



UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 1 | MAART 2015

BUSINESS®

Bernard van Bommel,
SB Business Communicatie

**'Alles draait
om de klant'**



Warm NEST voor
ondernemerschap

Op de huid van
Rami Ismail

Montfoort wil parels
ruimte geven



Eric Berkhof
(Van Mossel Groep):
Groeien tegen de
stroom in

**PINC IS AN ANNUAL CONFERENCE
ABOUT THE POWER OF CREATIVITY**

STEP OUT OF YOUR DAILY WORLD

PINC . 16

**GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES
GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES
GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES
GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES
GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES
GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES
GET INSPIRED BY 16 UNIQUE STORIES**

PEOPLE • IDEAS • NATURE • CREATIVITY

VOORWOORD



Mooie dingen

Volgens Ingmar Creutzburg worden steeds vaker coalities gevormd. 'Organisaties werken samen vanuit de overtuiging dat ze elkaar nodig hebben en versterken. Hebben ouderen hier soms nog moeite mee, jongeren vinden het vanzelfsprekend om samen te werken en kennis te delen.'

Een open geest is daarbij een belangrijke voorwaarde. Rami Ismail reist 325 dagen per jaar en weet dat universele waarheden niet bestaan. 'Alles hangt af van waar je geboren bent, welke rol je in de samenleving speelt en hoe je tegen de wereld aankijkt.' Om dit te beïnvloeden, is het volgens deze jonge game-ontwikkelaar zaak om regelmatig buiten je comfortzone te treden. 'Praat eens een uur met iemand die je niet kent, of ga voor mijn part bungeejumpen; ik verzeker je dat je na zo'n sprong anders tegen de wereld en je eigen leven aankijkt. Het gevoel van "elke dag is een nieuwe" ervaar ik als ik reis. Dat dwingt mij om met een open mind in het leven te staan. En dát is de ultieme voorwaarde voor creativiteit.'

De andere pijler onder een succesvolle samenwerking is vertrouwen. 'Ik geloof graag in het goede van de mens,' stelt Ismail. 'Daarom krijgt iedereen mijn vertrouwen. Door mensen het voordeel van de twijfel te geven, komen ze tot bloei en worden creatief.' Wat voor personen geldt, is evenzeer van toepassing op organisaties. De initiatiefnemers van NEST – broedplaats voor startende, innovatieve ondernemers – bewijzen dat. 'Het onderlinge vertrouwen is groot,' weet Floris de Gelder. 'Daarom hebben we het aangedurfd om ja te zeggen tegen iets waarvan we vooraf niet wisten hoe het zou uitpakken.'

Lef gedijt bij vertrouwen. 'NEST is ontstaan uit een zoektocht van partijen met hart voor de stad en voor ondernemerschap,' zegt Annemarie van den Berg. 'Samen hebben we een aantal randvoorwaarden gecreëerd. Daarbinnen is NEST vooral een experiment waarin we dingen laten gebeuren.' De Gelder: 'NEST is niet maandenlang geanalyseerd en in beleidsstukken vevat; we zijn het gewoon gaan doen. Daar komen de mooiste dingen uit voort.'

Utrecht krijgt gelukkig steeds meer coalities. Dat past in de tijdgeest, waarbij gebeurtenissen als de Tourstart en de herontwikkeling van het Stationsgebied als katalysator fungeren. Zo ontstaat een lonkend toekomstbeeld met veel mooie dingen.

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 31
maart 2015, editie 1

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 Voorthuisen • Tony Vos • Bart van Wijnen

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Balmedia
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 katervan 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** SB Business Communicatie: Alles draait om de klant
- 11** 1.145 banen voor werkzoekenden met arbeidsbeperking
- 12** Op de huid van Rami Ismail
- 15** Feng Shui voor een comfortabel kantoor
- 16** Bewegen, bewegen, bewegen; welkom in het actieve kantoor
- 20** Veilig thuis werken
- 22** Warm NEST voor ondernemerschap
- 25** Ervaringen MBK Green Deal gebundeld
- 26** Slinger Nieuws: 'Mensen geven mij energie.'

NATIONAAL



II 'Onze jas moet passen'

Van Mossel Groep verovert Nederland



IV Andere tijden, andere AutoRAI

Nieuw elan voor vertrouwd platform



VI 'We moeten de Nederlandse bril afzetten'

Groen rijden graag, maar hoe?

- 27** Land Rover Discovery Sport: Fraai en veelzijdig
- 28** Grand Départ: Winkeliers en horeca bouwen een feest voor het publiek
- 29** Verplichte bedrijfstakpensioenfondsen: Laat u vooral niet gek maken
- 30** Van den Pol Elektrotechniek leeft al tachtig jaar van verandering
- 32** Ruimte voor Montfoortse parels
- 35** IJsselveld blijft in trek
- 36** Lidewijde Koot (Rabobank Utrechtse Waarden): 'Wij willen vertrouwen terugwinnen.'
- 38** Montfoort wil economische dynamiek behouden
- 40** Toplocaties in Midden-Nederland
- 43** Op de rode loper
- 45** BOB-borrel op 1 april
- 46** Uit
- 48** De extra troef van Grand Restaurant Karel V
- 50** Wijze les van Mart Rienstra

Drie werkmaatschappijen van de SB Groep zijn samengevoegd tot één organisatie: SB Business Communicatie. 'Het is een nieuw bedrijf met meer dan twintig jaar ervaring,' aldus CEO Bernard van Bommel.



Jan Willem Nijman en Rami Ismail van het Utrechtse Vlambeer horen volgens FORBES bij de meest veelbelovende talenten uit de game-industrie. 'Voor mij is iedereen die games ontwikkelt een held,' meldt Ismail. 'Zij volgen hun hart en niet hun verstand.'



Personen in een kantooromgeving zitten een groot deel van de dag achter een bureau. Dit kan leiden tot rugklachten. Aandacht voor houding en gedrag is dringend gewenst. Voorkomen is veel beter dan genezen.



In de pop-up stores van NEST op het Utrecht Science Park en in Hoog Catharijne tonen startende, innovatieve ondernemers hun producten en diensten. NEST is ook een plek waar ondernemerschap groeit door interactie en kennisoverdracht.



Van dorpsinstallateur tot hightechbedrijf; de tachtigjarige geschiedenis van Van den Pol Elektrotechniek in a nutshell. Het vermogen om te veranderen is een cruciale eigenschap bij het langjarige succes: 'Dat zit echt in de genen van dit bedrijf.'



Uitbreiding van bedrijventerrein IJsselveld geeft Montfoortse ondernemers enige ruimte voor verdere groei. Samen willen gemeente en bedrijfsleven de economische dynamiek ook in de toekomst borgen. Graag zien zij een aanvullende uitbreidingsmogelijkheid terug in de provinciale plannen.



Theaters vormen een verrassende locatie voor zakelijke bijeenkomsten. Maar een theater kan meer zijn dan alleen een mooi decor. En ook inhoudelijk bijdragen aan een bijeenkomst, bijvoorbeeld door een workshop theatersport.



Grand Restaurant Karel V is een vaste waarde in de culinaire top van Utrecht. Onder leiding van chef-kok Vito Reekers en maître Johan Kragtwijk is de drempel verlaagd. Ook een nieuw te realiseren terras zal impact hebben op de entourage.

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

JURIDISCHE DIENSTVERLENING

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

WIJ ZIJN U GRAAG VAN DIENST!



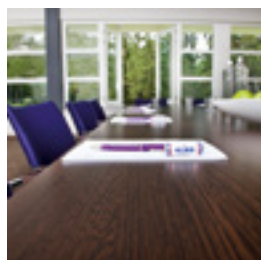
Bezoek onze website
www.vbk.nl, volg ons op
twitter @VBKnl of bel ons
voor een oriënterend gesprek
op 030 - 259 56 07.

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAT

nice to meet!

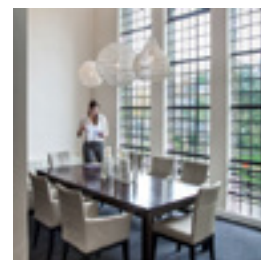
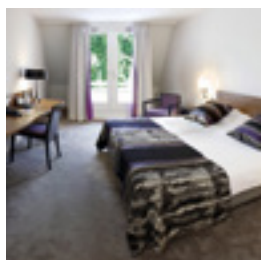
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum in Zeist is centraal gelegen op een bosrijk eigen landgoed van 45 hectare. Uitstekend geschikt voor één- en meerdaagse bijeenkomsten als trainingslocatie, om te vergaderen en voor Business Events.



**Korting op onze
arrangementen?**

Kijk op woudschoten.nl
voor de actuele
kortingskalender



 **Woudschoten**
HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

Woudenbergsseweg 54
3707 HX Zeist

T 0343 - 492 492
F 0343 - 492 444

E info@woudschoten.nl
I www.woudschoten.nl

BUSINESS FLITSEN



DUURZAAMSTE TAPIJTTEGEL

De nieuwe Microsfera van Interface is de tapijttegel met de kleinste CO₂-voetafdruk ter wereld. Een uitstoot van 3 kg CO₂ per m² bij het productieproces betekent een nieuw laagterecord in de tapijtsector. Deze waarde is inclusief het gebruik en verwerking van alle grondstoffen. Ter vergelijking: een traditionele tapijttegel zorgt voor een uitstoot van 12 kg CO₂ per m², bij kamerbreed tapijt is dit zelfs 63 kg. Het vorige laagterecord was ook in handen van Interface met haar Microtuft-producten, gemaakt van 100% gerecycled nylon.

Interface is wereldmarktleider in het ontwerpen en produceren van modulaire vloerbedekking. De Nederlandse vestiging staat in Scherpenzeel. Als één van de eerste bedrijven committeerde Interface zich publiekelijk aan duurzaamheid. In 1994 deed de organisatie de toezegging om in 2020 haar negatieve impact op het milieu te hebben geëlimineerd. Interface eindigt al jaren in de top drie in het duurzaamheidsonderzoek van Globescan en is recent uitgeroepen tot duurzaamste grote onderneming wereldwijd.

INSPIRATIE DOOR WINTERKAS

Op het centrale plein van het Utrecht Science Park staat vanaf 20 februari De Winterkas. Dit transparante gebouw is een maand lang een bron van inspiratie op het gebied van duurzaamheid en innovatie. Tussen bijzondere planten uit de Botanische Tuinen vinden lezingen, workshops, symposia en kennisevenementen plaats. Ook toont De Winterkas kunstprojecten en is er ruimte voor ontspanning en ontmoetingen. Initiatiefnemer is de Utrechtse onderneming SOON, dat met De Winterkas bezoekers wil samenbrengen en aanzetten tot duurzaam gedrag.



VANAD NEEMT ARTIFICIAL INDUSTRY OVER

De VANAD Group nam Artificial Industry uit Utrecht over. Voor dit in 2002 opgerichte bedrijf vormt de mens het vertrekpunt bij de ontwikkeling van apps. Door uit te gaan van de - onderbewuste - behoeftes van gebruikers wordt het gat tussen mens en technologie gedicht. Ook sociale intelligentie en psychologie worden ingezet om de gebruikerservaring positief te beïnvloeden.

Het team van Artificial Industry bracht al vele mobiele oplossingen naar de markt en gaat dat nu doen onder de vlag van de VANAD Group. Dit

is een snelgroeiend, internationaal opererend familiebedrijf met ondernemingen die actief zijn op het snijvlak van informatie en communicatie. Samen bieden zij een breed scala aan (cloud)diensten, producten en advies op het gebied van healthcare, customer services, ICT, beveiligde (tele)communicatie en documentmanagement. De VANAD Group telt zo'n 1.000 medewerkers en heeft vestigingen in Capelle aan den IJssel, Londen, Neurenberg, Brussel, New York, Chengdu en Suzhou (China).

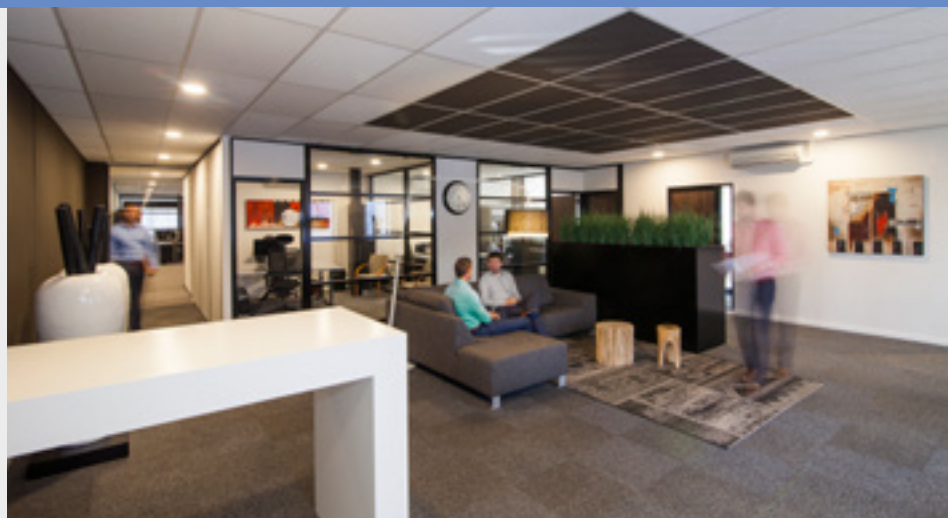


Bernard van Bommel: 'Groeï is geen doel op zich, maar een afgeleide van onze prestaties.'

SB Business Communicatie

'Alles draait om de klant'

De telecom- en IT-markt is buitengewoon dynamisch. Het wil dus wat zeggen als een bedrijf al meer dan twintig jaar met succes in deze sector opereert. 'Dat lukt alleen met een scherp oog voor zowel technische ontwikkelingen als de wensen van klanten,' zegt Bernard van Bommel, CEO van SB Business Communicatie.



Bernard van Bommel startte in 1994 met de SB Groep. In de loop der jaren ontstonden hieruit vier bedrijven met elk een eigen specialisme: SB Telecom, SB Mobile, SB Datacom en VB Telecom. Per 1 januari 2014 zijn drie van deze werkmaatschappijen samengevoegd tot één organisatie: SB Business Communicatie. 'Het is een nieuw bedrijf met meer dan twintig jaar ervaring. Telecom en IT liggen steeds dichterbij elkaar en klanten vragen om een geïntegreerde benadering. Door de krachten te bundelen, is een totaaloplosser ontstaan voor zowel vaste- en mobiele telefonie als dataverkeer. Onze klanten hebben één aanspreekpunt voor al hun zakelijke communicatie.'

Samenwerking met grote partijen
SB Business Communicatie heeft sinds dit jaar de hoogst mogelijke partnerstatus bij KPN: de KPN Excellence Platina Partner status. 'Dat maakt ons uniek in deze regio. In heel Nederland zijn er zelfs maar een tiental bedrijven met deze status.'

De grote telecompartijen bedienen klanten in het MKB meer en meer via telecompartijen als SB Business Communicatie. 'Klanten in dit segment willen een dienstverlener die letterlijk en figuurlijk dichtbij staat. Wij werken regionaal en spreken dezelfde taal als de MKB-er. Dat heeft ook met dynamiek te maken. Vandaar dat KPN kiest voor een nauwe samenwerking met SB Business Communicatie.'

Altijd onafhankelijk advies
Bij SB Business Communicatie werken 90 mensen. 'Dit zorgt voor de benodigde schaal-grootte om kennis op hoog niveau te borgen binnen de organisatie. Onze klanten hebben toegang tot het aanbod van providers zoals KPN en Vodafone. Als *mobile virtual network operator* biedt SB Business Communicatie ook onder eigen merknaam producten en diensten aan.' Dit brede portfolio garandeert onafhankelijk advies. 'En maakt het mogelijk om onze klanten voor elke communicatievraag een passend antwoord te bieden. Klanten hoeven hun processen of hun organisatie niet aan te passen; wij zorgen voor een oplossing op maat. Flexibiliteit is daarbij een belangrijke randvoorwaarde voor onze klanten, hierdoor kunnen zij veranderingen in de organisatie opvangen.'
Techniek ontwikkelt zich razendsnel en regelmatig komen nieuwe producten op de markt. 'Wij zijn alert op innovatieve oplossingen. Maar deze introduceren wij pas bij onze klanten als sprake is van bewezen, stabiele technologie.'

100% bereikbaar

Opdrachtgevers van SB Business
Communicatie bevinden zich grofweg in het gebied tussen Amsterdam en Nijmegen. 'Organisaties met meer dan twintig werkplekken vormen een belangrijke doelgroep. Ook kleinere mkb-bedrijven bedienen wij graag.' Communicatie en IT zijn bedrijfskritische processen. '100% bereikbaarheid is een vereiste, maximale betrouwbaarheid een noodzaak. Denk bijvoorbeeld aan de transportsector waarin wij sterk vertegenwoordigd zijn. Is door een storing communicatie met chauffeurs niet mogelijk dan kost dat direct geld.' Bij vragen of problemen hoeven klanten van SB Business Communicatie niet zelf op zoek te gaan naar een oplossing. 'Eén telefoontje is genoeg. We beschikken over een klantenservice en een eigen technische dienst. Die is bij eventuele calamiteiten in no time ter plaatse. Als regionale partner kunnen wij snel schakelen. Professioneel advies en persoonlijk contact gaan daarbij hand in hand.'

