,6%	17,89
61.	ATB Group Logistics	28%	17,74
62.	Suitable	11,3%	17,51
63.	Medisol	22,5%	17,44
64.	Polyfluor Plastics	16,9%	17,44
65.	Pay for People	33%	17,28
66.	UNC Plus Delta	24%	17,28
67.	Q-Concepts Accountancy	99,2%	17,13
68.	Gispem	6,2%	17,13
69.	Mconomy	26,6%	16,98
70.	MWM2	9,7%	16,82
71.	Havatec	10,3%	16,75
72.	WeSecure	50,5%	16,52
73.	PVNED Holding	34,6%	16,52
74.	Azerty	28,8%	16,06
75.	DLR	15,1%	16,06
76.	Public Support	42%	15,75
77.	BNS Data Logistics	20%	15,60
78.	Skanna Horeca Uitzendbureau	42,2%	15,14
79.	Tritel	19,2%	13,92



HUMAN CAPITAL

TALENT IS HET NIEUWE DONEREN Jouw kennis is goud waard in India. Met jouw zakelijke expertise en ervaringen inspireer je Indiase bedrijven bij het realiseren van hun doelen. De omzet stijgt. Het aantal banen voor vrouwen groeit. Gezinnen krijgen een beter leven. En kinderen krijgen beter onderwijs. Women on Wings heeft samen met 60 experts al 125.000 extra banen bij 20 bedrijven gecreëerd waardoor 325.000 kinderen al beter onderwijs kregen! Het is een prachtige start in een land waar human capital het verschil kan maken. Doe mee. Geef vrouwen en kinderen in India vleugels. Mail Women on Wings: ineke@womenonwings.com en doneer je talent. Of maak met financiële steun de inzet van experts mogelijk. womenonwings.com

WOMEN ON WINGS

De lusten en lasten van hybride financiering

Ondernemers moeten roer in handen houden

TEKST ANKA VAN VOORTHUIJSEN



'Nooit financieren op een manier die je niet begrijpt.'

Hans Leenaars
Lid raad van bestuur BNG bank en hoogleraar Bestuurlijke Informatieverzorging aan de Universiteit van Amsterdam.

'Er zijn voor mkb-ers verschillende mogelijkheden voor gestapelde financiering. Van een nieuw initiatief als kredietunies valt volgens mij op hele korte termijn nog niet veel te verwachten. Daar moet eerst in de vergunningensfeer nog veel gebeuren. Ook aan mkb-obligaties zit veel vast. Denk bijvoorbeeld aan een AFM-vergunning en de verplichting om een prospectus te maken. Crowdfunding en private investeerders kan altijd, maar het is niet

vreselijk duurzaam. Vooral interessant vanwege de huidige lage rentestanden. Bij een microfinancier als Qredits worden volgens mij al veel zaken gedaan. Voor een flinke bancaire kredietverstrekking zal een bank vaak willen dat de hybride financiering wordt achtergesteld. Dat is voor die hybride financiers weer niet prettig.

Mkb-ers kunnen dit niet zelfstandig regelen, lijkt me. Het is een hele heisa. Wet 1 bij beleggen geldt hier naar analogie: nooit financieren op een manier die je niet begrijpt. Dus roep de hulp in van je accountant, een fiscalist of adviesbureau. Er zijn echt accountants die weten hoe dit in elkaar steekt. En als je twijfelt, vraag dan om referenties en ga die bellen. Maar een accountant komt niet voor niks, dus het betekent absoluut dat je extra moet investeren. Als het om een krediet van € 50.000 gaat en je rekent – dit is niet wetenschappelijk onderbouwd hoor – bijvoorbeeld dat advies en allerlei bijkomende kosten 1% per jaar van het financieringsbedrag mogen kosten en je smeert het uit over vijf jaar, dan zie je al snel dat in deze verhoudingen niet veel advies te krijgen is. Bij grotere bedragen is advies inroepen makkelijker haalbaar. Als nieuwe internetplatforms gaan draaien, waar tegenover het betalen van een lidmaatschapsfee staat dat je een standaardprospectus krijgt die je zelf aan kunt vullen waardoor je een AFM-vergunning kunt krijgen, zie ik daar wel mogelijkheden.'

Michaël van Straalen
Voorzitter MKB-Nederland.

'Veel partijen, waaronder het ministerie van Economische Zaken en MKB-Nederland, hebben zich er de laatste anderhalf, twee jaar voor ingezet om alternatieve vormen van kredietverstrekking mogelijk te maken. Als MKB-Nederland hebben we banken aangesproken op hun maatschappelijke rol, om te helpen kleine ondernemers op de been te houden. De risicomidende houding die je breder in de maatschappij natuurlijk ook aantreft, zal nog wel even aanhouden. Maar we benadrukken steeds: banken moeten meer naast een ondernemer gaan zitten, niet er tegenover. Als een financieringsvraag niet ingevuld kan worden met bancaire krediet, verwijs ondernemers dan door. Onderne-



'Banken moeten meer naast een ondernemer gaan zitten, niet er tegenover.'

Banken verschaffen zelden of nooit meer het hele gewenste financieringsbedrag. Naast bankkrediet worden daarom steeds vaker bijvoorbeeld ook crowdfunding, mkb-obligaties en private investeerders ingezet. De noodzakelijke regierol bij deze hybride financiering betekent voor ondernemers een forse extra uitdaging. Die vereist aanvullende kennis en adequaat advies.

mers zijn geen financieel specialisten, dus ook accountants en boekhouders kunnen helpen om een weg te vinden in dat moeilijke domein. Het heeft er onder meer toe geleid, ook door inzet van VNO-NCW en de Nederlandse Vereniging van Banken, dat de bestaande website ondernemerskredietdesk.nl is opgewaardeerd. Die fungeerde vooral als meldpunt voor problemen, maar de site geeft nu veel informatie over de mogelijkheden die er zijn. Er is de laatste tijd veel gebeurd aan de verbreding van het palet aan kredietverstrekkers; die informatie wordt via deze site inzichtelijk. Als mkb-er kun je een financieringsvraag stellen en via de site een handreiking krijgen: bij wie kun je terecht? Dat is natuurlijk geen garantie voor succes maar geeft wel een richting aan, informeert over de stukken die je moet overleggen en zaken waar je rekening mee moet houden.

Het moet allemaal natuurlijk nog wel gaan gebeuren. Bij veel ondernemers die de crisis wel hebben doorstaan, is het eigen vermogen niet erg florissant. Dat is vaak een reden om krediet af te wijzen.

We zijn met Economische Zaken om tafel gegaan om een soort garantieregeling vorm te geven waarbij sprake is van versterking van de vermogenspositie van de ondernemer. We hebben alternatieve financieringspartijen opgeroepen om te laten weten wat zij nodig hebben als steun in de rug, om gehoor te geven aan de financieringsvragen van mkb-ers. Als dat gaat lopen, treedt hopelijk een vlieg-wieffeffect op.'

Michiel Werkman
Auteur van het boek
Rotbanken. Jarenlang
werkzaam in de zakelijke
bankwereld, nu zelfstandig
adviseur bij Insparco.

100% financiering was natuurlijk altijd al lastig. Als ik het heel erg versimpel, sprokkelde je het vroeger ook al bij elkaar: 15% had je zelf, 10% kreeg je los bij je ouweheer en voor de rest ging je naar de bank om de hoek. Nu komt een mkb-er er zo niet meer uit. Omdat hun eigen reserves er niet meer zijn. Maar ook door de verscherpte wet- en regelgeving die eist dat banken goed inzicht hebben in de cijfers en veel ondernemers daarbij juist weinig transparant zijn.

Komt nog bij dat banken noodgedwongen bezig zijn om hun eigen vermogenspositie te versterken. Je bent dus afhankelijk van alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, private investeerders, mkb-obligaties of de nieuwe kredietunies, coöperatieve kredietverenigingen van ondernemers.

Banken hebben vooral eigenbelang. Dat zijn op dit moment geen goede adviseurs. Je moet als ondernemer zelf aan het roer willen staan en dus iemand inhuren die jou objectief kan adviseren. Een accountant zou dat moeten kunnen. Maar oneerbiedig gezegd zijn die nog teveel bezig met geschiedschrijven, achteraf de jaarcijfers bekijken. Accountants moeten wat dat betreft nog een flinke slag maken: proactief worden, vooruit denken met de klant. Je ziet ook wel dat accountants een eigen adviespraktijk beginnen op dit ge-



'Zorg dat je de financiën op orde hebt.'

bied. Door reorganisaties beginnen natuurlijk veel mensen uit de bankensector een eigen adviesbureau. Die kunnen het veld op dit moment denk ik beter overzien dan een accountant. Zeker omdat ze los zijn uit het keurslijf als vertegenwoordiger van één product of één bedrijf. Er lijkt wat licht aan de horizon te gloren, maar ondernemers die het nét hebben gered, staan er vaak financieel erg slecht voor. Dan blijft de kredietkraan nog steeds dicht; daar moet je je van bewust zijn. Dus zorg als ondernemer dat je de financiën op orde hebt: vlot facturen versturen, je geld tijdig binnenkrijgen, de voorraad klein houden. Door een goede werkkapitaalbeheersing laat je externe financiers zien dat je *in control* bent.' ■

PINC.16

uniek ■ inspiratie ■ achtbaan
voor de geest ■ 16 sprekers ■
hand-made conference ■
posimistisch ■ magic ■ curious
people ■ aandacht voor details
■ creativiteits-conferentie ■
ideeëndouche ■ 7 intermezzo's
■ 19 mei 2015 ■ www.pinc.nl

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-



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

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

www.porsche-scene.nl

12X

Great British Cars voor maar
€45,-



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

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

www.greatbritishcars.nl

12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-



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

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

www.volvodrivemagazine.nl



*U wilt nieuwe klanten,
maar weet niet hoe?
Laat me u helpen!*

**Bel voor
nieuwe klanten**
0800 - 77 277 63

PSA-professional Your personal support in Sales

Onze speciaal opgeleide Personal Sales Assistants helpen ook u graag aan meer omzet en nieuwe klanten. Kom vrijblijvend kennismaken op kantoor en zie zelf hoe wij u met onze unieke methode volledig ontzorgen in uw marktbenadering. Vier keer effectiever dan wat u gewend bent. Hoe? Bel ons!

Meer informatie:

www.psaprof.nl of bel meteen voor het maken van een afspraak: 0800-77 277 63. U bereikt ons ook per mail: info@psaprof.nl.

www.psaprof.nl

U wilt:

- iemand die u ontlast in uw sales
- meer rendement uit uw acquisitie
- beschikken over een actuele database
- relevante afspraken

U krijgt:

- uw eigen Personal Sales Assistant
- gegarandeerd meer omzet
- exclusief toegang tot het DATA-collectief
- een volle agenda



BUSINESS FLITSEN

NS HEEFT **TRANSPARANTSTE** JAARVERSLAG

NS is winnaar van De Kristal 2014, de prijs voor het meest transparante jaarverslag. Het nationale spoorbedrijf won de strijd van 450 andere organisaties door als enige de impact van haar activiteiten op milieu en maatschappij in geld uit te drukken. Unilever heeft het meest innovatieve jaarverslag, E.On is de snelste stijger. De Kristal is een initiatief van het ministerie van Economische Zaken samen met de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA).

Volgens de jury onderscheidt NS zich doordat uit de verslaggeving een duidelijke onderlinge samenhang blijkt van financiële en niet-financiële informatie over people, planet en profit. Zo brengt NS de maatschappelijke kosten van geluidshinder door treinverkeer in kaart. Daarnaast krijgt het bedrijf lof voor de snelheid waarmee het de transparantieladder beklom. Bij De Kristal 2012 stond NS op plaats 28, vorig jaar op zes en nu op één.



CREDIT MANAGEMENT TRENDMETER: **FACTUREN LATER BETAALD**

Het Verbond van Creditmanagement Bedrijven (VCMB) houdt jaarlijks een onderzoek onder creditmanagers van Nederlandse organisaties. Voor de actuele versie van deze Credit Management Trendmeter werden bijna 100 functionarissen ondervraagd. Zij zien hun rekeningen later betaald worden: gemiddeld 29 dagen na de vervaldatum. Vorig jaar meldden creditmanagers nog een daling van 32 naar gemiddeld 26 dagen. Bijna drie op de tien organisaties (29%) betalen hun rekeningen niet binnen de gestelde termijn. Dat aandeel is hetzelfde als vorig jaar. In lijn met de gestegen betaaltijd zijn creditmanagers kritisch over de betalingsmoraal: 84% ziet geen verbetering; 15% zelfs een verslechtering ten opzichte van vorig jaar.

Ondanks dit oordeel zitten creditmanagers minder achter niet- betaalde rekeningen aan. Zij geven rekeningen pas na gemiddeld 82 dagen aan een incassobureau uit handen. Vorig jaar was dat nog na gemiddeld 74 dagen. Daarnaast geeft 69% van de creditmanagers toe, niet- betaalde rekeningen soms te laten voor wat ze zijn. De kosten die gemoeid zijn met het innen van de rekening – zoals griffierechten – zouden niet opwegen tegen de opbrengst. Bijna drie kwart van de creditmanagers geeft aan dat de griffiekosten te hoog zijn voor rekeningen tot net boven de 500 euro. Vanaf dat bedrag betalen ondernemers 462 euro aan griffierechten.

Ondanks herhaalde beloftes tot verbetering zijn creditmanagers onverminderd kritisch over de betalingsmoraal van de overheid. Bijna een derde beoordeelt die als matig of slecht – bij lokale overheden is dat zelfs 37%. Overheden zijn slechte betalers, stelt 44% van de credit managers. Slechts 28% signaleert een verbeterde moraal ten opzichte van vorig jaar. Twee derde van de credit managers vindt dat de betaalmoraal van de nationale overheid sneller verbeterd kan worden. Slechts 5% heeft er vertrouwen in dat die verbetering er überhaupt komt.



GOUDEN STIEREN UITGEREIKT

Belegger.nl bekroont jaarlijks opvallende producten en prestaties in de beleggingswereld met een Gouden Stier. Er waren acht prijzen te verdelen bij de uitreiking op 14 november. Zeven ervan werden toegekend door een jury bestaande uit Peter Verhaar, Jaap Koelewijn, Giuseppe van der Helm, Corné van Zeijl en Koen Laarhoven. Voor de enige publieksprijs, die voor beste beleggingsexpert, kwamen bijna 15.000 stemmen binnen. De meeste ervan waren voor Bas Heijink, technisch analist van ING. In de categorie vermogensbeheerders werd de winnaar bepaald via een casus. Aan de hand daarvan moesten vermogensbeheerders een beleggingsvoorstel maken. Net als vorig jaar vond de jury dat Theodoor Gilissen dit het best deed. Verder waren er prijzen voor SaxoBank (broker), Morningstar (educatieve beleggingsinstelling), Skagen Global (beleggingsfonds), ASN Milieu & Waterfonds (Groene Stier), SPDR S&P Global Dividend Aristocrats UCITS ETF (indexbelegger) en Knab Gemaksbeleggen (nieuw beleggingsconcept).



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

MKB-Nederland maakt handreiking voor gemeenten

Schade openbare werken dringend beperken

Gemeenten doen bij de uitvoering van openbare werken te weinig om de schadelast voor ondernemers te beperken. Daarom heeft MKB-Nederland de Handreiking Uitvoering Openbare Werken opgesteld, een leidraad voor een goede aanpak die de overlast en daarmee ook de economische schade zo beperkt mogelijk houdt. Alle gemeenten hebben deze handreiking ontvangen.



Openbare werken zijn onvermijdelijk en noodzakelijk, maar ondernemers lijden vaak onevenredig veel schade als gevolg van opgebroken straten en andere gemeentelijke werkzaamheden. Uit onderzoek dat MKB-Nederland eerder dit jaar heeft gedaan, blijkt dat de helft van de ondernemers bij openbare werken te maken krijgt met dalende omzetten. De financiële schade bedraagt gemiddeld een ton, maar loopt in sommige gevallen zelfs op tot 2,5 miljoen euro.

Bron van ergernis

Ondernemers geven aan dat gemeenten vaak (in 40 procent van de gevallen) geen maatregelen nemen om de hinder te beperken. Als ze dat wel doen dan verschillen die sterk: van een bereikbaarheids- of omleidingsplan tot voorlopige verharding van de toegang, een contactpersoon voor vragen of een alternatieve parkeerplaats. Ruim de helft van de ondernemers doet zelf ook veel om negatieve gevolgen te beperken. Grote bron van ergernis is de

gebrekkige communicatie vanuit de lokale overheden. In slechts 10 procent van de gevallen communiceerden gemeenten actief in alle fasen van de werken.

Draagvlak

Gemeenten kunnen een hoop narigheid voor ondernemers wegnemen door beter met hen te communiceren en de juiste maatregelen te nemen. Zo vindt MKB-Nederland het niet meer dan logisch dat ondernemers gedurende de werkzaamheden bijvoorbeeld worden gevrijwaard van precarierechten. Met dit soort vrij gemakkelijke maatregelen kunnen gemeenten veel goeds voor ondernemers doen en creëren ze eveneens het nodige draagvlak. Om gemeenten hiervan bewust te maken en de helpende hand te bieden, heeft MKB-Nederland de Handleiding Uitvoering Openbare Werken opgesteld. Die biedt niet alleen handvatten voor gemeenten, maar ook voor beheerders van nutsvoorzieningen zoals gas- en elektriciteitsleidingen en het waternet.

Reële vergoeding

MKB-Nederland vindt dat waar schade onvermijdelijk is, ondernemers moeten worden gecompenseerd met een reële vergoeding. De huidige regelingen voor nadeelcompensatie zijn vaak echter niet toereikend. De ondernemersorganisatie is momenteel in overleg met onder meer gemeenten en provincies om te bepalen aan welke eisen zo'n regeling minimaal zou moeten voldoen. Recent is in elk geval de Regeling nadeelcompensatie Verkeer en Waterstaat 1999 gewijzigd. Hierdoor wordt het mogelijk van de schadedrempel van 15 procent van de jaaromzet voor het uitkeren van schadevergoeding af te wijken. Dat kan als de getroffen ondernemer kan aantonen dat deze drempel onredelijk is, bijvoorbeeld vanwege hoge vaste kosten of als de aard van het noodzakelijke publieke werk (duur, frequentie, omvang, onvoorspelbaarheid) uitzonderlijk is. De drempel wordt dan (aanzienlijk) verlaagd. Deze wijziging is winst voor gedupeerde ondernemers, aldus MKB-Nederland. ■

Tourstart geeft Utrecht positieve energie

Het einde van het jaar is in zicht en 2015 staat voor de deur. Het belooft een bijzonder jaar te worden met veel activiteiten rondom de Tourstart in Utrecht, waar de hele stad van zal genieten. Op 22 oktober heeft het BPU samen met Michael Boogerd op feestelijke wijze het parcours bekendgemaakt en vooruitgekeken naar het komende jaar.



Michael Boogerd en het BPU-bestuur: vooruitblik op de Grand Départ.

Er staat veel te gebeuren. Het BPU ontwikkelt in samenwerking met het projectbureau verschillende fanpleinen, alle hotels in Utrecht zijn tijdens de Tour-week al volgeboekt, er is een speciale Tour-wijn op de markt gebracht en een speciaal Tour-bier is in voorbereiding. Daarnaast worden unieke sportevenementen georganiseerd.

Fanpleinen

Op ruim twintig fanpleinen is het komende zomer vier dagen feest tijdens de Tourstart. Al deze locaties liggen in de buurt van het parcours. Er zijn muzikoptredens, horeca en grote schermen waarop de wielersporters te zien is. Op de pleinen, waarvan enkele al op donderdag 2 juli open gaan, is het tot en met zondag 5 juli – als het peloton Utrecht weer verlaat – één groot feest. De organisatie van de Tourstart en het BPU hebben een voorlopige lijst met 22 locaties gemaakt voor de fanpleinen. Daarop onder andere het Domplein, de Neude, de Mariaplaats en het Janskerkhof, maar ook parken in de nabijheid van het parcours zoals het Wilhelminapark, het Tolsteegplantsoen en het Amaliapark in Leidsche Rijn.

Hotels volgeboekt

Volgens de laatste peilingen zijn praktisch alle hotels in Utrecht en de aanleunende dorpen en steden volgeboekt. De hotels die zijn aangesloten bij HOST (HotelOverleg Stad en Schil Utrecht) vertegenwoordigen circa 85% van de totale hotelcapaciteit. Zij dragen 10% commissie af over de gerealiseerde boekingen. Deze bijdrage komt geheel ten goede aan de funding voor de Grand Départ Utrecht. Namens HOST is voorzitter Leo Hollman bestuurslid van het BPU. HOST voelt zich medeverantwoordelijk om iedere gast van de stad Utrecht gedurende de Grand Départ een overnachtingsplek in of rondom de stad te bieden. Daarom worden in samenwerking met het projectbureau en Utrecht Toerisme ook campings ingericht. Verder zijn er plannen om in leegstaande gebouwen tijdelijke overnachtingsfaciliteiten te creëren. Om alle gasten zo goed mogelijk te faciliteren, wordt een centraal boekingsplatform ingericht voor al deze accommodaties. Dit platform moet ook ná de Grand Départ blijven functioneren. Uitgangspunt is dat iedere gast Utrecht met een positief gevoel verlaat om

later vol vertrouwen terug te keren voor een herhalingsbezoek.

Mooi glas Franse wijn

Bij de Grand Départ hoort een mooi glas Franse wijn. Oud London, één van de BPU deelnemers, is daarom in samenwerking met de Utrechtse wijnimporteur DR Trading een wijnproject gestart. De wijn wordt speciaal in Zuid-Frankrijk gemaakt, gebotteld en voorzien van een uniek etiket. Het ontwerp hiervoor is gemaakt door de bekende Utrechtse kunstenaar Jeroen Hermkens. De afbeelding genaamd 'Zadelstraat' is tevens één van de officiële affiches van de Tour Utrecht. Vanaf september 2014 is de wijn al leverbaar en zal naar verwachting op vele horecalocaties verkrijgbaar zijn. Speciaal als relatiegeschenk is ook een luxere kwaliteit in geschenkverpakking beschikbaar. Voor informatie over verkrijgbaarheid, prijzen en levering kan contact worden opgenomen met DR Trading via info@drtrading.nl of 030-2321123. Meer informatie ook op www.tdfwijn.nl. ■

De wijzigingen in de Werkloosheidswet

De Werkloosheidswet (WW) biedt werknemers een verzekering tegen het risico van inkomensverlies als gevolg van werkloosheid. De WW is een tijdelijke uitkering om het verlies aan inkomen tussen twee banen op te vangen. De overheid stelt wel een aantal voorwaarden aan het recht op WW. Zo moet de werknemer in de 36 weken voordat hij werkloos wordt, minimaal 26 weken hebben gewerkt. Ook wordt van de werknemer verwacht dat hij actief op zoek gaat naar een nieuwe baan.