Bekroning met FD Gazellen Award
Van Bommel constateert dat de slagkracht van SB Business Communicatie als gevolg van de samenvoeging aanzienlijk is toegenomen. 'En door de groei krijgt het bedrijf steeds meer impact. Zo zijn wij voor het tweede jaar op rij bekroond tot FD Gazelle, als een van de 330 snelst groeiende bedrijven van ons land. Ook de nominatie als onderneming van het jaar in Veenendaal in 2014 onderstreept ons profiel.' De verantwoordelijkheid die daar bij hoort, neemt SB Business Communicatie serieus. Bijvoorbeeld door de aandacht voor MVO. 'Goed voorbeeld is een reïntegratieproject samen met de gemeentes Ede en Veenendaal. Mensen met een uitkering volgen bij ons een commerciële opleiding. Hierdoor hebben zij meer kans op een reguliere baan. Ook krijgt hun zelfvertrouwen een boost.'

Blijven verbeteren

De groei van SB Business Communicatie houdt ook in 2015 aan. 'We blijven onszelf verbeteren, zodat we onze klanten beter bedienen. Een werkgroep met mensen uit alle delen van het bedrijf is nu bezig om processen tegen het licht te houden: offertes, implementatie van oplossingen, oplevering, klantenservice et cetera. Er is een speciale ruimte ingericht voor dit traject. Centrale vraag daarbij is hoe we klanten nog beter van dienst kunnen zijn. Want groei is geen doel op zich, maar een afgeleide van onze prestaties bij de klant.' ■

SELECT GEZELSCHAP

SB Business Communicatie heeft sinds begin dit jaar de hoogste partnerstatus van KPN. Zij behoort daarmee tot een select gezelschap; deze positie is maar voor een tiental Nederlandse bedrijven weggelegd. 'Een belangrijk actueel product is KPN ÉÉN, een clouddienst die voor veel mkb-bedrijven een uitkomst kan zijn,' aldus Van Bommel. 'Het is een geïntegreerde oplossing voor vast en mobiel bellen, internet en online software. Dat alles via één contract, met een vaste prijs en via één aanspreekpunt: SB Business Communicatie.'



TELECOM SCAN

Heeft u een bedrijf met minimaal twintig geautomatiseerde werkplekken en wilt u weten of uw telecommunicatie optimaal werkt? SB Business Communicatie biedt een gratis Telecom Scan ter waarde van minimaal 275 euro. Dit onderzoek wordt uitgevoerd door gecertificeerde technisch specialisten. De scan geeft inzicht in de infrastructuur van de bedrijfscommunicatie, inclusief verbeterpunten en mogelijke besparingen. Bent u geïnteresseerd? Kijk dan op sb-bc.nl/scan.

Lean & Duurzaam



vandenpol.com

In twee jaar tijd 1.145 (extra) banen voor werkzoekenden met een arbeidsbeperking creëren. Met dat doel ondertekenden 30 januari vijf afgevaardigde wethouders in de regio Utrecht-Midden, FNV en werkgeversorganisaties VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden een convenant. Eind maart start de campagne om werkgevers te stimuleren banen voor deze werkzoekenden te creëren. Gestreefd wordt naar 835 banen in de marktsector en 310 banen bij de overheid.



Rob Eradus, voorzitter VNO-NCW Utrecht: 'Laten we vooral de mogelijkheden en kansen van de doelgroep in beeld brengen en werkgevers verleiden om banen voor deze werkzoekenden te creëren.'

Utrechtse Werktafel

1.145 banen voor werkzoekenden met arbeidsbeperking

'Utrechtse Werktafel' is de nieuwe naam voor het regionaal werkbedrijf van de arbeidsmarktregio Utrecht-Midden. De basis voor de oprichting van de Utrechtse Werktafel wordt gevormd door het landelijk gesloten Sociaal Akkoord tussen sociale partners en de overheid. Daarin is de afspraak gemaakt om tot 2026 125.000 extra banen beschikbaar te stellen voor mensen met een arbeidsbeperking. Dit komt voort uit de Participatiewet die sinds 1 januari 2015 van kracht is.

Netwerkorganisatie

De Utrechtse Werktafel is een netwerkorganisatie van werkgevers, werknemers en gemeenten om deze afspraak in de arbeidsmarktregio Utrecht-Midden te realiseren. In deze regio gaat het concreet om 1.145 nieuw te creëren banen. VNO-NCW Utrecht is blij met de sterke werkgeversvertegenwoordiging aan de Utrechtse Werktafel. Raymond van Hattem (Rabobank Nederland), Christel Poortenaar-van Linder (USG Restart), Eric Janssen (Sodexo) en Harry van de Kraats

(AWVN) werken allen in de regio en kunnen bogen op een enorm netwerk, expertise en ervaring.

Rob Eradus, voorzitter VNO-NCW Utrecht en ondertekenaar van het convenant, hoopt dat we werkgevers kunnen aanspreken op het sociale hart en weg kunnen blijven van het spreken in termen van beperkingen.

'Laten we vooral de mogelijkheden en kansen van de doelgroep in beeld brengen en werkgevers verleiden om banen voor deze werkzoekenden te creëren.'

Uitvoering

Binnen de 'Utrechtse Werktafel' zetten de deelnemende partijen zwaar in op 'Onbeperkt aan de slag', dé etalage waar werkzoekenden met een arbeidsbeperking en werkgevers elkaar rechtstreeks kunnen vinden. Werkgevers kunnen steeds meer rekenen op één ingang en één aanpak door gezamenlijke vacaturedeling. Dat lukt door de intensieve(re) samenwerking tussen de uitvoeringsorganisaties in de regio: WerkgeversServicepunten, UWV en de SW-bedrijven.

Aantrekkelijke regelingen

Voor werkgevers zijn er aantrekkelijke regelingen die ondersteunen bij het creëren van banen voor werkzoekenden met een arbeidsbeperking. Zoals een werkgeversscan, proefplaatsing, no-riskpolis, loonkostensubsidie of loondispensatie en job coaching. Een no-riskpolis zorgt er bijvoorbeeld voor dat de werkgever altijd compensatie ontvangt voor de loonkosten als een werknemer met arbeidsbeperkingen ziek wordt. Ook is een proefplaatsing van twee maanden mogelijk als een werkgever twijfelt of de toekomstige medewerker geschikt is voor het bedrijf. Zie ook utrechtmidden.onbeperktaandeslag.nl. ■

Contact en informatie:

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

Op de huid van Rami Ismail

'Iedereen is mijn vriend, tot het tegendeel bewezen wordt'

Wie nog twijfelde aan de status van het Utrechtse Indiegamehouse Vlambeer moet zijn mening snel herzien. Beide eigenaren – Jan Willem Nijman en Rami Ismail – staan sinds vorige maand op de FORBES-lijst van meest veelbelovende talenten uit de game-industrie. Nog geen vijf jaar na de start van Vlambeer en na de lancering van succesvolle games zoals Ridiculous Fishing reist Ismail nu regelmatig de wereld rond. Daar ontmoet hij vakgenoten, geeft lezingen en vindt hij inspiratie voor het ontwikkelen van nieuwe games.

TEKST [MART RIENSTRA](#) FOTOGRAFIE [AAFKE HOLWERDA](#)

De game-industrie groeit en bloeit. Dit jaar overschrijft de sector wereldwijd de grens van tien miljard euro omzet. Vooral de Indiegames, gemaakt door onafhankelijke ontwikkelaars, scoren uitstekend. En juist in deze tak van sport zwaait Nederland – met Vlambeer – de scepter. In Indieland bent u een bekendheid?

Ja, daar lijkt het op. Als ik zoals nu in de VS lezingen geef dan word ik om de tien seconden aangeklampt voor een kort gesprek of een foto. Buiten op straat ben ik een volstrekte nobody. Ideaal. Het zegt vanzelfsprekend veel over de game-industrie; een aparte wereld.

Maar wel een florerende industrie. Mee dankzij jullie succes reist u nu al weken door de VS en was kort geleden in Japan, Zuid-Amerika en Afrika. U komt op plekken waarvan u vijf jaar geleden – bij wijze van spreken – niet eens het bestaan wist. Staat uw leven sinds Vlambeer op zijn kop?

Absoluut. Toch was het in 2010 vooral een duik in het diepe. We waren wel klaar met de Game & Design-studie aan de HKU en wilden gewoon games ontwikkelen. Dus zijn we dat gaan doen. En met vallen en opstaan zijn we er gekomen, voor wat dat in deze industrie waard is. Terugkijkend heb ik de mazzel gehad al vanaf mijn zesde te weten wat ik wil. En dat is vooral games maken, reizen, mensen ontmoeten en helpen.

Wat wilt u over vijf jaar bereikt hebben?

Dat mijn rol als ambassadeur van de game-industrie is gegroeid. Nog meer dan nu wil ik mensen ondersteunen en inspireren. Vooral in hun creativiteit; mensen hebben op dat gebied echt een zetje nodig. Of Vlambeer dan nog bestaat, weet ik niet. Voorlopig zijn er genoeg ideeën, genoeg uitdagingen. Maar als Vlambeer geen relevantie meer toevoegt, kappen we ermee.

Wat is uw grootste talent?

Ik geloof graag in het goede van de mens. Daarom verdient iedereen mijn vertrouwen en neem ik bijvoorbeeld de tijd voor gesprekken en suggesties, waar anderen eerder afhaken. Door mensen het voordeel van de twijfel te geven, komen ze tot bloei en worden

creatief. En dat levert veel op, voor hen en voor ons, zowel in menselijk opzicht als bedrijfseconomisch. Bovendien; als ik mensen moet wantrouwen, word ik ongelukkig. Als halve Egyptenaar is iedereen mijn vriend, totdat hij of zij het tegendeel bewijst.

Wat is uw grootste valkuil?

Die ligt in het verlengde van mijn talent: af en toe wordt mijn vertrouwen beschaamd. Zoals twee jaar geleden, toen ons spel Ridiculous Fishing door een Amerikaanse ontwikkelaar werd gekloond. Maar daar leer je van; nu overkomt ons dat niet meer. In die zin is het erkennen van je valkuilen op relatief jonge leeftijd uiterst nuttig. Daar leren kinderen meer van dan van een gemiddelde toets op school.

Wat is uw favoriete stad?

Ik heb er twee: Boston en Johannesburg. Beide steden hebben de perfecte mix tussen de kenmerkende Amerikaanse ambitie en dynamiek en de Europese wortels. In Nederland voel ik mij vooral Utrechter. Ik houd van de stad. Door haar historie en grachten, maar ook door haar lef. Wij blijven als Vlambeer de Taskforce Innovatie eeuwig dankbaar dat zij het vijf jaar geleden hebben aangedurfd twee studenten te ondersteunen in hun verlangen om games te ontwikkelen.

Wat is uw passie?

Reizen. En dan vooral het ontmoeten van mensen en het ervaren van de verschillen tussen die mensen en culturen. Door al dat reizen – ik ben ruim 325 dagen per jaar onderweg – weet ik nu dat universele waarheden niet bestaan. Alles hangt af van waar je geboren bent, welke rol je in de samenleving speelt en hoe je tegen de wereld aankijkt. Om dit te beïnvloeden, moet je regelmatig buiten je comfortzone treden. Praat eens een uur met iemand die je niet kent of ga voor mijn part bungeejumpen; ik verzeker je dat je na zo'n sprong anders tegen de wereld en je eigen leven aankijkt. Dat gevoel van 'elke dag is een nieuwe' ervaar ik als ik reis. Dit verplicht mij om met een open mind in het leven te staan. En dat is de ultieme voorwaarde voor creativiteit, denk ik.

Wie is uw idool?

Voor mij is iedereen die games ontwikkelt een idool, een held. Omdat deze mensen niet bang zijn heel veel tijd te investeren in een onzekere afloop. Omdat ze voor creativiteit kiezen, in plaats van voor de automatische piloot. En omdat ze hun hart volgen en niet hun verstand. Vergeet niet, de meeste game-ontwikkelaars zouden goud geld kunnen verdienen, bijvoorbeeld als softwareprogrammeur.

Hoe ziet uw ideale zondagmiddag eruit?

Dan ben ik steeds op een andere plek, ergens in de wereld. Ik heb sinds kort een appartement in Hilversum. Maar als

'Voor mij is iedereen die games ontwikkelt een idool, een held'

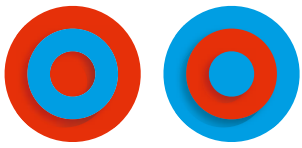
ik drie weken thuis zit, word ik onrustig en wil weg. Of het nu maandag, woensdag of zondagmiddag is.

Als u geen game-ontwikkelaar zou zijn geworden, wat dan wel?

Dan zou ik ongelukkig zijn. Vanaf mijn prille jeugd weet ik wat ik wil in het leven: creatief en onafhankelijk zijn. Dat vind ik vooral in games, maar ook in reizen, mensen en schrijven.

Wat is uw levensmotto?

Durf te falen; uitsluitend dat brengt je verder. In de VS zijn failures onlosmakelijk verbonden met de American Dream, in Nederland krijg je een waarschuwing als je een fout maakt of iets niet kunt. Alsof dat motiveert om het nog een keer te proberen of op andere gebieden je nek uit te steken. Het Nederlandse cynisme is wat dat betreft *killing*. Uit ervaring weet ik dat als je mensen zelfvertrouwen geeft, zij zich maar al te graag willen bewijzen. ■



2 in beweging



Kriebels in je buik. Een gevoel van verlangen.

Als een blok vallen voor een woning! Dat is: Verliefd op een Dudok-woning. Onze marketingcampagne in de Hilversumse Bloemenbuurt heeft het concept, de emotie en de resultaten om heel erg enthousiast van te worden.

Daar staan wij – opdrachtgever Dudok Wonen en 2 in beweging – niet alleen in. Ook de jury van de Dutch PR Awards hebben we in het hart geraakt. Het zal ons niet verbazen dat ook bij u de vonk overslaat.

Uw eerste telefoontje kan het begin zijn van iets moois...

wij zijn 2 in beweging
wie bent u?



T 030 254 50 00 | info@2inbeweging.nl | www.2inbeweging.nl

Feng Shui voor een comfortabel kantoor

Pas op met vrouwentongen

Heeft u wel eens het gevoel gehad dat u zich ergens niet op uw gemak voelde, maar er niet precies de vinger op kon leggen waarom dat zo was? Dan kan het zijn dat de ruimte niet voldeed aan de eisen van Feng Shui. Een omgeving heeft invloed op mensen, of iemand dat nu bewust of onbewust ervaart. Het goede nieuws: u kunt zelf veel doen om de werkomgeving zo aan te passen en in te richten dat u zich er prettig voelt.



Feng Shui betekent wind en water. Deze Chinese filosofie leert hoe de omgeving geluk kan beïnvloeden. Feng Shui is al 4.000 jaar oud en wordt nog steeds met veel succes toegepast. Of u er wel of niet in gelooft, onderstaande tips voor een aangenamer werkplek kunnen sowieso van waarde zijn.

Rokende collega's

De entree van het kantoor moet een open karakter hebben en uitnodigen om binnen te treden. Zorg ervoor dat er geen belemmeringen zijn zoals kasten of planten die in de weg staan. Of erger nog: rokende collega's.

De omgeving waarin iemand zijn werk doet, moet succes, productiviteit en energie uitstralen. En energie geven. Dat kan met kunst – zoals krachtige schilderijen – maar ook door kleur op wanden, vloer en plafond.

Scherpe hoeken

Ook planten geven energie. Zij zorgen niet alleen voor een sfeervolle werkom-

geving en brengen kleur in een ruimte, planten kunnen ook de lucht zuiveren. Gebruik daarom veel planten als tegenwicht voor elektrische apparatuur. Onderzoek toont aan dat planten ook stress verminderen, hoofdpijnlachten wegnemen en helpen tegen verkoudheid. Zeker in kantoren waar het binnenklimaat wordt geregeld door een airco zijn planten een absolute noodzaak voor een gezond werkklimaat. Maar pas op: volgens de Feng Shui-principes verstoren scherpe hoeken de energie. Vermijd dus op u gerichte scherpe hoeken. Dit kunnen ook scherpe bladen van planten zijn zoals de welbekende sansevieria's, of vrouwentongen.

Draden- en kabelberg

Zorg dat de werkruimte opgeruimd oogt. Laat geen rommel slingeren en vermijd een draden- en kabelberg onder of naast een werkplek. Voor een *clean desk policy* is veel te zeggen. Een rommelig kantoor is voor velen een teken dat zaken niet efficiënt worden afgehandeld, overzicht

ontbreekt en geen ruimte is voor nieuwe ideeën. Open kasten leiden af, niet alleen aandacht maar ook energie. Plaats dus kasten met deuren, van glas maar liefst dicht.

Rug tegen de muur

Indien ook maar enigszins mogelijk, plaats een werkplek dan in de zogenoemde 'macht' positie: niet met de rug naar een deur maar juist met zicht op de entree en de rug tegen de muur. Het bureau bevindt zich op een veilige afstand van de deur en staat hiermee niet in één lijn. Zorg ook voor een uitzicht naar buiten. Is dit niet mogelijk, hang dan een spiegel of krachtig kunstwerk in het zicht. Kun je alleen met de rug naar het raam zitten, zet dan een plant of kunstobject in de vensterbank. ■

Personen die in een kantooromgeving werken, hebben vaak verschillende taken en verantwoordelijkheden. Ze hebben echter één ding gemeen: een groot deel van de dag zitten ze achter een bureau. Op den duur kan dit leiden tot rugklachten; nog steeds een van de voornaamste redenen voor ziekteverzuim. Aandacht voor houding en gedrag is dus uit preventief oogpunt gewenst. Voorkomen is veel beter dan genezen.