De regering wil de WW activerender maken om ervoor te zorgen dat werknemers sneller terugkeren op de arbeidsmarkt. De kansen op een baan nemen namelijk af naarmate de werknemer langer werkloos is. In het kader van de Wet werk en zekerheid zijn de volgende (belangrijkste) wijzigingen voorgesteld:

-De WW-uitkering bedraagt momenteel maximaal 38 maanden. De maximale duur van de WW wordt vanaf 1 januari 2016 geleidelijk (per kwartaal met een maand) teruggebracht van 38 naar 24 maanden. Vanaf 1 april 2019 geldt dan een recht op maximaal 24 maanden WW-uitkering.

-De duur van de WW-uitkering is afhankelijk van het arbeidsverleden. In het huidige systeem telt elk arbeidsjaar voor één maand WW-uitkering. Een arbeidsverleden van 20 jaar = 20 maanden WW-uitkering. Dit blijft in



mr Heleen Dammingh
Van Benthem & Keulen
Advocaten & Notariaat
heleendammingh@vbk.nl

de nieuwe wetgeving hetzelfde voor de eerste tien jaar. Na tien jaar wordt er voor elk arbeidsjaar vanaf 2016 een halve maand WW-duur gerekend. Het arbeidsverleden vóór 2016 wordt aldus gerespecteerd; alle jaren voor 2016 tellen voor één maand WW.

-Eén van de voorwaarden voor het (behoud van het) recht op een WW-uitkering is de verplichting van de werkloze werknemer om te solliciteren. Een werknemer mag volgens het

huidige systeem het eerste jaar solliciteren op een baan met hetzelfde niveau. Na een jaar is een werknemer verplicht om alle arbeid te aanvaarden, ongeacht het niveau. Vanaf 1 juli 2015 mag een werknemer nog steeds de eerste zes maanden solliciteren op een baan met hetzelfde niveau, maar na deze zes maanden wordt alle arbeid als passend beschouwd. Dit betekent dat een werkloze werknemer na zes maanden op alle functies moet solliciteren, ongeacht het niveau van de baan, tenzij aanvaarding om redenen van lichamelijke, geestelijke of sociale aard niet van hem kan worden gevergd.

-Per 1 juli 2015 wordt de verrekening van inkomsten uit arbeid van een WW-gerechtigde gewijzigd. Op dit moment wordt het gewerkte aantal uren verrekend met de WW-uitkering. Dit kan tot een lager totaal inkomen leiden in de situatie dat een werknemer arbeid aanvaardt tegen een loon dat lager is dan de hoogte van de WW-uitkering. Om een dergelijk financieel nadeel tegen te gaan en werkhervatting tegen een lager loon niet te ontmoedigen, wordt de systematiek van urenverrekening vervangen door een systematiek van inkomensverrekening. Deze systematiek houdt in dat een deel van de (extra) inkomsten in mindering wordt gebracht op de uitkering. Het overige deel behoudt de werknemer, zodat werkhervatting altijd lonend is. ■

Resultaatgerichte communicatie

De reputatie van een bedrijf is zo'n beetje het kostbaarste bezit van iedere onderneming. Pers en social media kunnen uw naam maken of breken. Paapstvandam, bureau voor communicatie staat grote en kleine ondernemingen bij in het professioneel opbouwen en onderhouden van hun reputatie.

Maar ook zorgen we voor het geloofwaardig en correct informeren van de media, medewerkers, zakelijke relaties en andere stakeholders. Marcel Paapst en Harry van Dam, partners in het bureau, denken met u mee en adviseren u, maar daar blijft het niet bij. Zij zorgen ook voor de uitvoering. Bij die hands on aanpak worden ze zo nodig ondersteund door een klein, hoogwaardig bureauteam. Maar de klant heeft altijd rechtstreeks contact met de partners.

Dus wilt u resultaatgerichte communicatie (of dat nu voor een afgebakend project is, in een crisissituatie of langere tijd op interim basis), dan staan we klaar. Op basis van ruime ervaring in de journalistiek bereiden we u met gerichte mediatraining ook grondig voor op interviews en andere ontmoetingen met de media. Een degelijke, professionele voorbereiding op een mediaoptreden is cruciaal als u uw reputatie in stand wilt houden en het moment optimaal wilt benutten.

En trouwens, het schrijven van écht goede teksten (interviews, columns, speeches, content voor websites) is eveneens één van onze kwaliteiten!

Kijk voor recente activiteiten op www.paapstvandam.nl.



objectbeveiliging | mobiele surveillance | winkelsurveillance
evenementenbeveiliging | ad hoc diensten
huismeesters | receptiediensten | hotel safety & security
advies en beveiligingsplannen | recherchediensten

Net als een adelaar moet je als beveiligingsbedrijf overzicht hebben en tegelijkertijd de details niet uit het oog verliezen. Daar draait het bij VMB security & services allemaal om. We houden ons bezig met de meest uiteenlopende beveiligingsoplossingen en de bijbehorende technische toepassingen. U doet niet alleen uw voordeel met onze kennis en jarenlange ervaring, maar ook met onze gemotiveerde en goed opgeleide medewerkers. Dat is wel zo'n veilig gevoel.

Meer weten over onze beveiligingsoplossingen?

Kijk dan op www.vmb-security.eu, mail naar info@vmb-security.eu of bel 0297 581 583!



Grontmij heeft veel ervaring met collectieve beveiliging

Veiligheid speerpunt op bedrijventerreinen

Veiligheid is een van de belangrijkste thema's voor bewoners van bedrijven- en kantorenparken. 'Als het gaat om issues die collectief geregeld worden, heeft beveiliging veelal de hoogste prioriteit,' weet René Pfeiffer. Hij is manager Grontmij Parkmanagement Nederland en al meer dan acht jaar verantwoordelijk voor Businesspark Papendorp en Bedrijvenpark De Wetering/Haarrijn.

Voor het borgen van veiligheid op bedrijventerreinen wordt gebruik gemaakt van cameratoezicht, mobiele surveillance of een combinatie ervan. 'In Papendorp is sprake van cameratoezicht met alarmopvolging, op De Wetering/Haarrijn wordt de veiligheid bewaakt via collectieve surveillance. Met beide instrumenten heeft Grontmij ruime ervaring. We kennen mogelijke knelpunten en weten waar extra aandacht nodig is.' Inbraken komen zowel in Papendorp als op De Wetering/Haarrijn slechts beperkt voor. 'Onderbouwd door cijfers onderscheiden de gebieden zich hiermee van andere bedrijventerreinen in de stad.'

Preventie

In een optimale situatie is volgens Pfeiffer sprake van zowel cameratoezicht als fysieke surveillance. 'Camera's zijn altijd aanwezig en kunnen 24 uur per dag registreren, maar hebben een beperkt bereik en kunnen geen situaties inschatten. Kenmerk van mobiele surveillance is dat een beveiligder direct kan reageren, al dan niet aangestuurd vanuit een camera-toezichtcentrale. Hij kan een verdachte situatie ter plaatse beoordelen. Verder valt een rondrijdende surveillanceauto goed op. Hierdoor neemt het gevoel van veiligheid bij bedrijven en medewerkers aanzienlijk toe. Ook gaat er een preventieve werking van uit.'

Veiligheidsbeleving vergroot

In de avond- en nachtelijke uren en in de weekenden rijdt een auto van de collectieve beveiligder over De Wetering/Haarrijn. 'Bij een alarmmelding is de beveiligder veelal binnen een aantal minuten ter plaatse. In zo'n geval is een tweede auto als back-up aanwezig zodat de surveillance gewoon doorgaat.' De fysieke surveillance wordt ook ingezet voor de veiligheid van individuele werknemers. 'Mensen kunnen bellen als zij zich onveilig voelen. Bijvoorbeeld als iemand in het donker een stuk naar de auto moet lopen of per fiets het gebied verlaat. De op het bedrijventerrein aanwezige beveiligder houdt dan een oogje in het zeil. Deze mogelijkheid vergroot de veiligheidsbeleving aanzienlijk.'



René Pfeiffer: 'Zorgvuldigheid en transparantie staan voorop bij de aanbesteding van collectief cameratoezicht.'

Maatwerk

De prestaties in de regio hebben ertoe geleid dat Grontmij Parkmanagement gevraagd is om de Europese aanbesteding te begeleiden voor collectief cameratoezicht op acht Utrechtse bedrijventerreinen. Pfeiffer is algeheel procesmanager bij dit traject. 'Daarbij is sprake van maatwerk per gebied. Telkens wordt zowel de huidige als de gewenste situatie voor wat betreft cameraplanting in kaart gebracht. Dat gebeurt in nauw overleg met gemeente en vertegenwoordigers van de bedrijventerreinen. De plannen per gebied worden geïntegreerd in één collectieve aanbesteding. Zorgvuldigheid en transparantie staan daarbij voorop. Zo houden we een ruime termijn aan voor de inhoudelijke interactie met de inschrijvende partijen.'

Beter toezicht, lagere kosten

Het collectieve cameratoezicht is naar verwachting in de tweede helft van volgend jaar operationeel. Pfeiffer is zeer content met de aanbestedingsopdracht. 'Het collectieve cameratoezicht verliep in het verleden niet altijd naar wens. Harde doelstelling is om nu een situatie te creëren waarbij ondernemers maximaal waar voor hun geld krijgen. Concreet: een in alle opzichten beter cameratoezicht tegen lagere kosten, vergeleken met de huidige investering en het niveau van dienstverlening.' Desgewenst kan Grontmij na de aanbesteding een rol spelen als het gaat om monitoring en kwaliteitsbewaking. 'Ook hierbij zijn uiteraard schaalvoordelen mogelijk. Onze ervaring met het vergroten van veiligheid kan ook los van het bredere kader van parkmanagement voor veel bedrijventerreinen van waarde zijn.' ■

Voor meer informatie:

Grontmij Parkmanagement Nederland
T 030 241 22 23 - info@grontmijparkmanagement.nl
www.grontmij.nl

Zachte politietaken in goede handen bij particuliere beveiligers

De politie de harde kant; de particuliere beveiliging de zachte kant van veiligheid. Hierover zijn de leden van het Comité van Aanbeveling van de campagne 'Veiligheid raakt iedereen' het roerend eens. Met deze campagne brengt de beveiligingssector haar bijdrage aan een veilige samenleving over het voetlicht. 'De branche zou zich sterker kunnen profileren als complement van de politie,' stelt Elbert Roest. 'De dienstverlening van de beveiliging moet hoog professioneel zijn,' zegt Tjibbe Joustra. 'Wat betreft gastheerschap adviseer ik beveiligers een kijkje te nemen in de hotelbranche, want ook de minder aangename persoon moet je altijd netjes te woord staan.'



Beveiliging Fred Panneman: 'Hoe slimmer je met informatie kunt werken, hoe leuker ons vak wordt.'



REGIONAAL INFORMATIEPROTOCOL

Binnen het convenant Particuliere Beveiliging werken de gemeente Laren, politie Gooi en Vechtstreek en een beveiligingsbedrijf nauw met elkaar samen om de veiligheid binnen de gemeente te verbeteren en te borgen. Afstemming en informatie-uitwisseling vinden plaats in het kader van hun toezicht- en handhavingstaak met als doel een efficiënte en effectieve aanpak van de criminaliteit, overlast en anderzortige verstoringen van de openbare orde en veiligheid. Het convenant in Laren heeft geleid tot een regionaal informatieprotocol. Dit protocol is het richtsnoer voor het delen en verwerken van informatie tussen politie en particulier beveiligingsbedrijf.

Elbert Roest, burgemeester van de gemeente Laren, blijft succes boeken met het convenant Particuliere Beveiliging (zie kader). ‘Vanaf het eerste moment hebben wij ons de vraag gesteld: waar zit het belang van de politie? Ontzorging, taken uit handen nemen, daar is men gevoelig voor. In de praktijk zie je dan dat het politiewerk naadloos overgaat in beveiligingswerk. Bij een calamiteit is de politie op een zeker moment klaar met het werk. De hele nacht blijven patrouilleren wordt wel gevraagd, maar is in feite geen politietoek. Beveiligers nemen dat deel gewoon over. We hebben zelfs bij opsporing goede ervaringen. Beveiligers vinden de overalls van twee inbrekers en dragen die netjes over aan de politie. Voorwaarde is sowieso dat je elkaar vertrouwt en niet in elkaars vaarwater komt. Het blijft aftasten welke informatie je met elkaar deelt en hoe je dat doet. Daarvoor zijn richtlijnen opgesteld, waarmee we ook justitie aangeliënd houden. In dat spanningsveld zoek ik graag de grenzen op. Zo geeft de politie aan beveiligers wel informatie over veelplegers door, maar mogen namen en foto’s niet in surveillanceauto’s van het particuliere beveiligingsbedrijf liggen. Ons protocol

voor informatie-uitwisseling is gewoon beschikbaar; meerdere gemeenten hebben het al bij ons opgevraagd.’

Hoe slimmer hoe leuker

Qua optreden en uitstraling zijn beveiligers niet wezenlijk anders dan agenten. Ze zijn beiden alert, gericht op de zaak en hebben behoefte aan intelligence. Beveiligers Fred Panneman: ‘Hoe slimmer je met informatie kunt werken, hoe leuker ons vak wordt. Informatie-uitwisseling is een vraagstuk, hoor. Want informatie is schaars en dus cruciaal. Goed om te zien dat een democratisch gekozen orgaan als de gemeenteraad zo positief is over de inzet van beveiligers. In de branche komt resultaatgericht uitbesteden steeds meer voor. Samen stel je het doel vast, het beveiligingsbedrijf bepaalt zelf de invulling. Het doel is tweeledig: hogere tevredenheid over de veiligheid en een afnemend aantal meldingen. Meten of mensen vinden dat het veiliger is geworden, maakt de zaak concreet.’

Roest: ‘In onze wijken kunnen we dat echt hard maken: het aantal inbraken in particuliere woningen is aanzienlijk lager dan in wijken waar de aanpak niet wordt gebruikt.’

Geen feestpolitie

Tjibbe Joustra, voorzitter van Onderzoeksraad voor Veiligheid: ‘Taken en informatie zijn twee verschillende zaken. Informatie delen is cultuurgevoelig en een cultuur verander je niet zomaar. Als taken verschuiven, moet je dat goed kunnen uitleggen. We vinden het nu de normaalste zaak van de wereld dat de politie geen parkeerovertradingen meer uitschrijft. En dat zij zich niet meer bekommert om de bewaking van bedrijventerreinen. Het is dus een kwestie van gewenning. Dat zie je zich ook voltrekken bij evenementen. De politie is geen feestpolitie die enkele malen per week uitrukt om een evenement in goede banen te leiden; dat kan natuurlijk allang niet meer. Gemeentebesturen zijn vaak nog zoekende, weten niet van de hoed en de rand. Het is een veld waar veel misverstanden heersen en de financiën leidend zijn. Zo kun je in de ene gemeente verzeild raken in een discussie die in een andere gemeente allang geregeld is.’

Tax works for you

‘Ook bij evenementen zie je dat beveiligers verantwoordelijke taken prima aankunnen,’ aldus Roest. ‘Publiekstroom

KEURMERK VOOR BEVEILIGING

Wordt mijn privacygevoelige bedrijfsinformatie goed en correct beheerd? Kan ik mijn geld, sleutels en andere waardevolle bezittingen veilig achterlaten? Zijn alle medewerkers gescreend, worden sociale premies netjes afgedragen? 'Een volmondig ja,' aldus Laetitia Griffith, voorzitter van de Nederlandse Veiligheidsbranche. 'Dat is de belofte van onze keurmerken. Een opdrachtgever hoeft zijn hoofd niet te breken over de vraag of een beveiligingsbedrijf de zaken op orde heeft. Keurmerkhouders worden jaarlijks getoetst door een onafhankelijke certificatie-instelling, zowel op kantoor als op de locaties waar beveiligingswerkzaamheden worden uitgevoerd.' De beveiligingsbranche had behoefte aan een instrument waarmee bonafide bedrijven zich richting opdrachtgevers kunnen onderscheiden van bedrijven die het niet zo nauw nemen met de regels. De sector koos voor zelfregulering en ontwikkelde een keurmerk. Griffith: 'Dit keurmerk is goed voor de reputatie van zowel opdrachtgevers als beveiligingsbedrijven. Het schept duidelijkheid en vertrouwen. Opdrachtgevers kunnen snel en makkelijk checken of ze te maken hebben met een betrouwbaar bedrijf.' Wat betekent deze vorm van zelfregulering voor de beveiligingssector? 'Bij aanbestedingen wordt het hebben van een keurmerk steeds vaker als eis gesteld. Maar het blijft een grote uitdaging om nog meer partijen bekend en vertrouwd te maken met het keurmerk. Ook als het gaat om business-to-business.'



Laetitia Griffith: 'Keurmerk schept duidelijkheid en vertrouwen.'

in goede banen leiden vraagt veel van je sociale vaardigheden. Je moet er echt staan en de juiste beslissingen nemen.' 'Wij kennen het donkere dagen-offensief,' aldus de Larense burgemeester. 'In deze periode rijden beveiligers rond en dat wordt opgemerkt. Sterker nog, het publiek vindt het fantastisch! Tax works for you; burgers zien met eigen ogen waaraan de gemeentelijke belasting wordt besteed. Veiligheid in de eigen omgeving vinden mensen echt heel belangrijk.'

Maatschappelijke ontzorging

'De komst van de Nationale Politie heeft tot veel veranderingen geleid,' weet Joustra. 'Ook zie je onbedoelde effecten aan de onderkant van de ordehandhaving. De politie schuift in de rol van justitiële politie, het bestuurlijk overleg met burgemeester loopt mank en de gemeentelijke politie komt via de achterdeur weer terug. Soms zie je bewakingsdiensten uitgevoerd worden door dure politiemensen. Dat kun

je toch heel anders oplossen?'

Roest: 'Als de tendens doorzet, ontstaat een gat. Laten we ons concentreren op de goede voorbeelden. In de meldkamer van Eindhoven zit particuliere beveiliging letterlijk naast de politie. Ieder met zijn eigen verantwoordelijkheid.' Joustra vindt het tijd dat beleidsmakers het gat in het veiligheidsbeleid adresseren; eromheen lopen heeft geen zin. Roest vult aan: 'Koppel het aan democratische legitimering, dan kun je het anders gaan doen. Beveiliging kan zorgen voor maatschappelijke ontzorging en kan veel service bieden. Die velden en taken zouden veel explicieter beschreven moeten worden. De politiecapaciteit neemt af, dus neemt de grip van de burger op de politie af. Onze conclusie was: we gaan eigen personeel inkopen. Bij ons beslist de politie zelf wanneer particuliere beveiligers worden ingeschakeld. Bij incidenten komt dat regelmatig voor. Dan wordt gewoon gerapporteerd hoeveel uren de beveiligers actief zijn geweest. Mijn gemeenteraad

betaalt de rekening; zonder problemen want zij ziet de politie zich liever concentreren op hoofdtaken.'

Broeierige situaties

Gaat nieuwe technologie de beveiligers verder op weg helpen? Joustra: 'Dat is geen vraag maar een maatschappelijke ontwikkeling waarvoor geldt: wie hiermee niet in de pas loopt, bestaat straks niet meer. Wel of geen gebruik maken van nieuwe techniek is niet het issue, maar het op de beste manier aanwenden binnen het bestek van het beveiligingswerk. Ik verwacht overigens zeker dat het een positieve invloed heeft op de informatie-uitwisseling van politie en beveiliging.' Roest: 'In een gemeente sta je met technologie dichterbij alerte signalering en broeierige situaties. Je ziet dat ook burgers het omarmen met initiatiefavonden en Whatsapp-groepen. Kapotte straatverlichting en prullenbakvandalisme, dit soort zaken kunnen moeiteloos doorgegeven worden.' ■

Collectieve aanbesteding cameratoezicht acht Utrechtse terreinen

Veiligheid samen vergroten

TEKST HANS HAJÉE

Om bedrijventerreinen veiliger te maken, is camerabeveiliging een belangrijk hulpmiddel. Acht Utrechtse gebieden besteden deze voorziening gezamenlijk uit. 'Dit moet leiden tot een aanzienlijke besparing. Ook kunnen nieuwe technieken helpen om de kwaliteit van het toezicht te verbeteren.' In de tweede helft van 2015 moet de nieuwe collectieve camerabeveiliging operationeel zijn.

Jean Huijten is facilitair manager bij Terberg Leasing, gevestigd op Kanaleneiland. Hij is al jarenlang betrokken bij veiligheidsinitiatieven in dit gebied. Samen met Simon Fortuyn (Nieuw Overvecht) en Frank van Essen (Lage Weide) trekt hij namens de acht terreinen het project rond de aanbesteding. 'Al twintig jaar worden aan de westflank van Utrecht vormen van beveiliging gemeenschappelijk geregeld,' vertelt Huijten. 'Het gezamenlijke cameratoezicht is ooit opgestart door een aantal grotere bedrijventerreinen. Sinds drie jaar wordt deze voorziening gefinancierd via het Ondernemersfonds Utrecht. Hierdoor is een eind gemaakt aan de *free riders*; bedrijven die niet meebetalen maar wel profiteren van de collectieve inspanningen.'

De camerabeelden worden nu uitgekeken via het Dienstencentrum van de gemeente Utrecht. 'De concessie die de gemeente hiervoor verleent, loopt aan het eind van het jaar af. Daarom is het nu een goed moment om de collectieve camerabeveiliging te heroverwe-



gen. Voor de komende tijd is in goed overleg met de gemeente de uitkijk van de camera's veiliggesteld.'