Welkom in het actieve kantoor

Bewegen, bewegen, bewegen

Mensen die de hele werkdag zittend doorbrengen, lopen een grote kans om rugklachten te ontwikkelen. 'Actief zitten' daarentegen vermindert de druk op de ruggengraat en de spanning op de spieren, stimuleert de aanvoer van voedingsstoffen naar de wervels en helpt om ruggpijn te voorkomen.

Afwisselende werkhouding

Maar wat is dat dan, actief zitten? Het gaat uit van een dynamische werkdag, zelfs als het grootste deel daarvan wordt doorgebracht aan een bureau. Die dynamiek wordt op twee manieren gecreëerd: aan de ene kant door het afwisselend zitten, staan en lopen, aan de andere kant door actief te zitten middels het veranderen van houding.

Afwisseling tussen een zittende en een staande werkhouding kan het beste worden gerealiseerd met ergonomisch verantwoord kantoormeubilair. Een centrale rol is daarbij uiteraard weggelegd voor de bureaustoel. Het is van cruciaal belang dat deze stoel dynamisch zitten mogelijk maakt en zelfs bevordert. Aspecten zoals individuele instelmogelijkheden (zitvlak, rugleuning, tegendruk bij het achteroverleunen) samen met zitdiepte met buffer-effect of hoofdsteun zijn essentiële onderdelen bij klassieke bureaustoelen als het gaat om het goed ondersteunen van de rug. Maar misschien nog wel belangrijker is, de zittende persoon te stimuleren om meer te bewegen met gecontroleerde activiteit. Dat kan bijvoorbeeld met de Freefloat-techniek van Kinnarps en de 'swing up' van Sedus.

Ga staan

Ook (zit-)statafels bevorderen het dynamisch werken. Door in hoogte verstelbare werkbladen kan zowel staand als zittend een ontspannen houding worden aangenomen. Dit bevordert beweging tijdens de uitvoering van dagelijkse taken en vermindert de druk op de ruggengraat. Moderne (zit-)statafels kunnen niet alleen gemakkelijk en snel worden aangepast aan de individuele behoefte, zij passen ook uitstekend in verschillende kantooromgevingen. Er zijn zelfs statafels met rollers zodat ze overal kunnen worden neergezet. Mobiele devices zoals tablets en smartphones kunnen in het werkblad worden gezet. Door een geïntegreerde oplaadaansluiting is de gebruiker niet meer afhankelijk van het dichtstbijzijnde stopcontact.

Muis en toetsenbord

Behalve kantoormeubilair hangt een 'ruggvriendelijke' houding ook af van de gebruikte invoerapparatuur: muis en toetsenbord. Niet-ergonomische apparaten kunnen spanningen opleveren in de schouderpijnen, pijn in de pols en een tintelend of zelfs 'doof' gevoel in de vingertoppen. Dit veroorzaakt pijn en irritaties, met name rugpijn, samen met vermoeidheid en verminderd concentratievermogen. Daarom zijn ergonomische invoerapparaten een must.

Naast de inzet van meubilair en apparatuur zijn er natuurlijk ook andere, simpele manieren om te bewegen tijdens de werkdag: plaats de printer op enige afstand van je werkplek, sta op als je moet telefoneren,

en spieren worden langzaam in een permanente voorovergebogen positie vastgezet. Deze houding forceert de spieren en gewrichtsbanden om tegen de zwaartekracht in te gaan, om het lichaam overeind te houden. Dit leidt tot vermoeide spieren – een directe oorzaak van rugpijn – en vergroot de kans op stressblessures en verlies van lengte. Dus ja, papa is echt aan het krimpen! Verder zorgt het voorover hangen ervoor dat de schouders naar binnen buigen, wat tot gevolg heeft dat de borstspieren verslappen en ademen moeilijker wordt.

24-uurs-stoel

Hoe moet het dan wel? Houd de schouders naar beneden en recht, borst vooruit, voeten

plat op de grond of op de voetensteun, kruin naar het plafond reikend. Als je op de juiste manier zit, heeft de rug ook de drie eerdergenoemde curves.

Naast het innemen van een betere zithouding raden onderzoekers ook aan om de kernspieren van het lichaam te trainen en te versterken via yoga, pilates of weerstandstraining. Dit maakt het gemakkelijker en minder inspannend om de borst vooruit te houden en meer rechtop te zitten. Als iemand om wat voor reden dan ook echt heel lang moet zitten, is het raadzaam een ergonomische stoel aan te schaffen die speciaal daarvoor ontworpen is, bijvoorbeeld een zogenaamde 24-uurs-stoel. ■

Bij een ideale houding zijn de curves van de ruggengraat in één lijn en worden de rugspieren sterk gehouden

pak vaker de trap. En loop eens naar die collega verderop in het pand toe in plaats van hem of haar een mail te sturen.

Papa krimpt

Onze ruggengraat heeft drie curves: de naar binnen buigende curve van de nek, de naar buiten buigende curve van het bovengedeelte van de rug en de naar binnen buigende curve van de onderrug. Langdurig zitten kan tot gevolg hebben dat de wervelkolom inzakt als een accordeon, waardoor de wervels onnatuurlijk tegen elkaar worden gedrukt. Bij een ideale houding zijn de curves van de ruggengraat in één lijn en worden de rugspieren sterk gehouden. Voorovergebogen zitten over een bureau daarentegen kan extra druk uitoefenen op de wervelschijven en chronische pijn veroorzaken. Voorover hangen kan leiden tot fracturen in de ruggengraat en een slechte houding kan in de loop der tijd verergeren: de gewrichtsbanden worden opgerekt



OVER EEN ACCORDEON, CURVES EN YOGA

Of iemand nu aan het werk is of naar een hilarische YouTube-video kijkt, het digitale leven zorgt ervoor dat velen in hun stoel hangen in plaats van erop te zitten. Dat hangen kan behoorlijke lichamelijke schade veroorzaken. En daar is niets grappigs aan. Ook zitten veel mensen te lang op een computerwerkplek met een hoge rug, opgetrokken schouders en vooruitreikende nek; dit is bepaald geen goede lichaamshouding. Een langdurige slechte zithouding wordt in verband gebracht met rugpijn, verslapt spieren en zelfs verlies van lichaamslengte.

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 -

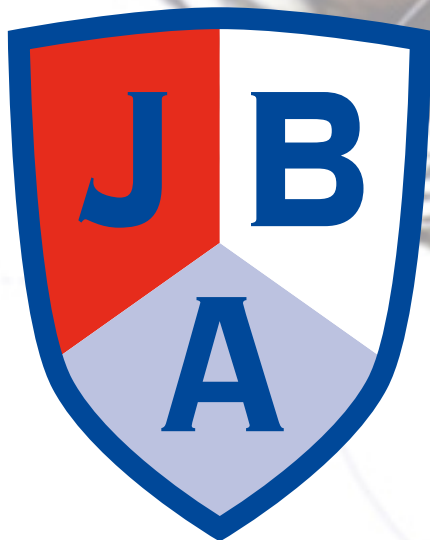


www.medicort.nl 088 - 70 80 800

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

www.sportenfitness.nl

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

STARTSCHOT VOOR MOBILITEIT UTRECHT

Op 10 februari gaf Jeroen Kreijkamp, wethouder Economische Zaken Gemeente Utrecht, het officiële startschot voor Mobiliteit Utrecht. Doel van dit netwerk is om te voorkomen dat mensen op de bank belanden. De wethouder prees het enthousiasme van oprichters Inge Perez en Vincent van Veen en de inzet van het kernteam met PostNL, ProRail, VNO-NCW, UWV, Gemeente Utrecht en Trainspot.



De bijeenkomst was een belangrijke mijlpaal voor het groeiende mobiliteitsnetwerk. Hierin zijn tachtig regionale werkgevers verenigd met als gezamenlijk doel het verduurzamen van arbeidsrelaties en het verhogen van inzetbaarheid van medewerkers binnen of buiten de organisatie. Mobiliteit Utrecht werkt actief mee aan het creëren van werkgelegenheid, het stimuleren van arbeidsmobiliteit en het voorkomen van verzuim en werkloosheid.

RONALD BESEMER DIRECTEUR TOERISME UTRECHT

Ronald Besemer is de nieuwe directeur van Toerisme Utrecht. De Utrechter was hoofd PR & Communicatie bij Corio Nederland. Besemer (45) neemt de werkzaamheden over van Ronald Trum. Als communicatieadviseur was hij actief bij organisaties, bedrijven en overheden in Utrecht en de wijde regio. In 2011 maakte Besemer de overstap naar Corio. Daar had hij de hand in een meer open opstelling van Hoog Catharijne, gericht op verbindingen met de stad. Besemer is daarnaast bestuurlijk actief voor het Bevrijdingsfestival Utrecht en de Stadsschouwburg Utrecht. 'Utrecht heeft zó veel potentie,' vindt hij. 'Zeker nu de wil groeit om samen te werken en te ondernemen en "het verhaal van Utrecht" sterker over het voetlicht te brengen.

Utrecht staat voor een flinke schaa sprong en geniet groeiende internationale belangstelling. Die schaa sprong is niet alleen een kwestie van grootschalig ontwikkelen en bouwen, zoals in het stationsgebied en Utrecht Science Park. Ook talrijke innovatieve en kleinere initiatieven zijn waardevol en horen bij het DNA van deze groeiende, historische stad.'

Toerisme Utrecht stelt Besemer aan met de overtuiging dat hij de samenwerking en integratie van toeristische en culturele organisaties zal bevorderen. Doelstelling is ook om de marketing van de stad op een hoger schaalniveau te brengen, onder meer in verband met de komst van de Tour de France dit jaar.

Unified Communications

Wie telefoneert er nog?

Uw zakelijke communicatie kan een stuk effectiever met video-bellen, document- en desktop-sharing, al dan niet met één of meerdere personen. De voordelen zijn enorm en de kostenbesparing substantieel.

Geïnteresseerd in de voordelen van Unified Communications voor uw bedrijf? Neem dan contact op met Citocom (030) 252 07 77.



citocom[®]
innovatie in communicatie

Citocom bv
[030] 252 07 77 · www.citocom.nl
De Bouw 143 · 3991 SZ Houten

UTRECHTSE ONDERNEMERSDAG OP 2 JUNI

Voor de vijfde keer organiseert MeerBusiness de Utrechtse Ondernemersdag. In de Jacobikerk zijn op dinsdag 2 juni ondernemers, managers en directieleden uit de regio Utrecht van harte welkom. Thema dit jaar: durf te vragen. Met als achterliggende gedachte dat ondernemers te weinig iets concreets vragen aan mensen om zich heen. Zij laten hierdoor kansen liggen. Het programma van de Ondernemersdag wordt ingeleid door Nils Roemen, initiatiefnemer van #durf te vragen. In inspiratiesessies gaan bezoekers met zijn aanbevelingen aan de slag. Kosten voor de Utrechtse Ondernemersdag bedragen 45 euro per persoon. Meer informatie op www.utrechtseondernemersdag.nl.



Focus op veilig thuiswerken

Over loshangende snoeren en een gladde oprit

Veel mensen houden nog steeds vast aan de term Het Nieuwe Werken. Sommigen prefereren Het Andere Werken. Hoe het ook genoemd wordt, kantoorwerk is onderhevig aan veranderingen die sociaal-maatschappelijk ingegeven zijn. Een ervan is het kunnen en mogen werken op andere plekken dan op kantoor. Zoals thuis. Maar is dat wel altijd verantwoord?

Eén van de voorlopers van Het Nieuwe Werken (HNW) was David Fleming uit Californië. Al vanaf het prille begin waarschuwde hij voor fysieke problemen als gevolg van ergonomisch slechte voorzieningen op de thuiswerkplek, en de daarmee samenhangende verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid.

Geen rookmelder?

Die thema's spelen nu, dertig jaar later, nog steeds. In veel organisaties staan arboverantwoordelijken, HRM- en P&O-managers voor een forse uitdaging: de

veiligheid garanderen van het groeiende aantal medewerkers dat niet 'in het zicht' is maar thuis of elders werkt. In principe is de werkgever verantwoordelijk voor een goede en gezonde werkplek en -omgeving. Maar de thuiswerkplek is vanwege privacywetten niet te inspecteren. Hoe kan de werkgever dan toch zorgen dat ook het thuishkantoor aan de arbovoorwaarden voldoet? Als een thuiswerker over een niet goed weggevoerd snoer struikelt, wie is dan verantwoordelijk? En wat als de werknemer thuis geen rookmelder heeft geïnstalleerd?

Checklist

Natuurlijk gaan werkgevers niet bij hun medewerkers langs om te controleren of hun thuiswerkplek wel voldoet aan de arboregels die op kantoor gelden. Wat ze wel kunnen doen, is thuiswerkers een checklist laten invullen met vragen over de omstandigheden en voorzieningen op die thuiswerkplek. De werknemer moet die lijst naar waarheid invullen en ondertekenen. Op basis van de antwoorden kan de werkgever besluiten of het 'veilig' is de medewerker ook thuis taken te laten vervullen. Of dat juridisch dichtgetimmerd kan worden, is de vraag. De medewerker zou kunnen stellen dat op die manier zijn privacy wordt aangetast en dus een inspectie weigeren. Waarop de werkgever het thuiswerken dan gewoon kan verbieden. Hoe dan ook; het is in beide belang dat zaken goed geregeld zijn. De werkgever biedt zijn medewerker vrijheid en verantwoordelijkheid (twee belangrijke pijlers van HNW), de medewerker heeft die vrijheid en de voordelen van het thuis kunnen werken.

combinatie met een checklist zoals eerder genoemd. Of het bijdraagt aan het doorvoeren van zijn Obamacare-plannen is niet duidelijk, maar het zal ongetwijfeld meehelpen. Bovendien: als een medewerker de kans heeft om thuis te werken, hoeft hij niet naar kantoor. En dat kan wel zo praktisch zijn als de weersomstandigheden een 'code rood' veroorzaken. Denk aan de recente sneeuwstormen in Boston. Of aan de aangepaste dienstregelingen van de NS als in Nederland twee centimeter sneeuw valt.

Struikelen over de hond

Maar ook thuis kunnen blessures en zelfs verwondingen worden opgelopen. We noemden al het loshangende snoer. In Amerika – waar anders – zijn al diverse rechtszaken gevoerd door mensen die thuis of onderweg gewond raakten en dit claimden bij hun werkgever. Zo verwachtte een man in de staat Utah een pakketje van zijn werk. Omdat er sneeuw was gevallen, strooide hij zout op zijn oprit.

achter het stuur van de auto. We zitten heel wat uren op de weg. Dat kan problemen opleveren met de concentratie als een rit langer duurt, door slechte weersomstandigheden of drukte. Denk ook aan telefoneren achter het stuur. Ook al gebeurt dat handsfree, het gaat altijd ten koste van de concentratie en alertheid bij het rijden.

Quality time

Ander voordeel van het verminderde woonwerkverkeer: de vrijgekomen tijd kan anders worden besteed. Bijvoorbeeld aan quality time met de kinderen, om eens uitgebreid te koken of gewoon goed uit te rusten. Het is dan wel zaak om daar inderdaad de tijd voor te nemen. Er zijn gevallen bekend van thuiswerkers die niet stoppen om half zes maar doorgaan, soms tot diep in de nacht. Wat uiteindelijk zelfs kan leiden tot een burn-out. En dat kan toch niet de bedoeling zijn van HNW. ■

De werkgever biedt zijn medewerker vrijheid en verantwoordelijkheid (twee belangrijke pijlers van HNW), de medewerker heeft die vrijheid en de voordelen van het thuis kunnen werken.

Regelingen

Het kan natuurlijk zijn dat een medewerker niet de middelen heeft om thuis een verantwoorde werkplek in te richten. We zien daarom allerlei regelingen ontstaan waarbij de werkgever de thuiswerkplek faciliteert. Dat kan variëren van een financiële bijdrage tot het leveren van dezelfde spullen (stoel, bureau, verlichting, pc en randapparatuur) als de medewerker op kantoor over beschikt. En natuurlijk een degelijke en beveiligde internetverbinding. Die is tegenwoordig überhaupt onmisbaar – en bij menig organisatie zelfs een voorwaarde om thuis te kunnen werken.