Kwaliteitsslag

Voor de nieuwe gemeenschappelijke camerabeveiliging sloeg een aantal gebieden de handen ineen: Cartesiusweg, Oudenrijn, Lage Weide, Nieuw Overvecht, Meubelboulevard, Kanaleneiland, Rijnsweerd en Papendorp. Huijten: 'Wij denken dat het goedkoper kan, terwijl tegelijkertijd een kwaliteitsslag mogelijk is. Nu worden camera's in principe 24 uur per dag uitgekeken. Overdag heeft continu uitkijken minder effect omdat veel activiteiten op de terreinen plaatsvinden. Daarom zal in de toekomst overdag minder live worden uitgekeken. De 24/7-beelden zullen wel worden bewaard volgens de geldende regels.' In de avonden is het eenvoudiger om mensen met verkeerde bedoelingen te onderscheiden. 'Dus het is veel effectiever om vooral daarop te focussen. Ook zijn er technieken om camera's gericht in te zetten. Bijvoorbeeld alleen als er beweging is of bij een alarmmelding. Particuliere meldkamers hebben veel kennis en ervaring op dit gebied.'

Overleg met gemeente

De acht Utrechtse terreinen gaven eind november aan Grontmij opdracht om de aanbesteding

te begeleiden. 'Deze organisatie beschikt over veel relevante knowhow. Er is een uitgebreid programma van eisen opgesteld. Per gebied worden de beste cameralocaties in kaart gebracht. Daarbij wordt ook rekening gehouden met de historische criminaliteitscijfers. Plaatsing van camera's geschiedt in nauw overleg met de gemeente. Je kunt immers niet maar zo overal een camera neerhangen.'

Waar mogelijk zullen bestaande camera's worden overgenomen. 'Maar het merendeel ervan is aan het eind van de levenscyclus en zal worden vervangen. Ook dat maakt het nu tot een logisch moment om de collectieve camerabeveiliging opnieuw te bezien. Of en in welke vorm de acht deelnemende terreinen daarnaast ook fysieke surveillance inzetten, bepalen de individuele gebieden zelf.'

Zorgvuldig

Wanneer moet de nieuwe gezamenlijke opzet operationeel zijn? 'De inventarisatie van de optimale cameralocaties per bedrijventerrein moet zorgvuldig gebeuren en kost dus tijd. Ook gaat het om een Europese aanbesteding. We hebben dus te maken met officiële procedures en de daarbij geldende termijnen. In de tweede helft van 2015 zal het cameratoezicht nieuwe stijl worden gerealiseerd.' ■

Ondernemen met oog voor de toekomst bij Mereveld

‘Het mooiste vak ter wereld’



Hans Stelling (links) en Jasper Kuipers

Mereveld kent een opmerkelijke historie. ‘Het bedrijf is in 1938 min of meer bij toeval ontstaan,’ vertelt Hans Stelling, die samen met zijn broer Co als vertegenwoordiger van de derde generatie de directie voert. ‘Mijn opa was paardenhandelaar. Er waren vaak zoveel gasten in huis dat oma van lieverlee maar een café is begonnen. Aanvankelijk vlakbij de voormalige renbaan Mereveld. Vanwege de aanleg van de A27 volgde in 1979 verhuizing naar de huidige locatie. Hier hebben mijn ouders het horecabedrijf verder uitgebouwd. Daarbij is de nadruk geheel komen te liggen op bijeenkomsten en evenementen.’

Omringd door groene holes

Mereveld is een officiële trouwlocatie van de gemeente Utrecht. ‘We zijn een populaire plek voor bruiloften en feesten. Sommige gasten vieren hier zelfs niet alleen hun bruiloft maar ook latere mijlpalen als het 12,5- of 25-jarig huwelijk. Verder richten wij ons nadrukkelijk op de zakelijke markt: denk aan evenementen, bedrijfsfeesten en congressen.’

Mereveld is zowel per openbaar vervoer als met de auto goed bereikbaar en beschikt over ruime parkeergelegenheid. Ondanks

de nabijheid van een aantal belangrijke snelwegen ligt het bedrijf in een landelijke omgeving, grotendeels omringd door de groene holes van golfclub Amelisweerd. Afhankelijk van de invulling kan Mereveld feesten tot wel 700 gasten faciliteren. ‘Ook zakelijk vinden grote evenementen plaats, bijvoorbeeld voor bedrijven als KLM en bol.com,’ meldt Stelling. ‘Naast capaciteit is voor zakelijke opdrachtgevers onze flexibiliteit van wezenlijk belang. De ruimtes zijn door schuifwanden eenvoudig in grootte aan te passen. Ook beschikt Mereveld over drie verschillende entrees. Zo krijgt elke bijeenkomst een persoonlijk karakter.’

Mensenwerk

Dat persoonlijke aspect is volgens Jasper Kuipers een onderscheidende eigenschap van Mereveld en haar ondernemers. Het markante familiebedrijf is een van zijn klanten als accountmanager van Rabobank Utrecht. ‘Faciliteiten en uitstraling zijn bij Mereveld van een hoog niveau; de inrichting is sfeer- en tegelijkertijd modern. Wij helpen naast met kennis, netwerk en financiering ook graag met hun innovaties en verduurzaming. Maar het echte onderscheid zit in de persoonlijke aanpak van Hans, Co en hun team. In de

Mereveld is een begrip in Utrecht en verre omgeving als locatie voor feesten, bruiloften en zakelijke evenementen. Met hun team onderscheiden Hans en Co Stelling zich door een persoonlijke benadering. Accountmanager Jasper Kuipers van Rabobank Utrecht heeft veel waardering voor het ondernemerschap van beide broers: 'Waar we kunnen, helpt Rabobank familiebedrijven als Mereveld nog net iets innovatiever en groener te worden.'

manier waarop ze met opdrachtgevers en gasten omgaan.' Zijn vak is mensenwerk, weet Stelling. 'Het gaat erom, verbinding te maken met je klanten; hun vertrouwen te winnen en dat vervolgens waar te maken. Door goed te luisteren, kunnen wij optimaal inspelen op wensen en verwachtingen. Van het offertestadium tot de laatste gast met een goed gevoel op weg naar huis is.' Medewerkers spelen daarbij een sleutelrol. 'Zij zijn ons visitekaartje en zorgen ervoor dat het gasten aan niets ontbreekt. Enthousiasme en flexibiliteit zijn onmisbare eigenschappen. Daarom steken wij veel tijd in de selectie en training van onze mensen.' Ook de processen achter de schermen krijgen aandacht. 'Waar mogelijk zijn deze geautomatiseerd. Zo worden alle drankjes automatisch geregistreerd. Hierdoor verloopt de administratieve verwerking efficiënter en krijgen klanten na een evenement een heldere rapportage.'

Scherp oog

Als Rabo-accountmanager kijkt Jasper Kuipers bij verschillende bedrijven in de keuken. Hij heeft veel waardering voor het ondernemerschap van Hans en Co Stelling: 'Ook al gaan de zaken voorspoedig, zij hebben een scherp oog voor mogelijke verbeteringen en kiezen ervoor om te investeren met het oog op de toekomst. De geautomatiseerde drankenregistratie is daarvan een goed voorbeeld, net als de pas afgeronde verbouwing.'

Een aantal jaren geleden onderging de grote zaal van Mereveld een ingrijpende metamorfose. 'Bar, vloer, aankleding en verlichting zijn aangepakt,' vertelt Hans Stelling. 'Dat leverde veel positieve reacties van gasten op. Mede daardoor besloten we ook de zaal Het Koetshuis te verbouwen. Aankleding en uitstraling zijn aangepast en door een flexibele schuifwand kunnen we ook kleinere bijeenkomsten prima herbergen.'

Extra zekerheid

Naar aanleiding van de verbouwing was er veel contact met Jasper Kuipers. 'Uitgangspunt is, maximale toegevoegde waarde te bieden voor al onze klanten,' zegt hij. 'Uiteraard kijk ik altijd waar het Rabo-netwerk van waarde kan zijn of hoe de bank anderszins een verbindende rol kan spelen. We zijn altijd dichtbij en betrokken, maar vooral bij bijzondere gebeurtenissen als een financieringsvraag is er een tijdlang intensief contact. Voorafgaand aan de verbouwing van Mereveld hebben we samen goed gekeken naar het plan en de haalbaarheid ervan. Innovatieve en duurzame oplossingen stonden daarbij centraal.'

EEN GOEDE ZAAK

Mereveld is bekroond met een gouden Green Key, de hoogste beoordeling van dit internationale keurmerk voor duurzame bedrijven in de recreatie- en vrijetijdsbranche. 'Daar komt best wat bij kijken,' weet Hans Stelling. 'Zoals warmteterugwinning en het gebruik van energiezuinige verlichting. Ook op sociaal gebied dragen we een steentje bij. Via de Stichting Kinderoncologische Vakantiekampen zijn regelmatig zieke kinderen bij ons te gast.'

In hoeverre hechten klanten waarde aan het maatschappelijk verantwoord ondernemen van Mereveld? 'Net zo goed als wij letten op de duurzame prestaties van leveranciers doen onze opdrachtgevers dat ook. Zeker bij overheidsorganisaties maar ook voor steeds meer bedrijven is dit een belangrijke overweging bij de keuze van een locatie. Duurzaamheid wordt vanzelfsprekend. En dat is een goede zaak.'

Stelling kijkt tevreden terug op dit traject. 'Rabobank Utrecht heeft veel kennis en ervaring in huis. Als zij bij een ingrijpend besluit als deze verbouwing achter onze keuzes staan, geeft dat extra zekerheid. Ook Jasper's betrokkenheid wordt gewaardeerd. Toen de verbouwing klaar was, is hij als een van de eersten het eindresultaat komen bewonderen.'

Ruimte voor kwalitatieve groei

Wat zijn de ambities van de broers Stelling met hun Mereveld? 'Het bedrijf op de huidige stabiele basis in kwalitatieve zin verder uitbouwen. In kwalitatieve zin, omdat de mogelijkheden voor groei in fysieke zin bereikt zijn maar we nog veel slagen willen en kunnen maken in de verbetering van onze dienstverlening.' In de verdere toekomst hoopt Stelling dat de vierde generatie te zijner tijd het stokje van het familiebedrijf overneemt. 'Maar zoiets moet op een natuurlijke manier verlopen; je kunt het niet afdwingen. Ik herinner me nog goed het standpunt van mijn ouders: "Ga eerst maar eens ergens anders werken, buiten de deur kijken. Vind je de horeca dan nog steeds het mooiste vak ter wereld dan ben je van harte welkom in het bedrijf".' ■

Breng bijeenkomst in balans

Met de toenemende werkdruk op kantoor en de stijging van de pensioengerechtigde leeftijd wordt een gezonde levensstijl steeds belangrijker. Wie goed voor zichzelf zorgt, maakt meer kans om tot hoge leeftijd fysiek en mentaal gezond te blijven. Reden te meer om de vaak stressvolle zakelijke bijeenkomsten te verrijken met een in- of juist ontspannend element.

Gezond eten is een goede manier om vermoeidheid tegen te gaan. Eten en diëten zijn altijd *trending topics* geweest, maar beginnen nu echt een hype te worden. Aan de ene kant worden we verleid door talloze televisieprogramma's met sterrenkoks die de heerlijkste gerechten bereiden. Anderzijds dichten gezondheidsfanatici voedsel allerlei goede of slechte eigenschappen toe. Om meer aandacht voor gezonde voeding te creëren, kan het aanbod in een bedrijfsrestaurant worden doorgelicht. Andere suggestie: organiseer een kookworkshop voor het personeel en probeer op die manier gezonde voeding te promoten.

Raften

Bewegen is goed voor lichaam en geest. Wie voor zijn werk regelmatig hotels bezoekt, kan vaak terecht in een gym met net zoveel faciliteiten als een reguliere sportschool. Uiteraard zijn er ook legio mogelijkheden om in teamverband met medewerkers sportieve activiteiten te ondernemen. Denk aan boogschieten, raften



of touwklimmen. Naast de conditie wordt op die manier ook de onderlinge band tussen collega's versterkt.

Frisse blik, helder hoofd

Voor wie even alles wil vergeten, is een wellnesscenter the place to be. Diverse ketens hebben vestigingen verspreid over het land. Ook zelfstandige spa- en beautylocaties zijn een perfecte plek om helemaal tot rust te komen. Een recente trend is het fenomeen boerderijspa's, veelal kleinschalige voorzieningen op een bijzondere locatie.

Een element van ontspanning tijdens of na een zakelijke bijeenkomst draagt niet alleen bij aan de fitheid en mentale gezondheid van de aanwezigen. Een ontspannende pauze zorgt ook voor een frisse blik en een

helder hoofd. Dat komt het resultaat van een vergadering, training of andere bijeenkomst zeker ten goede.

Koe-knuffelen

Naast gezonde voeding, voldoende lichaamsbeweging én lichamelijke ontspanning verdient ook de geest aandacht. Het actuele toverwoord is *mindfulness*. Accepteer negatieve en positieve ervaringen als onvermijdelijk, is de wijze les. Laat je zo min mogelijk meeslepen door zorgen, ergernissen en angsten. Leer om dingen los te laten en geniet van het moment. Met een workshop mediteren, schilderen, zandkastelen bouwen of koe-knuffelen kun je geestelijk tot rust komen, je creativiteit ontplooiën en nieuwe inzichten opdoen. ■

makro

Partner voor ondernemend Utrecht

Makro Nieuwegein

Laagraven 7 - 3439 LG Nieuwegein

Makro Vianen

Edisonweg 4 - 4131 PC Vianen

T 0900-2025300 - www.makro.nl

Bedrijfszorg op topsportniveau

Vitale werknemers, minder verzuim

'Medicort biedt niet alleen topzorg voor onze werknemers maar denkt ook mee om de dienstverlening te optimaliseren naar de maat van Pon.'

- Rik-Jan Modderkolk, Pon Fit Manager -



www.medicort.nl 088 - 70 80 800

SPORT&FITNESS magazine

Het beste magazine over training, voeding, fitness, bodybuilding en vetverbranding

www.sportenfitness.nl

HANS KOKX
Fotografie & Imaging

www.hkf-imaging.nl

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.



Prachtige locatie aan de Vecht

Restaurant | Vergaderen | Trouwen | Feesten | Terras aan het water

Restaurant Belle
Dorpsstraat 12 | Oud Zuilen
030 244 1790 | www.restaurantbelle.nl



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





JAPANS
Teppan Yaki, Seppan Yaki, Sushi & Sashimi

CHINEES
Specialiteiten uit Kanton en Szechuan

oriëntaals restaurant

Juliana | 花城

JAPANESE EN CHINESE SPECIALITEITEN

Oriëntaals Restaurant Juliana is de perfecte locatie voor een zakelijke bijeenkomst of diner. Optimaal bereikbaar en met ruime gratis parkeergelegenheid. De serre en het aangrenzende terras bieden een schitterend uitzicht op het Julianapark.

4



CONFERENTIEHOTEL KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



www.kontaktderkontinenten.nl - Soesterberg

8



Wees welkom in de culinaire huiskamer in het inspirerende Máximapark

www.anafora.nl - 030-6771005 - Utrechtseweg 4 - 3451 GB Vleuten

5

Vineyard food & drinks

to go • to stay • to work

Restaurant en werklocatie

Open op maandag t/m vrijdag vanaf 7 uur!

Atoomweg 63, Utrecht:
A2, afslag 7, volg X

www.vineyardfoodanddrinks.nl



Interieur fotografie: Bas Arps

Ontbijt | lunch | diner | wifi | gratis scannen en printen | oplaad- en aansluitpunten

9



Vergaderen * Trouwen * Feesten * Terrasserie * Catering

Noord IJsseldijk 107 D - 3402 PG IJsselstein - T 030 6875390
WWW.RESTAURANTMARNEMOENDE.NL

6

EXPO HOUTEN STAAT VOOR ONDERNEMEN EN PARTNERSHIP

- Centraal gelegen
- Makkelijk bereikbaar
- Gratis wifi
- Exclusiviteit
- Full service concepten
- Zichtlocatie A27
- Eén contactpersoon

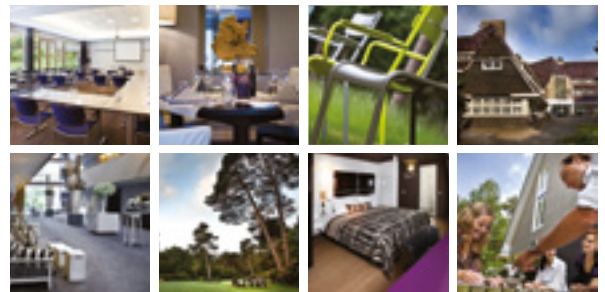


EXPO HOUTEN

Beurzen, congressen en vergaderen

www.expohouten.nl

10



Woudschoten

HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

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

7



Oud London

HOTEL RESTAURANT
PROEF DE SFEER!

Vergadering - Training - Congres
Meeting - Evenement - Feest
Ontbijt - Lunch - Diner - Overnachten

GOEDE BEREIKBAARHEID - GRATIS WIFI - GRATIS PARKEREN

Oud London
New Business!

WWW.OULDONDON.NL - ZEIST

11

RESTAURANT ZUIVER HEERLIJK GASTVRIJ



Prachtige locatie voor lunch, diner & meeting

Restaurant | Vergaderen |
Bedrijfsevent

Nabij afslag A2
Gratis parkeren

Restaurant Zuiver
Krommewetering 51 | Utrecht
030 238 3233

www.zuivergastvrij.nl

Carlton President overtreft verwachtingen

'Hier voelt elke gast zich speciaal'

Carlton President is een luxe 4 sterren hotel waar ontmoeten centraal staat. Ideaal gelegen dichtbij uitvalswegen en slechts enkele autominuten van het centrum van Utrecht, is het hotel de perfecte zakelijke bestemming waarbij de verwachtingen van de gasten overtroffen worden. Gasten worden persoonlijk ontvangen, begeleid en uitgezwaaid.

'Door aan elk mogelijk verzoek aangaande comfort, inspiratie en connectiviteit te kunnen voldoen, combineert Carlton President de persoonlijke aandacht voor alle gasten met het efficiënt afhandelen van elke vraag of verzoek,' aldus General Manager Bart Blikman. 'We verwelkomen de trainer of dagvoorzitter van een bijeenkomst en samen zorgen we ervoor dat de dag perfect verloopt. Het banqueting-team verlengt deze persoonlijke aandacht en service naar de deelnemers om de perfecte werkomgeving te creëren – dat is waar Carlton President om bekend staat.'

Vergaderen, ontmoeten en verbinden

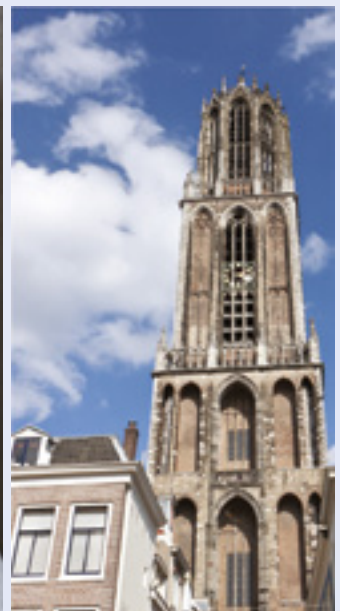
De negen multifunctionele zalen in het hotel worden gebruikt door een breed scala aan bedrijven uit zowel binnen- als buitenland. Met de mogelijkheid om zalen te bieden voor 4 tot 350 deelnemers, biedt Carlton President voor elke gelegenheid een geschikte ruimte. De grootste zaal van 265 m² biedt een vierkante ononderbroken vergaderruimte met een 6 meter hoog plafond voor de ultieme conferentiebestemming.

Elke offerte is anders en wordt daarom op maat gemaakt. De diversiteit aan mogelijkheden bij Carlton President vraagt om een enthousiast, betrokken en creatief team.

Kennisdeling

Met het aanbieden van flexibele werkplekken via Seats2Meet is het aanbod compleet. Gasten parkeren gemakkelijk op één van de ruim 250 gratis parkeerplaatsen en boeken ter plekke, waarbij ze gebruik

kunnen maken van de aangename werkplek inclusief WiFi, koffie en thee. 'Het enige wat we hiervoor vragen is uw kennis beschikbaar te stellen voor onze andere "Workspace" boekers, waaruit verrassende kennisdeling en samenwerking kan ontstaan.'





OVER CARLTON PRESIDENT

- 164 kamers.
- 9 multifunctionele conferentiezalen.
- Gratis WiFi in het hele hotel.
- Brasserie & Bar.
- Business centre.
- Leisure centre; biljart, tafeltennis en darts.
- Wellness; jacuzzi, sauna, Turks stoombad, solarium en fitness
- Gratis shuttle service van en naar station Maarssen, en naar diverse kantoorgebieden in de omgeving.
- Gelegen langs de A2, 22 (auto)minuten vanaf Schiphol en 10 (auto)minuten vanaf Utrecht-centrum.
- Ruime parkeergelegenheid met 250 parkeerplaatsen, inclusief oplaadpunten voor elektrische auto's.



FoodBook, eet wanneer u wilt

Gasten die hun verblijf willen verlengen, kunnen één van de 164 kamers boeken, bekend om hun enorm comfortabele boxspringmatrassen. Voor ontbijt, lunch en diner is de Garden Brasserie een uitstekende plek om te vertoeven met een uitgebreide selectie aan internationale gerechten die de gehele dag door te bestellen zijn vanuit het FoodBook. 'Wij bepalen niet wanneer onze gasten van welke menukaart mogen bestellen, bij ons staat de keuze vrij,' aldus Blickman.

Veel lof

Ontspannen in het hotel kan in het Leisure Centre inclusief wellnessfaciliteiten. De bar is gelegen in de Exchange Lounge, waar de attente barman veel lof ontvangt van de hotelgasten. Wanneer gasten een stap binnen de bar zetten, staat de favoriete wijn van de avond daarvoor alweer klaar. 'Past perfect in onze filosofie,' aldus Blickman. 'Wij willen dat elke gast zich speciaal voelt.' ■

CARLTON PRESIDENT

Floraweg 25 - 3542 DX Utrecht - T 030 241 41 82
 info@president.carlton.nl - www.carlton.nl/president



Leidsche Rijn Adviesgroep

Administratie- en Belastingdeskundigen

Voor al uw administratie en
fiscale belangen in het MKB.