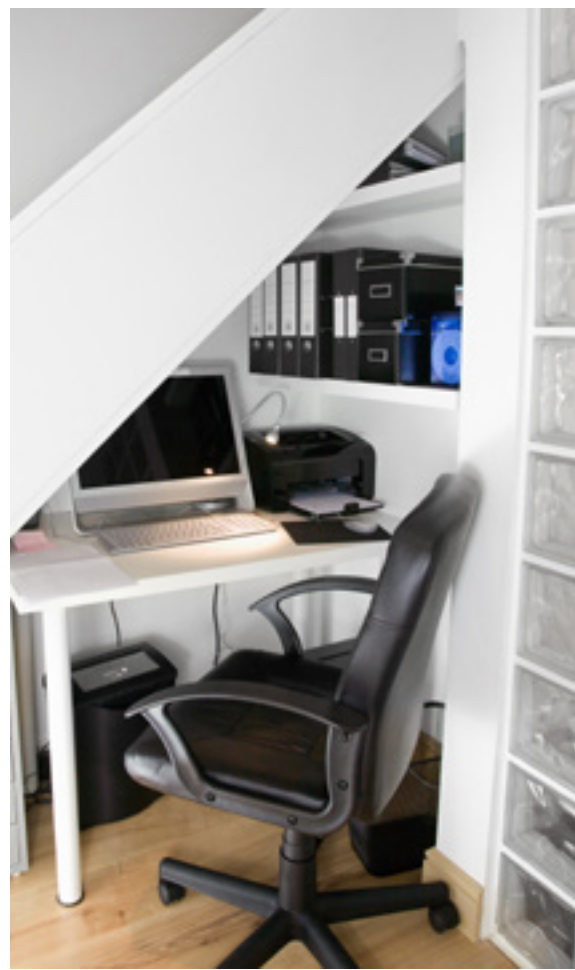
Extremely supportive

Het is niet verwonderlijk dat onder andere de Amerikaanse president een groot voorstander ('extremely supportive') is van telewerken - in

Daarbij gleden hij uit en brak zijn nek. De rechter oordeelde dat die verwonding was opgelopen tijdens werktijd en bij de uitvoering van zijn taken. Dus had de man recht op schadevergoeding. Nog een voorbeeld? Een interieurinrichtster uit Oregon liep naar de garage om stofstalen te halen, struikelde over de hond en brak haar pols. Ook deze claim werd toegerekend, want de verwonding werd opgelopen tijdens werkzaamheden voor de opdrachtgever. Of dit soort claims in Nederland met succes kan worden ingediend, is de vraag. Feit is wel dat 'Amerikaanse toestanden' ook hier steeds vaker voorkomen.

Achter het stuur

Toch kan telewerken meer blessures voorkomen dan veroorzaken. De meest gevaarlijke momenten doen zich namelijk onderweg voor,



Innovatieve en duurzame bedrijven in de picture

Warm NEST voor ondernemerschap



Floris de Gelder, Annemarie van den Berg en Ingmar Creutzburg: 'NEST is een plek met een missie.'



Foto Paul van Dorsten

Met pop-up stores op het Utrecht Science Park en in Hoog Catharijne is NEST een broedplaats voor startende, innovatieve ondernemers. Zij tonen er hun producten en diensten aan een breed publiek. NEST is ook een plek waar ondernemerschap groeit door interactie en kennisoverdracht. NEST kent geen vastomlijnd kader: 'We laten dingen gewoon gebeuren.'



NEST heeft veel raakvlakken met de campagne 'Een aandeel in elkaar' van Rabobank. 'Onderliggende doelstelling daarbij is om onze omgeving sterker te maken,' zegt Annemarie van den Berg, directievoorzitter van de Rabobank Utrecht. 'Wij willen mensen en partijen met uiteenlopende achtergronden samen brengen. Belangrijk speerpunt: het bevorderen van innovatief en duurzaam ondernemen.'

Toekomst van Nederland
Deze drijfveren zijn ingebracht in een overleg met vertegenwoordigers van

onder meer Utrecht Science Park en Hoog Catharijne. Daar kreeg het idee voor NEST langzamerhand vorm. 'Het Utrecht Science Park is de locatie bij uitstek voor een dergelijk initiatief,' zegt directeur Floris de Gelder. 'Hier leert en leeft de toekomst van Nederland. De tienduizenden jonge mensen die kennis verzamelen en delen, maken het Utrecht Science Park tot een ideale plek om ondernemerschap te laten groeien.'

Plek met een missie
NEST wil mensen en organisaties verbinden die elkaar normaal gesproken niet

treffen. Of in de woorden van De Gelder: onverwachte ontmoetingen faciliteren. Daartoe stelde Rabobank Utrecht haar voormalige locatie aan de Heidelberglaan ter beschikking. 'Hier tonen ondernemers hun producten aan bezoekers en andere NEST-ondernemers,' zegt Van den Berg. 'Er zijn werkplekken maar je kunt ook even binnenlopen voor een kop koffie. Regelmatig vinden bijeenkomsten en kennissessies plaats. Al deze elementen zorgen ervoor dat ondernemende mensen samenkomen die elkaar enthousiasmeren en versterken. Het is een plek met een missie; een actieve, dynamische locatie.'

AANDEEL IN ELKAARS ONDERNEMERSCHAP

In deze reeks artikelen staan Utrechtse samenwerkingsverbanden centraal die duurzaam en innovatief ondernemerschap stimuleren. Rabobank Utrecht steunt als lokale coöperatieve bank dergelijke initiatieven en maakt deze rubriek mede mogelijk. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe de Rabobank ook een aandeel in uw ondernemerschap kan hebben.

Iconen

Ook in de pop-up store in Hoog Catharijne is aan dynamiek geen gebrek. 'De verbinding met de stad is een cruciale pijler voor ons succes,' zegt marketing manager Ingmar Creutzburg van Corio. 'Winkels vind je ook in andere centra, Utrecht en haar iconen maken Hoog Catharijne uniek. Denk aan Nijntje of Rietveld, maar ook aan kennis en jong ondernemerschap. Door de grootscheepse renovatie en verbouwing komen tijdelijk ruimtes vrij. Dat geeft ons de mogelijkheid nieuwe initiatieven een plek te bieden en zo nog meer reuring te creëren. NEST is daarvan een voorbeeld bij uitstek.' Elk weekend krijgen twee bedrijven ruimte in de pop-up store. 'Dat zorgt voor verrassende, inspirerende content. Het publiek reageert erg positief.'

Experiment

NEST kent geen vastomlijnd kader. Van den Berg: 'Het is ontstaan uit een zoektocht van partijen met hart voor de stad en voor ondernemerschap. Samen is een aantal randvoorwaarden gecreëerd. Daarbinnen is NEST vooral een experiment waarbij we dingen laten gebeuren. Een aantal jaren geleden was het wellicht nauwelijks voor te stellen dat een bank zo'n initiatief steunt. Maar het past bij onze huidige rol waarin wij zoeken naar nieuwe manieren om te verbinden.'

Volgens Creutzburg worden steeds vaker coalities gevormd. 'Partijen werken samen vanuit de overtuiging dat ze elkaar nodig hebben en versterken. Hebben ouderen hier soms nog moeite mee, voor jonge mensen is het vanzelfsprekend om samen te werken en kennis te delen. NEST past naadloos in die tijdgeest.'

Het ontstaan van NEST zegt ook iets over de partners van het initiatief. 'Het onderlinge vertrouwen is groot,' weet De Gelder. 'Daarom hebben we het aangedurfd om ja

te zeggen tegen iets waarvan we vooraf niet wisten hoe het zou uitpakken. NEST is niet maandenlang geanalyseerd en in beleidsstukken vervat maar we zijn het gewoon gaan doen. Daar komen de mooiste dingen uit voort.'

Uitwisbaar schrift

Sinds de start in oktober 2014 hebben al 25 startende ondernemers gebruik gemaakt van NEST, meldt Van den Berg. 'Daarbij gaat het bijvoorbeeld om de verkoop van tweedehands planten, biologische shakes en energieadvies voor duurzaam wonen. Of een kledingbibliotheek, vanuit de overtuiging dat het niet langer draait om bezit maar om gebruik, om delen.' NEST toont vooral duurzame initiatieven en producten. 'Mooi voorbeeld is een uitwisbaar schrift,' zegt De Gelder. 'Het was een van de items uit ons kerstpakket dat bij NEST is samengesteld. Veel van deze producten hadden we anders nooit gevonden. Nu wel, omdat de ondernemers erachter met NEST een podium hebben gekregen.'

Voor de leeuwen

Dat gebeurt in extremis op Hoog Catharijne. 'De pop-up store haalt ondernemers uit hun comfortzone,' aldus Creutzburg. 'Zij moeten niet alleen hun product of dienst maar ook zichzelf verkopen. Het verhaal erachter vertellen, hun boodschap uitdragen. Dat gaat niet iedereen even makkelijk af. Hoog Catharijne trekt een breed publiek; dit levert vaak positieve maar af en toe ook kritische feedback op. Dat is een belangrijke les voor de ondernemers. Ze worden in Hoog Catharijne echt voor de leeuwen geworpen. Een betere testcase is er niet.'

Uithangbord

NEST biedt jonge ondernemers alles om hun droom te verwezenlijken. Zij kunnen

er niet alleen producten tonen en elkaar ontmoeten, maar worden ook ondersteund met workshops en advies van de participanten. 'En als zij toe zijn aan een volgende stap is UtrechtInc een logische partner,' aldus De Gelder. Deze incubator biedt via het Rabo Pre-seed Fonds ook toegang tot financiering. 'Dat kan de ontwikkeling van kansrijke bedrijven verder versnellen,' zegt Van den Berg. 'Ik hoop van harte dat een of meer NEST-ondernemers doorgroeien en naam maken. Zij kunnen dan fungeren als uithangbord en zo de bekendheid van NEST verder vergroten.' ■

VLIEGENDE START

Ingrid Smits van SOON zorgt bij NEST voor programmering en de interne community. 'Ik ben aanspreekpunt voor ondernemers, zoek naar nieuwe kandidaten en probeer verbindingen tussen NEST-bedrijven te leggen. Dat leidde al tot concrete samenwerkingen.' 'De pop-up store in Hoog Catharijne is laagdrempelig en bereikt een groot publiek,' zegt Pim Janmaat, verantwoordelijk voor communicatie. 'Ook in de Uithof komen veel mensen maar zij moeten NEST wel weten te vinden. We zetten zoveel mogelijk kanalen in om duidelijk te maken wat hier mogelijk is. Zoals producten van deelnemende bedrijven aanschaffen, een paar uur werken of een bijeenkomst bijwonen.' NEST organiseert workshops en trainingen, bijvoorbeeld over crowdfunding of pitchen. 'Ook programmeren we vaste items zoals DocuDinsdag,' aldus Smits. 'Dan wordt een documentaire vertoond waarna gastsprekers nader ingaan op het thema. En wat dacht je van Kick-start Dinsdag waarbij lokale foodondernemers met shakes of koffie zorgen voor een vliegende start van de dag.'

Auto Totaal Service Zeist B.V.



www.ats-autogroep.nl



TOYOTA

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

Office Magazine.nl

Check de Office Magazine.nl
E-Paper app voor je tablet en
smartphone op:

www.officemagazine.nl



MKB-Nederland heeft in 2013 en 2014 met steun van het ministerie van EZ de MKB Green Deal uitgevoerd. In deze Green Deal zijn veel ervaringen opgedaan en nieuwe methodieken ontwikkeld om nieuwe wegen te vinden die ondernemers in het mkb helpen bij het besparen van energie. Alle ervaringen, bevindingen en aanbevelingen zijn nu gebundeld in een boekwerk: 'Groeï slim, onderneem groen'.



Ervaringen MKB Green Deal gebundeld

Elke ondernemer is voor energiebesparing. Ondernemers zijn zich er van bewust dat daar zeker nog winst mee valt te behalen. Winst voor het milieu, maar ook voor de eigen portemonnee. Met eenvoudige maatregelen kan al flink worden bespaard op de energierekening. Toch blijkt echt aan de slag gaan met het onderwerp voor veel ondernemers nog een lastige stap.

Praktische aanpak

Juist door de praktische aanpak en het maatwerk is de MKB Green Deal een

WEGWIJZER IN BUITENLAND

De app 'NL Exporteert' biedt snel en eenvoudig actuele landspecifieke informatie en geeft toegang tot lokale netwerken en adviezen. Hiermee is 'NL exporteert' letterlijk de wegwijzer voor ondernemers op buitenlandse markten. De app is mede ontwikkeld i.s.m. MKB-Nederland en is te downloaden in de App Store en Google Play.

succesvol project geworden. Ondernemers konden dankzij het initiatief al snel en met relatief kleine ingrepen energie en dus kosten besparen. Weerhield gebrek aan geld, tijd en kennis hen ervan om serieus met energiebesparing aan de slag te gaan; de MKB Green Deal gaf deelnemers net dat benodigde zetje. Besparingsmogelijkheden – vaak eenvoudig, soms ook innovatief – komen scherp in beeld en kunnen concreet en zonder al te veel inspanning gerealiseerd worden. Medio 2014 hadden de ruim 730 deelnemers meer dan 300.000 m³ gas en ruim 5 miljoen kWh elektriciteit bespaard.

Bevindingen gebundeld

Het boek 'Groeï Slim, Onderneem Groen' bundelt alle bevindingen per mogelijke 'afzender' van een project met ondernemers. Iedere gegadigde kan die informatie gebruiken die hij voor zichzelf wenselijk of bruikbaar acht. Het boek is te downloaden via www.mkbmidden.nl. ■

FINANCIERINGSWIJZER VOOR ONDERNEMERS

Veel ondernemers hebben moeite om financiering te vinden. De oplossing ligt steeds vaker in het combineren van verschillende financieringsvormen. Om al deze vormen voor ondernemers inzichtelijk en toegankelijk te maken, hebben MKB-Nederland, VNO-NCW en de NVB de Ondernemerskredietdesk gelanceerd. De Financieringswijzer is een belangrijk onderdeel van de Ondernemerskredietdesk. Het is een praktische tool waarmee ondernemers in de eerste oriënterende fase op zoek naar passende vormen van financiering laagdrempelig geholpen worden. Alle erkende financieringsvormen komen terug in deze wijzer. Denk hierbij ook aan alternatieve financiers zoals crowdfunding, kredietunies, Qredits, participatiemaatschappijen, leasemaatschappijen, mkb-fondsen en regionale ontwikkelingsmaatschappijen. Door zeven vragen te beantwoorden, komt de ondernemer erachter welke combinaties, vormen en aanbieders passen bij zijn/haar financieringsbehoefte. De Financieringswijzer is te vinden op www.ondernemerskredietdesk.nl.

Ton van Dooren:
'Ik wil verbinden;
mensen in hun
kracht brengen.'

'Er zou eigenlijk één centraal punt moeten zijn dat alle activiteiten voor de Utrechtse samenleving bundelt,' filosofeert Ton van Dooren. 'Bijvoorbeeld "Utrecht onder stroom" van De Slinger Utrecht. Of binnen een club als de Utrechtse Ondernemers Sociëteit. Want er gebeurt zoveel in de stad. Daar hebben heel veel mensen geen weet van. Maar daardoor blijft er ook te veel geld hangen in te veel organisaties, in plaats van dat het ten goede komt aan het doel. Daarin ligt een taak voor ondernemers. Het lijkt mij leuk om dat op te zetten.'



Ton van Dooren, adviseur Cooster coaching accountants:

'Mensen geven mij energie'

Het is typerend voor de 57-jarige ondernemer; Ton van Dooren – geboren en getogen Utrechter – ziet overal kansen en mogelijkheden. Niet voor niets zette hij in zijn werkzame leven al vele bedrijven op, kocht en verkocht ondernemingen en hielp collega-entrepreneurs bij het opzetten van hun bedrijven. Nu hij in zijn huidige functie als adviseur van Cooster coaching accountants in Bilthoven wat meer armslag heeft, zet hij zich graag in voor organisaties die bij de Slinger Utrecht aankloppen voor advies en begeleiding. Zoals laatst de initiatiefnemers van 't Huis in het Park in de Utrechtse wijk Oog en Al.

Utrechtse schoffieswijk

Echt geïnteresseerd zijn in mensen, altijd op zoek naar het positieve en vooral genieten van het hele leven. Dat is het geheim van Ton van Dooren. 'Dat genieten heb ik van mijn vader. Die was echt met haast niets al tevreden. En altijd bereid om andere mensen te helpen. Binnen Cooster

luikt dit ook prima. Je spreekt het niet voor niets uit als koester. Wij proberen onze klanten ook echt te koesteren.'

De gelukkige jeugd in wat hij zelf 'een Utrechtse schoffieswijk' noemt, heeft ongetwijfeld bijgedragen aan zijn zonnige kijk op het leven. 'Het gaat er niet om dat mensen zich druk moeten maken om de samenleving. Als je je druk maakt, dan zie je al weer problemen. Ik wil verbinden; mensen in hun kracht brengen.'

Streetcornerwork

Het zijn beslist geen gemakkelijke woorden. Van Dooren kent de zelfkant van het leven. Na zijn opleiding en vier jaren bij een 'big four' accountantskantoor werkte hij een aantal jaren bij Streetcornerwork in Amsterdam. 'Als je in de eerstelijnsopvang voor drugsverslaafden werkt, dan weet je hoe de samenleving er aan de onderkant uitziet.' Van Dooren zette zijn energie, positiviteit en ondernemerszin voor deze groep in en startte projecten op voor kans-

loze jongeren. Ook nu werkt hij nog voor een aantal organisaties in Amsterdam.

Gelijkgestemden

'Maar tegelijkertijd had ik toen al wel een kantoor in Utrecht waar twee mensen aan het werk waren,' lacht Van Dooren. 'Ik heb dat al mijn hele leven gehad: de combinatie van het financiële en het sociale. Dat zal ook wel altijd zo blijven.'

'Ik wil mij inzetten voor mensen. Mensen geven mij energie. Dat was ook al zo in mijn eerste baan op een accountantskantoor. Liever de kleine ondernemers dan de grote bedrijven; zeker als deze ondernemingen gaan groeien. Zo creëer je je eigen netwerk met gelijkgestemden. En kun je mensen met elkaar verbinden om dingen tot stand te brengen. Want verbinden is eigenlijk het leukste wat er is.' ■

KIJKEN, KIJKEN... ANDERS KOPEN

Door Cor Molenaar

De verschijning van Cor Molenaars nieuwe boek viel samen met de overlevingsstrijd van V&D. Beter kan de relevantie van *Kijken, kijken... anders kopen* niet worden benadrukt. Een disruptieve verandering noemt Molenaar het sterk gewij-

zigde koopproces waarmee de traditionele detailhandel sinds de opkomst van online shopping worstelt. Dat mensen minder besteden door de crisis versterkt deze ontwikkeling. Prijsvechters blijken wel in trek (Lidl, Primark, Action) terwijl ook in

de top van de markt nog geld wordt verdiend. Alles wat daartussen zit en een heldere propositie ontbeert, dreigt te worden vernalen - zie V&D. Molenaar is vooral op zoek naar de oorzaken van deze ontwikkelingen. Want alleen als die inzichtelijk zijn, kun je als detaillist een strategie bepalen met kans op toekomstvast succes.

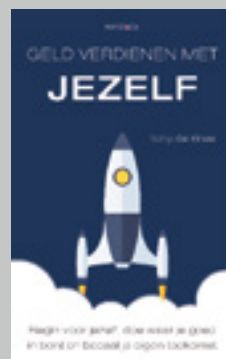
256 pag. ISBN 978-94-6220-102-6.
€ 32,95. Academic Service.

GELD VERDIENEN MET JEZELF

Door Tony de Bree

Van werken bij een bank werd Tony de Bree niet gelukkig. Voldoening haalde hij wel uit de naast zijn baan gestarte internetactiviteiten. Bij weer een reorganisatie zag De Bree zijn kans schoon; hij stapte uit en werd fulltime ondernemer. Veel mensen zitten in een vergelijkbare positie, met ondernemerschap als mogelijk lonkend perspectief. Maar hoe pak je dat aan? Uit eigen ervaring geeft De Bree een groot aantal tips, do's en dont's voor het nieuwe ondernemen: het ontwikkelen en verkopen van producten en diensten waarbij internet een centrale rol speelt. Zijn raad: maak een slimme scan van mogelijkheden en kansen. Selecteer vervolgens die activiteiten die het best bij je passen en waarmee geld te verdienen is. Samenwerken en slim inkopen zijn belangrijke pijlers. Specialisatie kan helpen, maar met verschillende ijzers in het vuur ben je minder kwetsbaar.

240 pag. ISBN 978-94-6126-108-3. € 18,50.
Haystack.



DE CHURCHILL FACTOR

Door Boris Johnson

Winston Churchill spreekt nog altijd tot de verbeelding. Een multitalent pur sang met – zoals Sywert van Lienden het in DWDD trefend omschreef – 100 levens in één. Zestig jaar Lagerhuislid, soldaat, schilder, winnaar van de



Nobelprijs voor de literatuur en briljant redenaar. Maar bovenal een charismatisch, moedig leider die tijdens een langjarige oorlogssituatie als premier het hoofd koel hield en zijn land kracht gaf. Auteur Boris Johnson is een groot fan van Churchill. De flamboyante Londense burgemeester hoopt onge-

twijfeld dat iets van diens grootsheid op hem zal afstralen. Dat is Johnson vergeven, want zijn boek is een waardevolle aanvulling op het grote aantal publicaties over de man met de sigaar.

428 pag. ISBN 978-90-0034-354-6.
€ 24,99. Spectrum.

HANDBOEK SOCIAL

Door Patrick Petersen

Patrick Petersen is de aangewezen persoon om na uitgaven over ContentStrategie en Online Marketing nu te komen met een *Handboek Social*. Want social media zijn Petersens tweede huis; onder veel meer is hij oprichter van platform SocialMedia.nl. Naast een sociologische en psychologische duiding reikt *Handboek Social* tools aan voor het ontwikkelen van een heldere strategie op het gebied van social media. Dat doet Petersen met een stortvloed aan inzichten, voorbeelden en tips. Ook bevat het boek de visie van een groot aantal experts en praktijkcases over onder meer ANWB, Eneco en Ford. Online is veel aanvullend materiaal beschikbaar.

228 pag. ISBN 978-94-9156-089-7. € 32,50. Adfo Groep.



Van Mossel Groep verovert Nederland

'Onze jas moet passen'

De automotivebranche heeft het zwaar; verkopen lopen terug en marges staan onder druk. Maar er zijn uitzonderingen. De Van Mossel Groep is zo'n witte raaf. Het van oorsprong Brabantse dealerbedrijf groeide in no time uit tot een prominente speler in Nederland. De omzet verdubbelde tot 850 miljoen euro en het eind is nog niet in zicht. 'Maar omzetgroei is zeker geen doel op zich,' zegt Eric Berkhof. 'Overnames moeten direct bijdragen aan het groepsresultaat.'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE JOOST DUPPEN

Het Waalwijkse familieconcern Van Mossel Groep bestaat 65 jaar. Gestart als VW en Audidealer werd door een fors aantal overnames het merkenpalet uitgebreid met Opel, Peugeot, Landrover, Ford, Kia en Chevrolet. Ook het lease-bedrijf – een gezamenlijke activiteit met De Mandemakers Groep – groeide sterk. De International Car Lease Holding (met J&T Autolease, DirectLease, V&M Leasing en Van Mossel Leasing) heeft een vloot van ruim 35.000 voertuigen.

Landelijke dekking

Bij de expansie is sprake van een geografische focus. ‘Door overnames zijn wij met dealerbedrijven ook vertegenwoordigd in de Randstad en Oost-Nederland,’ meldt Eric Berkhof, eigenaar en algemeen directeur van de Van Mossel Groep. ‘In die gebieden is nu ook onze leasetak actief. Bij beide disciplines streven we naar een landelijke dekking, net als bij de schadebedrijven. De locatie van overnamemerkandidaten speelt dus zeker een rol.’ Financiering vormt geen belemmering

‘Een acquisitie moet passen in onze strategie. Is dat het geval dan is de bedrijfscultuur een volgende cruciale factor. Die mag niet wezenlijk verschillen van de Van Mossel-jas, zoals wij het noemen. Deze jas moet passen zonder dat de kleermaker al teveel werk heeft. Na een overname worden zaken aangescherpt maar de eigenheid van goed presterende bedrijven blijft zeker overeind. Daarbij zijn we alert op waardevolle nieuwe kennis. Uitbreidingen zorgen voor een kijkje in de keuken van andere bedrijven en soms ook nieuwe merken. Door het beste van al deze werelden te combineren, worden we als groep steeds sterker.’

Schaalgrootte

Naast de aandacht voor overnames en de integratie van nieuwe bedrijven houdt de Van Mossel Groep de core business goed in het oog. ‘Onder meer door een continue focus op het verlagen van de kostprijs. Niet alleen bij auto’s, ook bij banden, olie et cetera. Door onze schaalgrootte kunnen we heel scherp inkopen.’ Het meest wezenlijke onderscheidend

‘Een acquisitie moet passen in onze strategie. Is dat het geval dan is de bedrijfscultuur een volgende cruciale factor.’

bij de groeiambitie. ‘Onze kritieke prestatieindicatoren zijn prima op orde. Als er dan een goed businessplan voor een overname ligt, willen banken graag financieren.’

Kijkje in de keuken

Grote concerns als Pouw en Koops Furness gingen vorig jaar failliet en ook veel kleinere dealerbedrijven reddend het niet. Het aantal potentiële kopers is beperkt. ‘Wij worden zeer regelmatig benaderd door curatoren,’ aldus Berkhof. ‘Maar ook gezonde bedrijven die activiteiten willen afstoten melden zich.’ Een speciaal daarvoor samengesteld team beoordeelt mogelijk interessante deals.

vermogen is volgens Berkhof echter de hoge klanttevredenheid. ‘Alle processen zijn erop gericht om die te maximaliseren. Immers, tevreden klanten zorgen uiteindelijk ook voor new business.’ De autonome omzetgroei van de leasemaatschappijen bedroeg vorig jaar 6%; bij de dealers was dat zelfs 8%.

Niet vermoeid

Eric Berkhof – in 2014 uitgeroepen tot Automotive Manager van het Jaar – geeft al meer dan drie decennia als DGA leiding aan de Van Mossel Groep. ‘Dat doe ik samen met tien holdingdirecteuren die elk een eigen verantwoordelijkheid hebben. Met hun diversiteit vullen

VERKEERDE PRIKKELS

Er is veel te doen over de overheidsmaatregelen om groen rijden te bevorderen. ‘Ik denk dat de beoogde toename van elektrische auto’s niet realistisch is,’ aldus Berkhof. ‘De infrastructuur die daarvoor nodig is, vormt de grootste bottleneck.’ De Van Mosseltopman pleit voor een herziening van fiscale maatregelen. ‘Het systeem van de afgelopen jaren leidde tot verkeerde prikkels. Er zijn modellen bevoordeeld waarvan het duurzame karakter in de praktijk zeer discutabel is. Wat me daarbij ook stoort, is dat dergelijke auto’s op verkeerde gronden worden aangeschaft. Fabrikanten investeren enorme bedragen in kwaliteit en design. Het is jammer dat niet deze aspecten de doorslag geven maar het vooral gaat om fiscale en financiële overwegingen.’

ze elkaar aan en vormen een krachtig team.’ Ondanks de sterk toegenomen omvang van het concern houdt Berkhof nog altijd zelf nadrukkelijk de vinger aan de pols. ‘Het contact met klanten, de feeling met de werkvloer is voor mij de kern van de zaak. Andere taken heb ik zoveel mogelijk gedelegeerd. Elke tien dagen wil ik al onze bedrijven bezoeken. Een stevige klus, maar het geeft tegelijkertijd enorm veel voldoening. De jaarlijks meer dan 100.000 autokilometers heb ik er graag voor over. Wat je leuk vindt, vermoeit je niet.’

Mooie dingen

Dat is maar goed ook, want minder druk zal Berkhof het voorlopig niet krijgen. De groei van zijn bedrijf houdt aan. Eind januari werd bekend dat Van Mossel voornemens is om het Ford-dealerschap in Eindhoven en Helmond op zich te nemen. ‘En wij zijn nog met een paar andere mooie dingen bezig,’ aldus Berkhof. Details wil hij niet kwijt. ‘Een overname moet passen in onze strategie en direct bijdragen aan het groepsresultaat. Als zich zulke kansen aandienen, zullen we die zeker pakken.’ ■



Andere tijden, andere AutoRAI

Nieuw elan voor vertrouwd platform

Autoliefhebbers hebben vier jaar geduld moeten hebben. Maar van vrijdag 17 tot en met zondag 26 april is het zover: dan toont de AutoRAI weer de nieuwste modellen en technologie. De verwachtingen van de organisatie zijn hooggespannen. 'Bijna alle merken zijn aanwezig en het nieuwe concept zal bezoekers zeker positief verrassen.'

TEKST HANS HAJÉE

De AutoRAI kent een rijke historie die teruggaat tot 1895. Het evenement wordt georganiseerd in opdracht van RAI Vereniging, de belangenorganisatie waarbij alle autoimporteurs zijn aangesloten. Door de malaise in de sector van de afgelopen jaren moest het voor 2013 geplande evenement worden afgeblazen. 'Toen dat duidelijk

werd, hebben we importeurs allereerst de vraag voorgelegd of überhaupt nog behoefte was aan een grootschalig evenement als de AutoRAI,' vertelt senior communicatie en pr-manager Rikkert Graat. 'Het antwoord was eenduidig "Ja". Maar wel met de kanttekening dat de deelnamekosten aanzienlijk omlaag moesten.'

Schaalvoordelen

Grootste investering voor deelnemers aan de AutoRAI is de standbouw. 'Dit jaar koopt de organisatie alle stands centraal in, net als zaken als catering en verlichting. Dat levert aanzienlijke schaalvoordelen op. Verder hebben de stands een maximale grootte van 880 m². AI is sprake van standaardisatie, door een palet aan aanvullende mogelijkheden is wel degelijk maatwerk mogelijk. Hierdoor kunnen stands worden uitgevoerd conform richtlijnen en gewenste uitstraling van de fabrikanten.'

Rij met gevels

De beursvloer van de AutoRAI heeft een afwijkende opzet vergeleken met eerdere edities. 'In plaats van grote, open stands met een achterwand wordt een galerij gecreëerd met aan de voorzijde

wanden. Die hangen op een meter hoogte en vormen als het ware een rij met gevels. Daarachter liggen de stands. Zo krijgen bezoekers letterlijk een kijkje achter de schermen. Ze worden verrast; we laten ze de AutoRAI ontdekken. Hierdoor zullen zij wellicht ook stands van merken bezoeken die vooraf niet bovenaan de lijst met favorieten staan.'

Breed aanbod

De importeurs waren zeer gecharmeerd van de nieuwe opzet. 'Het animo is groot,' meldt Graat. 'Alle volumemerken zijn aanwezig, op Fiat na.' Naast min of meer bereikbare auto's is er ook het nodige te dromen. Tal van nichemerken geven acte de présence. 'Het totale oppervlak is met bijna 90.000 m² iets kleiner dan de vorige AutoRAI. Dat komt door het nieuwe concept waarbij stands een maximale omvang hebben. Gevolg hiervan is wel dat merken scherpere keuzes moeten maken ten aanzien van de modellen die ze tonen. Al met al is het aanbod aan merken breder dan bij de afgelopen edities.'

Solidaire importeurs

Met het commitment voor het nieuwe concept van de AutoRAI tonen de importeurs hun onderlinge solidariteit. 'De gemeenschappelijke inkoop van standbouw levert een besparing op tot wel 60%. Voorwaarde is echter dat alle deelnemers kiezen voor deze opzet. Sommige autofabrikanten hebben eigen stands die importeurs uit de verschillende landen kunnen gebruiken. Door het uniforme karakter is dat op de AutoRAI nu niet mogelijk. Het vereiste af en toe best enige overredingskracht van ons en van importeurs naar hun hoofdkantoren om dat duidelijk te maken. Maar uiteindelijk heeft iedereen zich geschaard achter het gemeenschappelijke doel: met zoveel mogelijk merken de diversiteit van de autobranche op een aansprekende manier voor het voetlicht brengen.'

Design

Bij de voorbereidingen voor de nieuwe AutoRAI zijn ook consumenten geraadpleegd. 'Via onderzoeken en paneldiscussies hebben we de wensen en voorkeuren van potentiële bezoekers in kaart gebracht. Zij verwachten een breed aanbod van

actuele modellen en nieuwe technologie. Innovatie is belangrijk, net als design. Niet alleen bij het in- en exterieur van de auto's, ook als het gaat om afgeleide producten. Niet voor niets lanceren steeds meer automerken lifestyleproducten als horloges, parfum en kleding. Ook die zijn te vinden op de komende AutoRAI.'

Supercars

Conform de wens van autoliefhebbers is veel aandacht voor innovatie. 'In het Innovation LAB krijgen bezoekers inzicht in de nieuwste technologie. Daarbij ligt de nadruk op aandrijving; waterstof, elektrisch, hybride. Op het voorterrein is het mogelijk om te rijden in schone, duurzame auto's. Zo kunnen bezoekers nieuwe technieken in de praktijk ervaren.' Verder is er een hal met klassiekers. 'Daar tonen we modellen vanaf begin vorige eeuw. Vanaf 1950 worden per decennium gepresenteerd, met uit elke periode iconische, bijzondere auto's maar ook gewone modellen. Dus wellicht zie je op de AutoRAI de auto van je ouders terug waarin je vroeger op de achterbank zat.' Ook aan de sportieve autorijder is gedacht. 'Er is een slipbaan en een racehal met simulatoren en supercars. Hier kunnen bezoekers meerijden met coureurs. Kortom, er is niet alleen veel te zien maar zeker ook te doen en te beleven.'

Lat ligt hoog

De AutoRAI 2015 vindt van vrijdag 17 tot en met zondag 26 april plaats in Amsterdam RAI. Op weekdays is de beurs geopend van 11.00 tot 22.00 uur, in het weekend van 10.00 tot 17.00 uur. 'Op donderdag 16 april is er de Exclusive Preview met entertainment, een hapje en een drankje,' meldt Graat. 'Een prima gelegenheid om de AutoRAI met relaties te bezoeken.' Als het gaat om het beoogde bezoekersaantal legt de organisatie de lat hoog. 'Wij verwachten dat het grote aanbod en het gevarieerde programma bij autoliefhebbers in de smaak valt. De laatste editie in 2011 trok 270.000 bezoekers. Dit jaar gaan we voor minimaal hetzelfde aantal.' ■

Meer informatie op www.autorai.nl.



Groen rijden graag, maar hoe?

'We moeten die Nederlandse bril afzetten'

De overtuiging dat het Nederlandse wagenpark duurzamer moet, wordt breed gedragen. Over de manier waarop lopen de meningen echter zeer uiteen. Autobelastingen lijken een geëigend instrument om groen rijden te bevorderen, maar zorgen ook voor verkeerde prikkels. En wat te denken van de milieuzone voor oude, vervuilende auto's die sommige gemeenten hebben ingesteld?

TEKST ANKA VAN VOORTHUIJSEN



Foto: Marnix Schmidt

'Werkgevers gaan beter naar het mobiliteitspatroon van medewerkers kijken.'

voor hun huis kunnen hebben, is het lastig om *full electric* te rijden; zij prefereren een hybride auto. Zakelijk natuurlijk interessant, maar hij werd niet optimaal gebruikt. Daar komt het slechte imago vandaan. Als je op het werk en thuis een laadpaal hebt, geen grote afstanden aflegt en hoofdzakelijk elektrisch rijdt dan is het een schone auto. Bij langere afstanden schakel je snel over op benzine; dan is een hybride niet de beste keus. In een convenant tussen RAI Vereniging en de Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen is nu afgesproken dat werkgevers beter naar het mobiliteitspatroon van hun medewerkers gaan kijken: hoe gebruiken zij de leaseauto en is een

hybride dan wel de beste keuze?