De Dompelaar 1E
3454 XZ De Meern
Tel: 030-666 4866
www.LRA.nl

Lean&Duurzaam



www.vandenpol.com

www.tm-engineering.nl

Werktuigbouwkundig tekenburo

TM-Engineering-Service

*Een passende schakel
in het engineeringsproces*

Machine ontwerp
Detail engineering
Mechanisatie projecten
Detachering
Project begeleiding
Technische illustraties
Lay-out tekeningen

wij werken met;

3D-Inventor
3D-Solid Works
2D-Autocad

voor illustraties;

Google Sketchup

TM Engineering-Service, Nieuwe Rijksweg 23, 4128BM Lexmond, tel: 0347-342050

TM tekent voor;

Machinebouw
Installatietechniek
Procestechiek
Constructiewerk
Milieutechniek

**

Veiligheid
Logistiek
Presentatie

TM-Tekenservice

Creatief en inventief in oplossingen

Alg. Technisch tekenburo

www.tm-engineering.nl

Matthijs Rutten van Zumpolle Advocaten:

'Advocatenwerk is mensenwerk'

TEKST ARNOUD CORNELISSEN

Een stichting die advies wil over het in dienst nemen van een vrijwilliger; een cultureel centrum dat een conflict heeft met de verhuurder van het pand. Het zijn twee voorbeelden van kwesties waarbij Zumpolle Advocaten in Utrecht als partner van De Slinger Utrecht hulp bood. 'Maar waarom zouden we als Slinger-partners ook niet elkaar de helpende hand toesteken,' zegt advocaat Matthijs Rutten (39). 'Ook daar kunnen we het netwerk van de Slinger Utrecht best inzetten. Ook daar wordt uiteindelijk de Utrechtse samenleving beter van.'

De maatschap telt 10 advocaten die op diverse terreinen actief zijn, variërend van contractenrecht en huurrecht tot verzekeringen en familierecht. Rutten zelf houdt zich bezig met kwesties rond werk en inkomen. Het brede palet van het kantoor maakt het mogelijk dat op tal van terreinen aan Utrechtse organisaties hulp geboden kan worden.

De maatschappelijke verantwoordelijkheid die het kantoor neemt, 'komt uit een gevoel ons voor de samenleving te willen inzetten,' aldus Rutten. 'Wij zetten ons als advocaat in voor de medemens. Wij willen helpen problemen op te lossen en – en passant – staan wij tussen mensen en grote partijen als de overheid, ook met als doel die partijen bij de les te houden.'

Matthijs Rutten: 'Wij zetten ons als advocaat in voor de medemens.'



Kosten en baten

'We zijn als lid van de maatschap ook allemaal ondernemer, met alles wat daar bij hoort. We nemen zakelijke risico's, moeten investeren in acquisitie en onze klanten. Ook wij moeten steeds afwegen hoe wij kosten en baten in balans houden.' Aan de andere kant heeft het kantoor al 30 jaar een sociale praktijk. 'We gaan in procedures netjes met alle betrokkenen om. We zetten niemand onder druk en we gooien niet met modder. Door die aanpak selecteer je ook vanzelf je zakelijke klanten uit, die vanuit datzelfde gedachtegoed met mensen omgaan.'

Kennis en kunde

Zumpolle Advocaten wil graag in het netwerk van de Slinger Utrecht zowel de aangesloten partners als de maatschappelijke organisaties in de stad Utrecht adviseren op juridische terreinen. 'Wij hebben de kennis en kunde om problemen te voorkomen. Je ziet maar al te vaak dat een clubje mensen enthousiast ergens aan begint en dan opeens tegen problemen aanloopt. Bijvoorbeeld over algemene voorwaarden, bij het aangaan van (huur)contracten of het aannemen van personeel. Wij willen daarbij graag helpen. Dat willen we ook uitdragen.'

Social business incubators

Om die reden is Matthijs Rutten namens Zumpolle Advocaten ook toegetreden tot de 'social business incubators' van De Slinger Utrecht. Deze groep adviseert en begeleidt jonge maatschappelijke initiatieven en sociale ondernemingen bij de opstart of doorstart van hun initiatief. 'Natuurlijk is dat, binnen redelijke grenzen, op basis van 'liefdewerk oud papier'. ■

UIT UIT! UIT UIT! U

PLEITBEZORGER VAN FLAMENCO

Eric Vaarzon Morel behoort zonder enige twijfel tot de beste flamen- cogitaristen van Nederland. En dat niet alleen; hij is sinds zijn optre- den in De Wereld Draait Door ook de belangrijkste pleitbezorger van deze Spaanse muzieksoort. De Amsterdamse snarenvirtuoos kreeg in zijn jeugd jaren les van de legendarische Paco Peña. Hij verhuisde op zijn negentiende naar Spanje waar hij twee jaar lang de flamenco door en door leerde kennen. De laatste jaren werkte Eric samen met onder andere trompettist Eric Vloeimans, gitarist Harry Sacksioni en acteur Gijs Scholten van Aschat. Ook speelde hij tweemaal op het North Sea Jazz Festival. Gevoel en techniek, verenigd in een even unieke als bevolgen muzikant: dat is Vaarzon Morel.

Te zien op 11 januari in het Beauforthuis in Zeist en op 23 januari in TivoliVredenburg.
www.vaarzonmorel.nl



EMOTIONELE ROLLERCOASTER

Een klassiek stuk van Hugo Claus uit 1968 over een man die vrijkomt na een gevangenisstraf. Hij was veroordeeld vanwege seksuele handelingen met zijn tienerdochter. Tijdens een lange 'vrijdagnacht' drijft hij met zijn vrouw, haar minnaar en hun dochter de duivels uit het verleden uit. Het gevolg is een emotionele rollercoaster waarin vier acteurs continu balanceren tussen heftige gevoelens als woede en verzoening, kilte en passie, haat en liefde. Vrijdag is een geweldig verhaal, misschien wel het beste dat Claus ooit heeft geschreven. Het verwijst naar de oudheid – waarin vrijdag was gewijd aan Venus, de liefdesgodin – en naar de christelijke traditie, waarin vrijdag vooral een dag werd van boetedoening. Claus zocht de spanning tussen deze twee polen op. Ook gaat hij op zoek naar het antwoord op de vraag of de maatschappij iemand een tweede kans geeft. Meest opvallende kenmerk van deze voorstelling? Dat een tekst van ruim 45 jaar oud nog zo actueel is. En dat de hoofdrollen uitstekend bezet zijn met onder andere Ariane Schluter en Stefan de Walle.

Te zien op 4 januari in de Utrechtse Stadsschouwburg.
www.nationaletoneel.nl

INTERNATIONALE TOPACT ONTDEKT IN RESTAURANT

Een optreden van Karsu Dönmez is altijd van een zeldzaam hoog niveau. Jaren terug, toen ik in het Turkse restaurant van haar vader een hapje ging eten, gaf ze daar spontaan een concert. Ik wist niet wat ik hoorde: wat een stem, wat een timing, wat een muzikaal gevoel! Inmiddels is Karsu een internationale topact. Ze noemt haar muziek 'jazz cross-over, of zoiets'. Dat komt vooral neer op funk, lazy jazz, pop, blues en traditionele Turkse muziek. Ze zingt veel in het Turks en een inlands dialect daarvan, waarvan ze eerlijk toegeeft dat ze dat niet heel goed machtig is. Engels en plat Amsterdams gaan haar beter af. Het Utrechtse publiek kon al op 20 december genieten van Karzu in TivoliVredenburg. Gemist? Dan moet u iets verder reizen voor een herkansing. Want Karsu moet u horen en zien.

Te zien op 7 februari in het Muziekkwartier Enschede, op 11 februari in Ogterop Meppel en 18 februari in de North Sea Jazz Club te Amsterdam.
www.karsu.nl



IT UIT UIT! UIT UIT

ABBA OP ZIJN PRAAGS

Je kunt er van alles van vinden, maar tribute-bands trekken tegenwoordig overal volle zalen. Zeker deze Praagse variant van ABBA, de meest succesvolle band in de geschiedenis van de popmuziek. Dit gezelschap – hun officiële naam luidt ABBACZ – zet een optreden neer dat tot in het kleinste detail overeenkomt met de presentatie en muziek van het illustere Zweedse viertal. Alles aan deze revival is 100% live, zonder hulpmiddelen of playbacks. Ook kostuums, choreografie en lichtshow zijn origineel. De Tsjechische tribute-band is uitgegroeid tot een van de beste in Europa. Ga terug in de tijd, dans en geniet van de heerlijke meezingmuziek.

Te zien op 9 januari in De Kom in Nieuwegein en op 7 februari in Figi in Zeist.
www.abbacz.nl



AAN DE VOORAVOND VAN EEN DEFINITIEVE DOORBRAAK

U kent ze beide ongetwijfeld van tv. Martine Sandefort uit *Kopspijkers* en het Klokhuis, Remko Vrijdag uit *Koefnoen* en films als *Gooische Vrouwen* en *Finnemans*. Maar nog bekender zijn ze van het theater. Ooit deden ze samen de *Academie voor Kleinkunst*. De één besloot vervolgens solo het vak te leren, de ander wilde het juist samen ondervinden. Vrijdag werd bekend door zijn samenwerking in *De Vliegende Panters* terwijl Sandifort zich ontwikkelde tot allround entertainer. Vorig jaar besloten ze samen een programma te maken: *Hulphond*. Pers en publiek reageerden enthousiast op de twee cabaretiers die beide de lach aan hun kont hebben hangen. Nu staan ze aan de vooravond van hun definitieve doorbraak. Löyly zal ongetwijfeld een stortvloed aan grappen en absurde types bevatten. De vraag is: beklijft het?

Te zien op 14 januari in de Utrechtse Stadsschouwburg.
www.hekwerk.nl

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

VLAAMS REGIETALENT DOET TSJECHOV

U kent Paula Bangels wellicht nog als actrice en regisseuse van de *Paardenkathedraal*. Onder de hoede van Dirk Tanghe speelde ze onder meer in *Freule Julie* en *Tartuffe*. Daarna kreeg Bangels de regie-kriebels te pakken en maakte zelfstandig *De Vader en Closer*. In 2009 besloot ze haar eigen koers te varen en richtte theatergezelschap *De Spelerij* op. Bangels is inmiddels misschien wel het grootste regietalent van Vlaanderen. Dat toont ze nu ook weer in deze eigenzinnige bewerking van Tsjechovs *Drie Zusters*. Het verhaal over jonge mensen die vol grote dromen en ambities zitten, maar er al gauw achterkomen dat het realiseren van ervan een illusie is. In de cast de fine fleur van Vlaanderen met topacteurs als Peter de Graef, Tom van Bauwel en David Cantens. Afgelopen najaar reisde de voorstelling met ontzettend veel succes in België. Nu in Nederland; gaat dat zien!

Te zien op 28 januari in Theater aan de Slinger in Houten, op 29 januari in Het Klooster in Woerden en 30 januari in De Kom in Nieuwegein.
www.despelerij.be



Restaurant Simple

Verwacht het onverwachte

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE HANS KOKX

In de film- en tv-wereld zou men wellicht spreken van een spin-off. Ditmar Zuiderhoek, verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van Simple, heeft immers zijn eerste schreden op niveau gezet in Podium, het welbekende Utrechtse restaurant dat zich nota bene op luttele afstand aan dezelfde straat bevindt. Ook chef-kok Jeroen de Zeeuw heeft daar gewerkt. Sterker nog: Podium is verhuisd uit het pand waarin nu Simple zit. Maar een spin-off? Doen we Ditmar en Jeroen dan niet te kort?