Voor 2015 is de bijtelling voor een hybride erg interessant, misschien wel iets té interessant ten opzichte van *full electric*. Dat de bijtelling voor dit type omhoog gaat in 2016, is terecht. Wij zijn geen voorstanders van een milieuzone, maar Utrecht kon nu even niet anders om in een klein deel van de stad aan de Europese normen te voldoen. We gaan ervan uit dat het een tijdelijke maatregel is. Auto's worden steeds schoner, vervuilende auto's verdwijnen en transport kan beter georganiseerd. Een aantal gemeenten doet dat nu via de Green Deal "zero emission stadslogistiek". Als verladers samen gaan werken en vrachten bundelen zodat busjes niet slechts 10 procent gevuld rondrijden, krijg je zelfs een verdienmodel in plaats van een milieuzone die geld kost.'

Marnix Koopmans

Secretaris groene economie, transport en infrastructuur bij VNO-NCW.

'De keuze voor elektrisch rijden heeft niet alleen met kosten te maken, ook met gebruiksgemak en persoonlijke omstandigheden. Voor mensen die geen laadpaal

Ivo Stumpe

Campagneleider verkeer bij Stichting Milieudefensie.

'We zijn ongeduldig: het mag wel een beetje radicaler wat Milieudefensie betreft. Zo'n milieuzone als in Utrecht,

daar zijn we blij mee. Wat ons betreft mag die zone nog wel uitgebreider en de voorwaarden strenger. Een dieselauto van vijftien jaar oud stoot twintig keer méér uit dan een diesel van tien jaar oud. Dat scheelt een factor twintig als je over schone lucht praat! Als je de luchtkwaliteit wilt verbeteren, moet je zorgen dat die vuile oude auto's zo snel mogelijk van de weg verdwijnen. Het stimuleren van elektrische auto's helpt natuurlijk op zich niet om oude vuile auto's van de straat te krijgen. Bij elektrische auto's gaat het meer over klimaatbeleid en de langere termijn. De CO₂-eisen waar autofabrikanten mee te maken krijgen, worden wel steeds strenger. Maar aangezien een auto tientallen jaren meegaat, moet je lang wachten op resultaat.

Door de staffeling van de bijtellingstarieven stimuleer je het rijden in kleine en zuinige auto's. Wat ons betreft hadden deze auto's ook meteen goedkoper moeten worden en zware vuile auto's duurder in aanschaf. Met zo'n bonusmalus-systeem was het effect twee maal zo groot geweest. Nu is heel veel geld uitgegeven aan lagere tarieven. Nederland heeft het zuinigste wagenpark van Europa. Dat komt niet door de aanschaf van elektrische auto's, maar doordat mensen kleinere stadsauto's kopen in plaats van zware stationwagens. Je moet zorgen dat je stimuleert dat mensen voor een

zuiniger auto kiezen. Nu is alleen verschil gemaakt tussen elektrisch en niet-elektrisch, maar er zou ook verschil moeten zijn tussen 50 pk en 200 pk. Verder differentiëren, dat helpt. Het signaal moet zijn: vanaf 2030 rijdt iedereen elektrisch. In de tussentijd moet je groot en dik zwaarder belasten dan klein en zuinig. Je kunt als overheid invloed uitoefenen

'Wat de afgelopen jaren is gebeurd, heeft ongelofelijk veel geld gekost.'



op hoe het wagenpark zich ontwikkelt. Er rijden een miljoen leaseauto's rond in Nederland. Die komen allemaal op de tweedehandsmarkt, dat is een groot deel van het wagenpark. Je moet zorgen dat die leaseauto's zuiniger worden.'

Paul de Waal

Woordvoerder BOVAG.

'Wat de afgelopen jaren is gebeurd, heeft ongelofelijk veel geld gekost: er is zo'n zes miljard euro minder in de schatkist gekomen omdat het rijden van schone en zuinige auto's werd gestimuleerd. Maar bij al die maatregelen lag de focus op CO₂-uitstoot. Dat heeft niets te maken met de luchtkwaliteit hier in Nederland. Het gaat over klimaat en over het broeikaseffect, niet over roetdeeltjes en de gezondheid van burgers. We moeten die Nederlandse bril afzetten. We kunnen

'Het signaal moet zijn: vanaf 2030 rijdt iedereen elektrisch.'

hier wel steeds strengere eisen stellen aan CO₂-uitstoot, maar dat betekent alleen dat fabrikanten elders in Europa minder hard hoeven te lopen omdat het in Europees verband wordt bekeken. Dat is dus peperdure symboolpolitiek en het verstoort de markt. Als een model op papier 1 gram minder CO₂ uitstoot zodat je in de 14% bijtelling valt, wordt 'ie als leaseauto populair. Als je daarbuiten valt, wil niemand je auto meer hebben. Een milieuzone instellen zoals Utrecht doet, heeft 0,0 effect. In sommige straten is de luchtkwaliteit slecht; dan moet je het probleem bij die hotspots aanpakken. Niet een streep zetten en alle auto's vanaf een bepaald jaartal verbieden om de stad in te rijden. Dat is simplistisch en werkt aantoonbaar niet. Je kunt met het geld dat die milieuzone kost beter het gemeentelijke buspark helemaal aanpakken en verschonen. Wat wel zou helpen? *Cutting-edge* technologie een paar jaar stimuleren. *Full electric* of op waterstof rijden een extra kontje geven via belasting en bijtelling. Dat soort technologie mag je best een paar jaar helpen. Maar verder moeten we terug naar één bijtellingstarief.' ■



Foto: Milieudefensie/Mitchiel Weinger

Landelijke uitstraling. Direct effect in de sterkste economische regio's.

Wat denkt u van een rondje landelijk profileren met een regionaal accent? Prominent in beeld bij beslissers; ondernemers, managers en bestuurders in het hele land via de magazines waaraan zij het meest zijn gehecht: de regionale Business edities. Het landelijke katern Business Nationaal biedt u het platform om verrassend zaken te doen in de regio.

BUSINESS NATIONAAL VERSCHIJNT IN:

Amsterdam Business

Amsterdam
Amstelveen
Haarlem e.o.

Arnhem Business

Arnhem
Duiven
Oosterbeek e.o.

Driesteden Business

Apeldoorn
Deventer
Zutphen e.o.

Haaglanden Business

Den Haag
Zoetermeer
Leidschendam e.o.

Midden-Brabant Business

Tilburg
Waalwijk
Oisterwijk e.o.

Nijmegen Business

Nijmegen
Malden
Boxmeer e.o.

Noord-Limburg Business

Gennep
Venlo
Roermond e.o.

Noordoost-Brabant Business

's-Hertogenbosch
Oss
Veghel e.o.

Oost-Gelderland Business

Doetinchem
Winterswijk
Zevenaar e.o.

Rijnmond Business

Rotterdam
Spijkenisse
Vlaardingen e.o.

Rijnstreek Business

Leiden
Alphen a/d Rijn
Lisse e.o.

Rivierenland Business

Tiel
Zaltbommel
Leerdam e.o.

Utrecht Business

Utrecht
Nieuwegein
Zeist e.o.

Vallei Business

Ede
Wageningen
Veenendaal e.o.

West-Brabant Business

Breda
Roosendaal
Etten-Leur e.o.

Zeeland Business

Vlissingen
Goes
Terneuzen e.o.

Bereik: 250.000 zakelijke beslissers

Business Nationaal verschijnt zes keer per jaar in een oplage van 80.000 exemplaren. U profiteert van de binding tussen de regionale edities en haar lezers, die garant staat voor een optimale attentiewaarde. Door een meelee-factor van ruim drie personen bereikt elke editie van Business Nationaal meer dan 250.000 zakelijke beslissers in Nederland. De tariefstelling is concurrerend, de prijs per contact laag.



www.business-nationaal.nl

Naast Range Rover (Range Rover, Sport en Evoque) en de bijkans onverwoestbare Defender vormt de Discovery-reeks de derde troef uit het gamma van Land Rover. De nieuwe Discovery Sport is het actuele visitekaartje in het compacte premiumsegment. Sterke punten van deze anders dan andere SUV: ruimte, veelzijdigheid en karakter.



Land Rover Discovery Sport

Fraai en veelzijdig

De nieuwe Sport is opvolger van de Freelander en komt naast de bestaande zevenzits Discovery. Het is een aansprekende auto die als het gaat om design nadrukkelijk knipoogt naar de Evoque. Niet vreemd, gezien de positieve respons op dit model. De Discovery Sport is een geslaagde mix van elegantie en kracht, duidelijk herkenbaar als een Land Rover.

Tabletbeleving

Het interieur is ruim, waarbij de verstelbare achterbank voor extra flexibiliteit zorgt. Desgewenst biedt de nieuwe Discovery zelfs plaats aan vijf plus twee inzittenden. De nieuwe multi-link achterwielophanging laat namelijk ruimte voor een eventuele derde rij stoelen. Andere noviteit: een multimediasysteem met aanraakscherm dat nu ook in de auto een tabletbeleving creëert. De mogelijkheid om tot vier 12V- en zes USB-oplaadpunten te integreren, sluit eveneens aan bij de huidige digitale wereld.

Terrain Response

Als vanzelfsprekend is ook bij deze Land Rover veel aandacht voor veiligheid. Zo beschikt de Discovery Sport over een automatische noodrem en een voetgangersairbag in de motorkap. Het is de eerste keer dat een auto in deze klasse zo'n voorziening heeft, claimt Land Rover. In de Euro NCAP-test scoort de Sport de maximale vijf sterren. Veel kopers zullen de auto vooral gebruiken op keurig verzorgde asfaltwegen. Voor wie toch buiten de gebaande paden wil, biedt de Sport een aantal welkome hulpmiddelen. Terrain Response beschikt over vier voorgeprogrammeerde standen en past de afstemming aan de ondergrond waarop gereden wordt aan. Hill Descent Control zorgt ervoor dat de snelheid bij een afdaling binnen de perken blijft. Ook goed om te weten: de veilige maximale doorwaaddiepte is 60 cm.

Drie motoren

Bij de introductie is de Discovery Sport beschikbaar met voorwiel- of vierwiel-

aandrijving en drie viercilinder motoren: een 2,0-liter turbo benzinemotor (240 pk, alleen met negentraps automaat) en twee 2,2-liter turbodiesels, respectievelijk met 150 en 190 pk. De diesels kunnen naar wens gecombineerd worden met de automaat of een handgeschakelde zesbak. Later dit jaar – naar verwachting in september – volgt een high-efficiency ED4 turbodiesel met een beoogde CO₂-emissie van 119 g/km.

Minder BPM

De prijslijst van de Discovery Sport start bij 40.700 euro voor de eD4. Dat is substantieel goedkoper – meer dan tien mille zelfs – dan het instapmodel van voorganger Freelander. Dat wordt deels veroorzaakt door het achterwege laten van vierwielaandrijving. Maar ook de fors teruggebrachte CO₂-uitstoot doet in positieve zin een duit het zakje; de BPM is een stuk lager. *Top of the range* is de Discovery Sport Si4 HSE Luxury waarvoor 72.200 euro verschuldigd is. ■

Winkeliers en horeca bouwen een feest voor het publiek

Het grootste wielerspektakel ter wereld trekt honderd-duizenden bezoekers naar Utrecht. Logisch dat winkeliers en horecaondernemers dit feest graag vieren met hun klanten. Er is op initiatief van het Business Peloton Utrecht (BPU) een campagne ontwikkeld om er gezamenlijk een fantastisch feest van te maken. Er zijn volop ideeën voor leuke acties en inhakers. Graag lichten we hier alvast een tipje van de sluier op.



Mooie prijzen

Als u straks in een van de deelnemende winkels, horecazaken, culturele instellingen of musea te gast bent, maakt u met uw aankoop kans op speciale Tourprijzen. Zo wordt elke week een Limited Edition Grand Départ Bike verloot. Een bijzondere en speciaal ontworpen fiets die je echt wilt hebben! Naast deze bijzondere hoofdprijs zijn er nog vele andere prijzen te winnen.

Officiële merchandise

Hoe vaak komt het voor dat zo'n enorm sportspektakel onze stad aandoet? U maakt dat waarschijnlijk maar een keer in uw leven mee. Daarom is het natuurlijk leuk om iets blijvends als herinnering aan te schaffen. Een deel van de officiële merchandise van de Grand Départ zal in veel winkels te koop zijn. Denk aan mokken, bidons, Tour-polsbandjes, mooie shoppingbags met coole teksten en de speciale Grand Départ Fietsbel.

In de winkels

De officiële Grand Départ-merchandise kunt u straks kopen bij de deelnemende winkels en horecabedrijven, herkenbaar aan stickers en posters op de ramen en in etalages. De verwachting is dat de eerste producten vanaf begin

april in de winkels liggen. Wilt u op de hoogte blijven van de ontwikkelingen? Hou dan de website www.utrecht2015.com in de gaten.

Aanmelden als ondernemer?

Wilt u als ondernemer meedoen met dit loyaliteitsprogramma dat zorgt voor blijde klanten? Bestel dan nu het Tour-business pakket door een mail te sturen naar bpu@epp.nl en vermeld in het onderwerp: Tour-Businesspakket. Let op: de eerste serie pakketten is in een beperkt aantal beschikbaar. Dus bestel snel. En zorg ervoor dat u klaar bent voordat het feest vanaf 26 maart losbarst! ■



Vanaf 26 maart 2015 – exact 100 dagen vóór de Grand Départ – start het 100 dagen Tour-feest. Overal in de stad worden vanaf die datum allerlei activiteiten georganiseerd zodat iedereen alvast in de Tour-stemming komt. Veel winkels, musea, cafés en restaurants gaan hun best doen om er een groot feest van te maken door hun zaak bijzonder aan te kleden. En veel ondernemers zullen met speciale aanbiedingen en acties komen. Kortom: het wordt echt een feest voor iedereen.



Verplichte bedrijfstakpensioenfondsen: Laat u vooral niet gek maken!

De zaken gaan voorspoedig en de toekomst van uw bedrijf ziet er rooskleurig uit. Uw werknemers zijn tevreden met u. Wat wilt u nog meer, zou je haast zeggen. Tot u 's ochtends bij de post een brief aantreft van een verplicht gesteld bedrijfstakpensioenfonds. Zij stellen dat uw bedrijfsactiviteiten voldoen aan de werkingssfeer van dit pensioenfonds en dus bent u maar gelijk met terugwerkende kracht per 1 januari 2000 bij dit pensioenfonds aangesloten. Of u even de gegevens wilt aanleveren zodat het bedrijfstakpensioenfonds de premie over deze periode kan berekenen.

Uw eerste reactie is natuurlijk dat dit niet kan. U heeft immers al een pensioenregeling voor uw mensen en ja, de gegevens heeft u ook niet meer. En omdat niets menselijk u vreemd is, legt u de brief terzijde. Maar u heeft te maken met een halsstarrig fonds en de herinneringen blijven maar komen. Wat moet u doen?

Een verplicht gesteld bedrijfstakpensioenfonds (zoals bijvoorbeeld Meta-
lektro, Zoetwaren, Personeelsdiensten) voert de pensioenregeling uit voor een bepaalde bedrijfstak. Is deelneming in het bedrijfstakpensioenfonds verplicht gesteld en voldoen uw bedrijfsactiviteiten aan de omschrijvingen in de verplichtstelling van dit fonds, dan moeten uw werknemers in beginsel deelnemen in dit fonds en in de pensioenregeling die door dit fonds wordt uitgevoerd. Omdat een verplicht bedrijfstakpensioenfonds ook optreedt als 'bewaker'



mr Kees Pieter Dekker

Van Benthem & Keulen Advocaten
& Notariaat

keespieterdekker@vbk.nl

van de verplichtstelling mogen dergelijke fondsen bedrijven aanschrijven waarvan men denkt dat zij onder de verplichtstelling vallen. En aansluiting met terugwerkende kracht? Ja, ook dat mag.

Maar belangrijker voor u: wat kunt u er tegen doen?

Stap 1: Natuurlijk gaat u als eerste kijken of het bedrijfstakpensioenfonds wel gelijk heeft; voldoen uw bedrijfsactiviteiten aan de verplichtstelling van het

pensioenfonds? Een nauwgezet werkje, maar als het lukt om het ongelijk van het verplichte bedrijfstakpensioenfonds aan te tonen, is voor u de kous af.

Stap 2: Heeft het verplichte bedrijfstakpensioenfonds toch gelijk, kijk dan of u vrijstelling kunt vragen. U erkent dan wel dat uw activiteiten voldoen aan de werkingssfeer. Maar u vindt dat er ook goede redenen zijn op grond waarvan uw werknemers niet in de regeling van het bedrijfstakpensioenfonds hoeven deel te nemen, maar in een eigen regeling.

Stap 3: Heeft het verplichte bedrijfstakpensioenfonds gelijk en behoort vrijstelling niet tot de mogelijkheden? Dan is het zaak om zo spoedig mogelijk met het verplichte bedrijfstakpensioenfonds in overleg te treden om te kijken of de terugwerkende kracht kan worden beperkt of dat een goede betalingsregeling mogelijk is. Heeft u al een pensioenregeling, overleg dan ook met uw pensioenverzekeraar of zij meewerken aan een collectieve waardeoverdracht naar het bedrijfstakpensioenfonds. Hiermee kunt u de premie die verschuldigd wordt, verminderen. De waarde die wordt overgedragen wordt namelijk gebruikt om de aanspraken in de bedrijfstakpensioenregeling te financieren.

Aansluitdiscussies met verplichte bedrijfstakpensioenfondsen kosten veel tijd en energie en worden vaak als vervelend ervaren. Een gespecialiseerde advocaat kan u veel zorgen uit handen nemen. ■



De Hallen in Amsterdam: een voormalige tramremise die na herontwikkeling plaats biedt aan onder meer een horeca- en foodcourt, hotel, bibliotheek en filmtheater. Van den Pol nam de elektrotechnische installaties voor zijn rekening (foto Aschwin Snel/Van den Pol archief).

Mijlpaal voor Van den Pol Elektrotechniek

Tachtig jaar leven van verandering

Van dorpsinstallateur tot hightechbedrijf. Zo laat zich de tachtigjarige geschiedenis van Van den Pol Elektrotechniek goed omschrijven. Het is een prestatie van formaat om in een dynamisch vakgebied zo lang succesvol te zijn. Onmisbare eigenschap daarbij is het vermogen om te veranderen: 'Dat zit echt in de genen van dit bedrijf.'

Na bij andere organisaties ervaring te hebben opgedaan, kwam Wim van den Pol in 1989 in het familiebedrijf. 'In de jaren negentig was veel aandacht voor het borgen van kwaliteit. Ook zijn de activiteiten in de utiliteitsbouw verder uitgebreid. Het vorige decennium stond vooral in het teken van verandering. Techniek ontwikkelde zich razendsnel, bijvoorbeeld op het gebied van ICT, beveiliging en domotica.

Die trend zet zich versterkt door in de komende jaren. Door ons continu aan te passen, willen we blijven groeien.'

Honderden jongeren

Om dat vol te houden, zijn vakbekwame medewerkers nodig. 'Er is al jarenlang een tekort aan vakkrachten in de techniek. Om te zorgen voor voldoende instroom blijven we investeren in



de opleiding van jonge mensen.’ Door de jaren heen zijn honderden jongeren opgeleid en Van den Pol is meermaals uitgeroepen tot beste leerbedrijf. ‘De eisen die aan medewerkers worden gesteld, veranderen continu. De traditionele E-monteur blijft nodig maar wordt schaarser. Voor onze mensen zijn ICT en domotica de gewoonste zaak van de wereld.’

60% besparing

Datzelfde geldt voor duurzaamheid. ‘De focus hierop past bij een familiebedrijf als het onze. Wij zijn niet gericht op het komende kwartaal maar op de volgende generatie. Verantwoord omgaan met de beschikbare energie hoort daar als vanzelfsprekend bij.’ Terugdringen van energieverbruik gebeurt op tal van manieren. ‘Simpele eerste stap: het optimaal inregelen van installaties. Verder brandt verlichting nooit meer onnodig door toepassing van daglicht- en bewegingssensoren. Een besparing van meer dan 60% is daardoor zeker mogelijk. Ook energiezuinige LED-verlichting wordt steeds meer gemeengoed.’

Enorme potentie

Zijn het gebouw en de installaties zuinig dan is het zelf opwekken van groene energie een volgende stap op weg naar maximale duurzaamheid. Van den Pol schetst het perspectief voor zonne-energie. ‘Stel je voor: als op alle platte daken en daken die op het zuiden zijn gericht zonnepanelen worden geplaatst, levert dat overdag voldoende rendement op om in de hele Nederlandse elektriciteitsbehoefte te voorzien. Zoom je in op onze vestigingsregio het Groene Hart dan vormen daken van agrarische bedrijven een aantrekkelijke locatie.’ Bij het animo voor zonne-energie speelt de overheid een cruciale rol door het al dan niet verstrekken van subsidies en andere stimulerende maatregelen. ‘Maar de enorme potentie van deze techniek staat buiten kijf.’

Opmerkelijke projecten

Als het om duurzaamheid gaat, geeft Van den Pol het goede voorbeeld. Zo is het 35 jaar oude bedrijfspand maximaal verduurzaamd - van energielabel D naar A. ‘Ook wekken we zelf groene energie op en wordt de uitstoot van het wagenpark zoveel mogelijk beperkt. En we blijven zoeken naar mogelijkheden om onze duurzaamheid verder te verbeteren. Dat zijn we aan onze stand verplicht als duurzaamste elektrotechnische installatiebedrijf van Nederland.’

Die positie wordt onderstreept door de betrokkenheid bij opmerkelijke projecten als het distributiecentrum NewLogic II in Tilburg. Van den Pol realiseerde hier de elektrotechnische installaties. ‘Dit complex van ontwikkelende belegger Dok Vast verkreeg het hoogst mogelijke BREEAM-NL certificaat Outstanding en was een tijdlang zelfs het duurzaamste gebouw van Nederland. Een mooi visitekaartje. Ander actueel voorbeeld is de revitalisering van het voormalige Postcheque- en Girodienstgebouw in Den Haag. Een project met een stevige ambitie: het meest duurzaam gerenoveerde gebouw van Nederland.’

Vallen en opstaan

Net als bij duurzaamheid draait het ook bij lean om het terugdringen van verspilling. ‘Als lean wordt gebouwd, opereren de verschillende partijen niet meer als individuele specialisten maar als een team. Door samen vroeg om tafel te gaan – fysiek of virtueel – verloopt het bouwproces sneller. De bouwtijd kan met 30 tot wel 50% worden teruggebracht. Mensen en middelen worden efficiënter ingezet, de kans op fouten neemt af en de kostprijs daalt.’

DRIE GENERATIES

Directeur Wim van den Pol vertegenwoordigt de derde generatie bij het Montfoortse familiebedrijf. ‘Mijn opa startte in 1935 als allround dorpsinstallateur. Het bedrijf groeide, waarbij de opkomst van gaskachels en later cv-installaties veel werk opleverde. Mijn vader nam het elektrotechnische deel van het bedrijf in 1968 over.

Hij was een echte ondernemer die overal kansen zag en openstond voor nieuwe technieken en markten.’ Halverwege de jaren zestig is gekozen voor een specialisatie als elektrotechnisch installatiebureau. ‘Vanaf dat moment zijn we sterk gegroeid. Anno 2015 staat er een gezond bedrijf met 230 fte en een omzet van zo’n 40 miljoen euro.’ Van den Pol richt zich uitsluitend op de zakelijke markt met vier activiteiten: elektrotechniek, industriële automatisering, beveiliging en ICT-netwerken voor de markten utiliteitsbouw, retail, woningbouw, industrie en gebouwbeheer.



Van den Pol is koploper op het gebied van lean. ‘Dat gaat niet van vandaag op morgen. Om succesvol volgens lean te kunnen werken, moeten intern zaken anders georganiseerd worden. Voor de medewerkers vereist het een omschakeling in denken en doen. Het eigen maken van een proces als lean gaat in het begin met vallen en opstaan, net als bij alle andere innovaties. Daarom moet je als organisatie een sterke intrinsieke motivatie hebben en niet terugschrikken als het tegenzit.’

Beter, slimmer, efficiënter

Andere voorwaarde om te kunnen blijven vernieuwen: niet bang zijn om buiten de gebaande paden te gaan. ‘Wij leren veel door over de grenzen van het eigen vakgebied te kijken en ons te verdiepen in andere branches. Ook het combineren van kennis uit verschillende disciplines binnen het bedrijf levert verrassende resultaten op. Zo is een zorgdomicasysteem ontwikkeld dat de schaarse menskracht efficiënter inzet en tegelijkertijd de kwaliteit van de zorg verbetert. Daarbij hebben we ons niet laten leiden door bestaande normen en richtlijnen maar de vraag onbevangen benaderd. Niet gedacht in beperkingen maar in mogelijkheden.’

Het innovatieve vermogen is een tweede natuur voor Van den Pol. ‘Het zit echt in de genen van het bedrijf. Al tachtig jaar leven wij van verandering. Ook in de toekomst blijven we zoeken naar mogelijkheden om beter, slimmer en efficiënter te werken.’ ■

Van den Pol Elektrotechniek b.v.
T 0348-473434 - info@vandenpol.com
www.vandenpol.com

Het Montfoortse bedrijfsleven is blij met de uitbreiding van bedrijvenpark IJsselveld. Eerste bewoner is Kiremko, dat binnenkort nieuwbouw realiseert op een steenworp afstand van het huidige bedrijfspand. Toch ziet directeur Paul Oosterlaken, tevens bestuurslid van Bedrijvenvereniging Montfoort, ruimtegebrek als belangrijkste bedreiging voor de lokale economie. 'Als de hier gevestigde bedrijven groeien, lopen we al snel weer tegen de grenzen van de mogelijkheden aan.'

TEKST HANS HAJÉE

Montfoort wil economische dynamiek behouden

Groeien binnen grenzen

Directeur Paul Oosterlaken is bijna zijn hele werkzame leven verbonden aan Kiremko. Hij doorliep vrijwel alle afdelingen van het Montfoortse bedrijf. 'Kiremko bouwt voornamelijk aardappelverwerkingsinstallaties voor friet, chips en aardappelvlokken. Er werken zo'n 145 mensen plus een grote hoeveelheid uitzendkrachten. De jaarlijkse omzet schommelt tussen de 30 en 40 miljoen euro. Ruim 90% ervan betreft export, met China als belangrijke afzetmarkt.'

Voorsprong vasthouden

Dit buitenlandse succes hangt deels samen met de wet- en regelgeving. 'Die is hier veel eerder aangescherpt dan in de rest van de wereld. Dat leverde ons een kennisvoorsprong van zeker tien jaar op.' Hoe houd je zo'n voorsprong vast? 'Door continu te blijven innoveren. Daar zijn medewerkers voor vrijgemaakt, buiten de hiërarchie en de dagelijkse hectiek van het bedrijf. Onze klanten verwerken enorme hoeveelheden aardappelen. Dus zelfs een besparing van een tiende procent heeft veel financiële impact. Daarom gaat de zoektocht naar meer rendement bij ons altijd door.'

Naar vermogen

Naast directeur van Kiremko is Oosterlaken secretaris van Bedrijvenvereniging Montfoort,

kortweg BV-M. 'Die telt zo'n zestig leden. Detailhandel en zzp'ers hebben een eigen vereniging. Ook stelt de BV-M een ondergrens qua aantal medewerkers. Ik schat dat 65% van de doelgroep bij de vereniging is aangesloten. Een prima percentage, al streven we natuurlijk altijd naar groei.'

In een straal van 100 kilometer rond Montfoort heeft Kiremko geen enkele klant. Toch zet Oosterlaken zich al acht jaar in voor de vereniging. 'Als lokaal bedrijf maak je deel uit van een gemeenschap waar we samen werken, wonen en leven. Daar hoort ook de verantwoordelijkheid bij om hier naar vermogen een bijdrage aan te leveren. En je krijgt er ook veel voor terug. Binnen de BV-M tref ik collega-ondernemers die in hun dagelijkse werk vaak te maken hebben met dezelfde hobbels. We wisselen ervaringen uit en helpen elkaar verder.'

Prima verstandhouding

De afgelopen jaren zijn de contacten met de gemeente geïntensiveerd. 'Daarbij is het een groot voordeel dat ook de gemeente lid is van de BV-M. Dat zie je niet vaak; soms staan gemeente en bedrijfsleven zelfs lijnrecht tegenover elkaar. In Montfoort is daar geen sprake van. De lijnen zijn kort en omdat je elkaar binnen de vereniging regelmatig tref,

is informeel overleg mogelijk. Daardoor wordt snel duidelijk waar eventuele knelpunten zitten en hoe we die samen kunnen oplossen.' Oosterlaken verwacht niet dat het opstappen van de drie Montfoortse wethouders invloed heeft op de relatie met het bedrijfsleven. 'Elke vier jaar krijgen we te maken met nieuwe bestuurders. Die relatie is niet persoonlijk maar functioneel. Burgemeester, gemeente-secretaris en de accountmanager bedrijven zijn een constante factor. We hebben colleges van diverse pluimage meegemaakt en in alle gevallen was de verstandhouding prima. Het gaat om de inhoud, niet om de politieke kleur.'

Menselijk kapitaal

Kiremko kocht als eerste bedrijf grond op Kop IJsselveld, de uitbreiding van het bestaande bedrijventerrein. 'Het huidige pand is al jarenlang veel te krap; we woekeren enorm met de ruimte. Regelmatig worden nieuwe mensen aangenomen en ik sta er telkens versteld van dat ze toch een werkplek kunnen vinden. Een aantal jaren geleden is ons grond aangeboden in een aangrenzende gemeente. Maar ondanks het ruimtegebrek hebben we ervoor gekozen om in Montfoort te blijven. Zeker de helft van de medewerkers woont in de stad of de nabije omgeving. Technische mensen met ervaring vinden makkelijk elders een baan. Ik vrees dat



Paul Oosterlaken (links) en wethouder Rob Jonkers ondertekenen de stukken voor de grondverkoop op Kop IJsselveld aan Kiremko.

we bij een verhuizing 25 tot 30 procent van onze medewerkers zouden kwijtraken. Dat risico willen we niet lopen. Want mensen zijn ons kapitaal. Zij bepalen of een klant tevreden is, niet de techniek.'

Onbegrijpelijk

Het heeft lang geduurd voordat de kogel voor uitbreiding van IJsselveld door de kerk was. 'Het viel niet mee om de provincie van de noodzaak te overtuigen. De gemeente heeft hier veel energie in gestoken en verdient alle lof.' Maar er zit de Kiremko-directeur nog wel iets dwars. 'Op de plek van onze nieuwbouw staat nu nog de manege van de West Stichtse Ruiters. Hun beoogde nieuwe locatie is echter door de gemeenteraad geblokkeerd. Gevolg: de rijvereniging moet uiterlijk 1 september vertrekken maar niemand weet nog waarheen. In alle contacten over de grondverkoop was de manege onderwerp van gesprek. We hebben onze nieuwbouw zelfs uitgesteld om de gemeente meer tijd te geven voor de verhuizing. De West Stichtse Ruiters hebben een maatschappelijke functie en verdienen een goed nieuw onderkomen. Dat dit door de opstelling van de gemeenteraad nog altijd niet geregeld is, vind ik onbegrijpelijk.'

Fundament aantasten

Oosterlaken benadrukt dat van leegstand in Montfoort amper sprake is. 'Mensen die zich niet in de materie verdiepen, worden door makelaarsborden wellicht op het verkeerde been gezet. Die hebben betrekking op zeer kleine volumes kantoorruimte. Het animo voor bedrijfsruimte is onverminderd groot. Ter illustratie: een aantal bewoners van IJsselveld heeft al interesse getoond in ons huidige bedrijfspand dat door de nieuwbouw vrijkomt.' Ruimtegebrek is volgens Oosterlaken dan ook de belang-

rijkste bedreiging voor Montfoort. 'Als de hier gevestigde bedrijven groeien, lopen we al snel weer tegen de grenzen van de mogelijkheden aan. Daarom pleiten gemeente en bedrijfsleven er samen voor om de optie van een nieuwe uitbreidingslocatie open te houden. Gebeurt dat niet dan bestaat de kans dat succesvolle bedrijven noodgedwongen naar elders verhuizen. Dat tast het economisch fundament van Montfoort aan. Ik hoop van harte dat het niet zover komt.' ■

WAAR ZIJN DE VAKMENSEN?

Technische bedrijven hebben moeite om personeel te vinden. 'Ondernemers in het westelijk deel van de provincie Utrecht worstelen al jaren met deze problematiek,' weet Paul Oosterlaken. 'Niet voor niets stoppen we veel energie in initiatieven als Woerdens Techniek Talent, waarbij jongeren kennismaken met technische bedrijven in de regio.' De landelijke politiek heeft volgens Oosterlaken jarenlang steken laten vallen. 'De nadruk ligt op mbo en hoger onderwijs. Scholen worden zelfs gestraft als zij veel vmbo-leerlingen afleveren.' Gevolg: een groot tekort aan vakmensen. 'Wat heb je als land aan al die hbo'ers die complexe technische tekeningen maken terwijl er niemand is die deze kan uitvoeren? Op IJsselveld zie je kentekenplaten uit wel tien verschillende landen. De eigenaren zijn geen goedkope arbeidskrachten maar vakmensen. Die halen wij uit het buitenland omdat ze hier simpelweg niet te vinden zijn.'



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

Uitbreiding van Montfoorts bedrijvenpark

IJsselveld blijft in trek

Kees Birkhoff is voorzitter van Coöperatie Bedrijvenpark IJsselveld, kortweg BIJ; een vereniging van en voor bedrijven op dit Montfoortse terrein. 'Dat zijn er ruim honderd; zo'n dertig hiervan hebben meer dan vijf medewerkers. Veel bewoners van IJsselveld zijn actief in de maakindustrie. Opvallend is ook het grote aantal familiebedrijven.'



Revitalisatie draagt bij aan de waarde van het vastgoed op IJsselveld

Het 50 hectare omvattende IJsselveld wordt binnenkort uitgebreid. 'Door de ontwikkeling van Kop IJsselveld groeit het bedrijvenpark met bijna 3 hectare. Twee bedrijven hebben al een kavel gekocht en volgens de gemeente is de belangstelling voor de resterende grond aanzienlijk.'