‘Geen stijl, maar des te meer karakter heeft de stad,’ dichte Hendrik Marsman, de jonge dichter die (als advocaat) kantoor hield aan het Domplein. Wie anno 2014 het Domplein (en het Jaarbeursplein) bezoekt, zal zien dat de oude bisschopsstad qua stijl een inhaalslag gemaakt heeft. Nochtans is het ‘volkse’ karakter gebleven, ook al is Utrecht een studentenstad. Deze oude liedregels weerklinken nog steeds: ‘Als ik boven op de Dom sta, kijk ik effe naar benee. Ja, dan zie ik het Ouwe Grachie, het Vreeburch en Wijk-C.’ Maar vanaf die Domtoren kun je ook Podium én Simple zien. En dat is een heel ander liedje.

Het concept

Ditmar Zuiderhoek studeerde in Utrecht even commerciële economie; vervolgens korte tijd bedrijfskunde en informatica. We hebben het vaker gehoord: een jongeman gaat werken in de horeca om zijn studentenleven te kunnen bekostigen, en hij raakt eraan verslingerd. Nadat Ditmar vijf jaar lang voor dezelfde Utrechtse horecaondernemer gewerkt had, trok hij de stoute schoenen aan en solliciteerde hij bij Leon Mazairac (Podium). Daar leerde Ditmar, onder die gedreven, veeleisende

baas, de kneepjes van het gastheerschap. Maar zijn relatief kleine takenpakket bood hem te weinig ontplooiingskansen; vandaar dat hij terugkeerde in de armen van de eerder genoemde horecaondernemer. ‘Ik zie wel wat in je,’ zei die man. Intussen was chef-kok Jeroen de Zeeuw net teruggekeerd uit Dubai. De ondernemer – die overigens ook geld heeft zitten in Podium – zag een gouden duo.

‘Ik dacht: Wie niet waagt, wie niet wint,’ vertelt Ditmar. ‘Aangezien we het oude pand van Podium betrokken, zouden de gasten onmiddellijk vergelijkingen gaan trekken. Daarom hebben we een andere setting en een ander concept gecreëerd. Dat moest ondersteund worden door de naam Simple.’

Het interieur (hier en daar ‘steigerhout’; rondom grijs en zwart) is inderdaad in overeenstemming met die naam. De tweeledige eenvoud wordt zelfs geaccentueerd door een Perzisch tapijt. Maar de keuken... Dat is een geheel ander verhaal.

Simpelweg lekker

Neem nou dat voorgerecht: paling, snert, kruidenrij, Granny Smith – zo stond het op de kaart. Op mijn bord stond echter een

kunstig vormgegeven torentje: paling-mousse, met gelei van Granny Smith, compote van GS, julienne gesneden GS, een poedertje van paling en een klein stukje palingfilet. Allesbehalve simpel dus. Wel erg lekker. En goed doordacht, want het appelfrisse karakter zorgde ervoor dat de eerste wijn niet vet hoefde te zijn, hetgeen de opvolging ten goede kwam. De gekozen Riesling was een mooie partner.

Het tussengerecht was rechtlijniger: gul (jonge kabeljauw) met bloemkool, Hollandse garnaal en pinda. Vanwege het manifeste karakter van de bloemkool, was ter compensatie pinda in het gerecht verwerkt, zodat ook nu de wijn glycerine-arm, dus wat minder mollig kon zijn. Een frisse, zuivere Italiaanse Pecorino kweet zich voortreffelijk van zijn taak.

Vervolgens stapten we qua wijn over naar Griekenland; qua gerecht naar... Thailand. Tijd om Jeroen de Zeeuw te introduceren. Hij stopt in een menu altijd wel een gerechtje dat ‘Aziatisch’ is. Jeroen: ‘Gewoon omdat het heel erg lekker is. Het strakke regime binnen de Franse en Italiaanse keuken is niets voor mij. Ik houd met niets en niemand rekening als ik ga koken. Daarbij leg ik graag veel smaken op een bord, maar het moet wel een geheel zijn. Ik vind het leuk om te spelen met structuren en smaken.’

Jeroens kookstijl past bij deze tijd: weinig room, weinig boter. Maar aan trends heeft hij geen boodschap. ‘Ik doe echt waar ik zelf zin in heb. Ik heb iets te hard moeten werken om nu mee te gaan doen met wat hip genoemd wordt.’ Tom Ka Kai dus: een vissaussoepje met gamba, kippendij en groene curry. Heerlijk.

Als hoofdgerecht: zwijn met pompoen,

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. Simple (14/6)	8,5	8,5

In 2013-2014 ook besproken: Ripassa (14/5), Wilhelminapark (14/4), Beyerick (14/3), Brocante (14/1), Vaartsche Rijn (13/6), Blok's (13/5), Luce (13/4), De Pronckheer (13/2), De Goedheyd (13/1).



Ditmar Zuiderhoek en Jeroen de Zeeuw zijn hun oorspronkelijke concept voorbijgestreefd.

postelein en Jägermeister. Het is een goed zwijnenjaar, dankzij de overvloed aan eikel-tjes en het zachte weer, en het stukje zwijn op mijn bord was ook nog eens meesterlijk bereid. Tevreden nagenietend met een Côtes du Rhône liet ik de naam van dit restaurant nogmaals door mijn hoofd spelen.

Stabiel

Ditmar geeft toe dat hij en Jeroen eigenlijk het oorspronkelijke concept voorbijgestreefd zijn. 'Alleen het verrassingselement zit er nog in. Dat heeft nu vooral betrekking op het overtreffen van de verwachtingen. De meeste mensen die de heel eenvoudige

website zien, en de informele sfeer in het restaurant ervaren, worden verrast door het niveau van de keuken.'

Omdat het team klein is (twee koks; twee personen in de bediening), is Simple slechts vier dagen in de week open, en de kaart is klein (geen à la carte). Ditmar: 'We moeten oppassen dat we onszelf niet voorbij gaan lopen, dat we niet geforceerd bezig gaan. Het is beter om te bouwen op een stabiele basis, ook voor de eigen motivatie.'

Driesterrenkok Jacob Jan Boerma zei een paar weken geleden in het tv-programma Business Class: 'Als je lekker kookt, ook al is het simpel, mag je best een ster

krijgen.' Een beetje jammer dat Ditmar, uitgerekend in Utrecht, eertijds het bolwerk van de Patriotten, gekozen heeft voor een verengelsing of verfransing van de restaurantnaam, maar dat is dan ook het enige wat ik heb aan te merken. Simple staat in mijn Top Drie. ■

Restaurant Simple

Lange Nieuwstraat 88, Utrecht
T 030-4004050

Stop met klagen, begin met waarderen

Nederland moet ondernemender worden. Dat is ons streven voor 2015. Maar hoe realiseren we dat?

Elke verandering begint bij de bron. In dit geval bij de opvoeding; dat zijn dus de ouders en de school. In mijn omgeving klagen ouders vaak over hun kinderen; ze zijn slordig, hebben geen structuur en overzicht, drinken te veel en willen altijd maar dure spullen. Niets deugt, lijkt het. Zijn we dan onze eigen jeugd vergeten? Waren wij indertijd zoveel anders? En nog relevanter: staan deze eigenschappen een ondernemend leven in de weg?

Ook scholen hebben van alles te klagen over 'hun' leerlingen. Docenten jammeren over inzet en discipline, over een gebrek aan belangstelling en motivatie, over het ontbreken van enig toekomstperspectief. Daarbij baart een rapport met een of twee onvoldoendes hen al ernstige zorgen; ongeacht of daar nu een acht of negen tegenover staat. Blijkbaar gaat het niet om het unieke, individuele talent maar om een algemeen gemiddelde.

Ook tijdens de zogenaamde tien minuten-gesprekken krijg ik vaak het idee dat van alles mis is met onze jeugd. Terwijl we toch weten dat ondernemerschap de optelsom is van de behoefte aan vrijheid, creativiteit, plezier en waardering. Juist deze eigenschappen komen nauwelijks aan bod tijdens de opvoeding, thuis en op school. Zelfs op sportverenigingen hoor ik trainers en ouders te keer gaan. Prestaties, discipline en verplichtingen voeren de boventoon.

Als Nederland echt ondernemender wil worden, moeten we hiermee stoppen. Stoppen met regels en verplichtingen belangrijker te vinden dan vrijheid en creativiteit. Stoppen met een vier of een vijf meer aandacht te geven dan een acht of een negen. Stoppen met klagen en beginnen met waarderen. Als mijn kinderen straks van school zijn, gaan ze doen waar ze zin in hebben. Weten ze het niet, dan zoeken ze dat eerst maar even uit. Hebben zij daarbij hulp nodig, dan ben ik er en vraag vooral naar wat ze leuk vinden en waar ze goed in zijn. En zeg ik: ga dat lekker doen. Zo is julie vader er ook gekomen. En nog belangrijker: zo hebben Steve Jobs, Richard Branson maar ook Einstein en Cruijff de wereld verrijkt.



Mart Rienstra hoofdredacteur Utrecht Business

ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
ACN	51
Asian Tower	15
ATS	15
Restaurant Belle	40
Carlton President	42
CBRE Dutch Office Fund	22
Expo Houten	41
Grontmij Parkmanagement	31
Hilton Royal Parc	10
JBA	9
Juliana	40
Fotostudio Hans Kokx	39
Kontakt der Kontinenten	41
Leidsche Rijn Adviesgroep	44
Gemeente Nieuwegein	2
Makro	39
Medicort	39
Oud London	41
Paapstvandam	30
Van den Pol	44
Practicum	10
TM Engineering	48
Trainspot	40
UAB	52
Vineyard food & drinks	41
VMB Security & Services	30
Woudschoten	41

Utrecht Business 1 verschijnt op 3 maart. Hierin onder meer een focus op Bedrijf & Vervoer, kantoorinrichting en nieuwe werkvormen. Verder aandacht voor de economische ontwikkelingen in Montfoort en het Groene Hart.

Voor meer informatie



www.utrechtbusiness.nl

ACN UTRECHT



Een boom
valt niet bij
de eerste slag



Een moeilijk karwei kan niet in een handomdraai worden uitgevoerd. Dat vergt expertise en vakmanschap. Maar wel tegen tarieven van deze tijd.

- financiële administratie
- salarisadministratie
- belastingaangiften
- jaarrekeningen
- bedrijfsfinanciering
- fiscale advisering
- juridische advisering
- erfrecht, bedrijfsopvolging en verkoop van uw onderneming.

Wilt u meer informatie over ACN Utrecht, onze werkwijze of diensten die wij aanbieden? Neem dan contact op voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

Herculesplein 263, 3584 AA Utrecht | T. 030 63 55 910 | M. 06 1026 8850

www.acnutrecht.nl

NIEUWE DISCOVERY SPORT

VANAF 29 JANUARI IN ONZE SHOWROOM



ABOVE & BEYOND



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

Laagraven 3, Nieuwegein
030-288 15 12 www.uab.nl

Min./max. gecombineerd verbruik: 4,5-8,3 l/100 km, resp. 22,2-12,1 km/l, CO₂-uitstoot resp. 119-197 g/km.
Consumentenprijs vanaf € 40.700 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijklaarmaken. Zie voor verkoopvoorwaarden www.landrover.nl. Leaseprijs Discovery Sport TD4 S vanaf € 960 p.m. excl. BTW (bron: Land Rover Financial Services, full operational lease, 48 mnd., 20.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.