Slagboom

Naast voorzitter Birkhoff – voormalig directeur-eigenaar van BLR-Bimon – bestaat het BIJ-bestuur uit Vincent Engelen (Engelen Interieurbouw) en Stefan Snel van Plus Autoschade. Trudie Scherpenzeel houdt als parkmanager de vinger aan de pols. 'De BIJ is opgericht naar aanleiding van de revitalisatie van IJsselveld die in 2013 werd afgerond. Een lang traject, maar alle inspanningen waren de moeite zeker waard. De openbare ruimte ziet er prima verzorgd uit en de riolering is vernieuwd. Verder zijn parkeervakken aangelegd en is overal glasvezel beschikbaar.' Ook de veiligheid is aanzienlijk verbeterd. 'Er hangen bewakingscamera's en een slagboom zorgt ervoor dat ongewenste bezoekers 's avonds geen toegang hebben. Deze maatregelen werpen vruchten af; IJsselveld is nu een van de veiligste bedrijventerreinen in de regio.'

3,3 megawatt

Volgens Birkhoff heeft de facelift bijgedragen aan de waarde van de gebouwen op IJsselveld. 'De vastgoedeigenaren in het gebied profiteren hiervan. Ook heeft een aantal ondernemers hun panden vernieuwd of gerevitaliseerd. Dat heeft de uitstraling van het terrein verder versterkt.'

In het verlengde daarvan kiezen ondernemers op IJsselveld voor duurzaamheid. Een twintigtal bedrijven heeft subsidie aangevraagd voor plaatsing van zonnepanelen met een totale capaciteit van 3,3 megawatt.

'De subsidieverstrekker ziet dit als één aanvraag en vroeg om aanvullende onderbouwing,' aldus Birkhoff. 'De gewijzigde aanvraag is inmiddels goedgekeurd. In totaal gaat het om 33.000 m² dakoppervlak, het op een na grootste project in zijn soort van ons land.'

Kwaliteit bewaken

Na de geslaagde revitalisatie is het zaak om de kwaliteit van IJsselveld te bewaken. 'Dat is een van de redenen voor de BIJ om samen met gemeente, BV-M en de winkeliersvereniging een ondernemersfonds in het leven te roepen. Belangrijkste voordeel van een dergelijk fonds: iedereen betaalt mee aan de afgesproken collectieve voorzieningen en activiteiten. In het geval van IJsselveld gaat het bijvoorbeeld om het onderhoud van de slagboom. Met een ondernemersfonds wordt voorkomen dat sommige ondernemers wel profiteren van dergelijke faciliteiten maar er niet aan meebetalen.' ■

MONTFOORT WERKT

Om de buitenwacht te tonen wat allemaal gebeurt op IJsselveld organiseert de BIJ zaterdag 21 maart een open dag. Tussen 10.00 en 14.00 uur is iedereen welkom om een kijkje te nemen bij de deelnemende ondernemingen. 'Een van de doelstellingen is om jongeren meer inzicht te geven in technische beroepen,' aldus Birkhoff. 'Hopelijk springt dan de vonk over en kiezen zij later voor een opleiding in die richting. Want technische bedrijven, ook die in Montfoort, hebben dringend meer vakmensen nodig.'



Lidewijde Koot: 'Wij kijken op een andere manier naar de klantvraag, treden op als verbinder en spin in het web.'

Lidewijde Koot nieuwe directeur Bedrijven Rabobank Utrechtse Waarden

'Wij willen vertrouwen terugwinnen'

Bedrijven opereren in een snel veranderende omgeving. 'Als je blijft doen wat je altijd deed en niet innoveert, verlies je vroeg of laat het bestaansrecht,' zegt Lidewijde Koot, directeur Bedrijven van Rabobank Utrechtse Waarden e.o.. De bank ondersteunt klanten op tal van manieren bij de noodzakelijke vernieuwing. Actueel voorbeeld: de Groene Hart Innovatiedesk.

Een echte bankvrouw, noemt Lidewijde Koot zichzelf. En met reden. Zij werkte twintig jaar bij ABN Amro, was verbonden aan Friesland Bank en maakte daarna de overstap naar Rabobank. 'Als onderdeel van een pool met managers heb ik een aantal tijdelijke opdrachten uitgevoerd. Het meest recent als interim-directeur Bedrijven bij Rabobank Utrechtse Waarden per juli vorig jaar.'

Vis in het water

Doelstelling was om aansluitend een volgende interim-opdracht binnen Rabo aan te gaan. Maar dat liep anders. Per 1 februari verruilde Koot de tijdelijke functie voor een vaste. Wat bracht haar ertoe om in het Groene Hart te blijven? 'Ik voel me hier als een vis in het water. De kenmerken van Rabo komen ook bij deze bank nadrukkelijk tot uiting: met ons coöperatieve model staan we midden in de samenleving. Ook is er een klik met de organisatie; die heeft body en veel potentie. Zichtbaar en betrokken bij tal van initiatieven, zeer actief in de lokale netwerken.'

Natuurlijke klik

Het werkgebied van Rabobank Utrechtse Waarden kenmerkt zich door een grote diversiteit. 'Met als bank in het Groene Hart uiteraard veel agrarische klanten, maar ook zakelijke dienstverlening in de meer stedelijke gebieden.'

De maakindustrie is sterk vertegenwoordigd. Verder vind je hier veel familiebedrijven. Die kenmerken zich veelal door een hechte band met hun omgeving en een grote maatschappelijke betrokkenheid. Datzelfde geldt voor Rabobank; met familiebedrijven is er een natuurlijke klik.'

Ondernemers zien perspectief

Al is het herstel broos, Koot ziet wel degelijk tekenen dat bedrijven de crisis voorzichtig achter zich laten. 'Uit het aantal kredietaanvragen blijkt dat de investeringsdrang toeneemt. Dat gebeurt alleen als ondernemers weer perspectief zien.'

Bij kredietverlening was het vroeger overzichtelijk: een bank financierde een aanvraag volledig of wees deze af. Dat is veranderd. 'Steeds vaker zijn we geen *stand alone* financier maar kijken samen met de ondernemer hoe diens kapitaalbehoefte door een combinatie van financieringsvormen kan worden ingevuld. Denk bijvoorbeeld aan crowdfunding, stimuleringskapitaal en het MBO & Groei Fonds. Of aan Money Meets Ideas, een initiatief dat vermogende particulieren en bedrijven met kapitaalbehoefte bij elkaar brengt.'

Wegwijs maken

Zeker crowdfunding staat volop in de belangstelling. 'Terecht, want het kan een prima manier zijn om een plan een vliegende start te geven. In feite is een crowdfundingactie een marktonderzoek met meerwaarde, dat bij succes tegelijkertijd zorgt voor financiering. Ook voor ons is het een belangrijke graadmeter. Slaat een initiatief in de crowd aan dan kan dat voor de bank reden zijn om ook in te stappen.' Samengestelde financiering stelt ondernemers wel voor een stevige uitdaging. 'Het is veel complexer dan een één-op-één bankkrediet; trajecten duren langer en zijn intensiever. Ondernemers moeten meer partijen inzicht geven in hun plannen en mogelijk aandelen afstaan. Ook is het lastig door de vele nieuwe financieringsbomen het bos te zien. Daarom maken wij klanten wegwijs en ondersteunen waar mogelijk.'

Innovatiedesk

De nieuwe manier van financieren is illustratief voor de veranderende rol van Rabobank. 'Wij kijken op een andere manier naar de klantvraag, treden op als verbinder en spin in het web. Een rol die ons van nature ligt, maar wel één die aanvullende kennis en vaardigheden vergt.' Dat is een van de drijfveren voor de start van de Groene Hart Innovatiedesk door Rabobank Utrechtse Waarden en vier andere Rabobanken. 'Deze heeft zowel een interne als een externe functie,' verduidelijkt Koot, die mede-initiatiefnemer is van de Innovatiedesk. 'Met een brede scope verzamelen twee zakelijke accountmanagers relevante kennis. Die vinden zij zowel binnen de Rabobankorganisatie als daarbuiten en wordt gedeeld met collega's. Dat gebeurt bijvoorbeeld door het bespreken van cases. Ook vragen wij input van onze klanten: wat kan anders, wat moet beter?'

Vernieuwing

Diezelfde klanten krijgen via de Innovatiedesk toegang tot binnen de bank verzamelde kennis en informatie. 'Denk bijvoorbeeld aan alternatieve financieringsvormen en advies over verduurzaming. Ook verwijst de desk naar relevante samenwerkingsverbanden en netwerken. Hiermee willen we bedrijven ondersteunen bij de vernieuwing die nodig is om hun marktpositie te behouden. Want

ONMISBARE SCHAKEL

Met 170 medewerkers is Rabobank Utrechtse Waarden actief in de gemeenten IJsselstein, Lopik, Montfoort, Oudewater en stad Schoonhoven. De bank ondersteunt de bedrijvigheid in haar werkgebied op tal van manieren. Zo is specifieke agrarische expertise beschikbaar via een samenwerkingsverband met andere Rabobanken in het Groene Hart. Ook de detailhandel is een belangrijke doelgroep. 'Veel winkels hebben het moeilijk,' weet Koot. 'Tegelijkertijd is een gevarieerde detailhandel een onmisbare schakel bij de leefbaarheid in steden en dorpen. Vandaar dat wij participeren en stimuleren bij de vele lokale initiatieven om het winkel- en ondernemingsklimaat te verbeteren.' Ook door kennisbijekomsten maakt Rabobank ondernemers sterker. 'Goed voorbeeld is een Rabo Bouwevent 2015 over ontwikkelingen in de bouwsector dat 27 maart in het Dorpshuis XXL in Benschop plaatsvindt. Ook virtueel delen wij informatie, onder meer via een Online Masterclass Internationaal Zakendoen die start in april.'

als je blijft doen wat je altijd deed en niet innoveert, verlies je vroeg of laat het bestaansrecht. Dat geldt voor klanten maar natuurlijk evengoed voor ons als bank.'

Anticiperen

Daarmee benoemt Koot de wellicht belangrijkste opgave voor de Rabo-organisatie. 'Wij opereren in een snel veranderde omgeving, in een maatschappij waar nieuwe ontwikkelingen elkaar in hoog tempo opvolgen. Klanten mogen van Rabobank verwachten dat wij daar goed op anticiperen. Met adequaat advies, passende dienstverlening en de juiste producten. Kijk naar betalingsverkeer waar tal van nieuwe vormen en spelers zich aandienen. Veiligheid speelt daarbij een belangrijke rol, als voorwaarde voor vertrouwen.'

Luisteren

Dat vertrouwen is een cruciaal element in de relatie tussen Rabobank en haar klanten. 'Wees ervan overtuigd dat wij ons terdege realiseren dat dit vertrouwen de afgelopen jaren is aangetaast. En het klopt dat wij een tijdlang vooral intern gericht waren. Die periode ligt achter ons. Het is nu aan mijn mededirectieleden Francien van der Wal, Franca van Winkel en Hans Benard en mijzelf om het vertrouwen van onze klanten terug te winnen. Allereerst door goed te luisteren en eventuele kritiek echt ter harte te nemen. En vervolgens door ons actief op te stellen. Waarbij we in plaats van aan te geven wat niet kan, naast de ondernemer gaan zitten en kijken wat wel mogelijk is.' ■

Rabobank Utrechtse Waarden e.o.

Rembrandtsplein 1 - 3411 HA Lopik
Ondernemersdesk - 0348 - 559 669
Bedrijven@uw.rabobank.nl
www.rabobank.nl/utrechtsewaarden
twitter.com/uwrabo

Kop IJsselveld: eindelijk ruimte voor Montfoortse bedrijven.



Goede verstandhouding bedrijfsleven en gemeente

Montfoort wil parels ruimte geven

Kenmerkt Midden-Nederland zich door de aanwezigheid van zakelijke dienstverleners, in Montfoort zijn juist veel technische en industriële ondernemingen gevestigd. Hieronder in hun vakgebied toonaangevende bedrijven die soms ook internationaal zeer succesvol zijn. Uitbreiding van bedrijventerrein IJsselveld geeft lokale ondernemers enige ruimte voor verdere groei. Samen willen gemeente en bedrijfsleven de economische dynamiek ook in de toekomst borgen. Daarom zien zij graag een aanvullende uitbreidingsmogelijkheid terug in de provinciale plannen. Of dat lukt, wordt volgend jaar duidelijk.

Dirk Jan van Mourik is sinds 2008 accountmanager bedrijven voor de gemeente Montfoort. 'Ik kom uit de zakelijke dienstverlening en was een tijdelijk zelfstandig ondernemer. Die achtergrond is in deze functie zeker een voordeel. Ik weet wat ondernemers beweegt en spreek hun taal.' Dat zaken bij de overheid vaak meer tijd kosten, was wel even wennen. 'Als gemeente heb je nu eenmaal te maken met procedures en wetgeving.

Ook wordt specifiek jargon gebruikt. Zo betekent de ambtelijke term niet-wenselijk simpelweg nee. Buitenstaanders realiseren zich dat niet altijd.'

Trots

In Montfoort is de maakindustrie sterk vertegenwoordigd. 'Regelmatig bezoekt het college lokale ondernemingen. Dan valt telkens weer op welke parels we binnen de gemeentegrenzen hebben. Er zijn in hun vakgebied toonaangevende bedrijven gevestigd die zeer succesvol zijn, soms zelfs internationaal. Daar mag Montfoort trots op zijn.'

Bedrijven werken veel onderling samen en ondersteunen elkaar waar mogelijk. 'En zij nemen hun maatschappelijke rol serieus. Vaak gaat het om familiebedrijven die hier hun roots hebben en veel doen voor de gemeenschap. Maatschappelijke initiatieven worden van harte ondersteund. In het verlengde daarvan hechten bedrijven aan een goede verstandhouding met de gemeente. De samenwerking is dan ook prima.'

Geen free riders

Gemeente en bedrijfsleven zijn in Montfoort bezig met de vorming van een ondernemersfonds. Veel plaatsen kennen al zo'n fonds waarmee gemeenschappelijke activiteiten en voorzieningen collectief gefinancierd worden. 'Groot voordeel is dat iedereen meebetaalt; er zijn geen free riders meer. Met de winkeliersvereniging, BV-M en BIJ werken we aan de voorbereidingen voor het fonds en de financiering ervan. Zowel gemeente, Rabobank Utrechtse Waarden als bedrijfsleven dragen bij. De gemeente zorgt voor inning van de gelden en verdeling over de verschillende gebieden. Ambitie is om volgend jaar met het ondernemersfonds te starten. Het voorstel daartoe gaat nu naar het college en vervolgens naar de raad.'

À propos college: medio januari stelden de drie Montfoortse wethouders hun portefeuille ter beschikking. 'Inmiddels is de demissionaire situatie van het college gelukkig voorbij en is met Theo van Eijk een waarnemend burgemeester benoemd,' verduidelijkt Van Mourik. 'Dit zijn vervelende situaties, maar wij als ambtelijk apparaat houden ons bezig met de dagelijkse gang van zaken. Dat wat al

in gang is gezet, loopt gewoon door. De wethouders en de waarnemend burgemeester bepalen de politieke prioriteiten.'

Op de fiets

Voor bedrijven die groeien en binnen Montfoort willen uitbreiden, waren jarenlang geen mogelijkheden. 'IJsselveld is verreweg ons grootste bedrijventerrein. In 2001 – bijna vijftien jaar geleden dus – is hier het laatste perceel uitgegeven. Een regionaal bedrijventerrein langs de A12 bij Woerden stond lang in de planning maar werd uiteindelijk geschrapt.' De provincie is zeer terughoudend bij uitbreiding van bedrijvigheid in het Groene Hart. 'Door de grote kantorenleegstand wordt wel gedacht dat hier geen ruimtebehoefte bestaat. Ten onrechte. Al is de beeldvorming soms anders, de leegstand in Montfoort is zeer beperkt. De makelaarsborden die er staan hebben veelal betrekking op kantoorruimte met te verwaarlozen metrages. Bedrijfsruimte daarentegen is schaars.'

Lokale bedrijven zijn geworteld in de gemeente. 'Vaak woont een groot deel van de medewerkers in Montfoort. Zij kunnen op de fiets naar het werk en velen doen dat ook. De band van bedrijven met de gemeente is hecht. Bij zakelijke dienstverleners werken veelal forenzen; dan is de vestigingsplaats minder van belang. Voor bedrijven in Montfoort ligt dat anders. Zelfs verhuizing naar Woerden of Nieuwegein is vaak geen optie. De A12 en A2 worden echt als een barrière ervaren.'

Anticiperen

Sinds kort is in Montfoort eindelijk ruimte voor uitbreiding. De bijna drie hectare van Kop IJsselveld moet in de meest urgente behoefte voorzien. 'De grondverkoop startte in september vorig jaar. Met twee partijen – Kiremko en Groenendijk Licht – is al een overeenkomst gesloten. Daarmee is bijna de helft van de beschikbare vierkante meters vergeven. Het animo is groot, ook bij bedrijven van buiten de gemeente.' Daarom anticipeert Montfoort op de verdere toekomst. 'Bedrijfsleven en gemeente hebben samen een onderzoek laten uitvoeren naar de verwachte groei en bijbehorende ruimtevraag. Op basis daarvan zijn mogelijke uitbreidingslo-

RECREATIE BIEDT KANSEN

Montfoort kent een relatief groot winkelbestand. 'De onderliggende ontwikkelingen die bij V&D en Blokker voor problemen zorgen, gaan natuurlijk niet aan deze gemeente voorbij,' weet Van Mourik. 'Bij veel winkels volgen generaties elkaar op. Als ondernemer was dan vroeger je toekomst veelal verzekerd, nu is dat allesbehalve vanzelfsprekend. Niet alleen de verkoop via internet, ook de toenemende vergrijzing speelt daarbij een rol.' Een individuele gemeente heeft geen invloed op dergelijke maatschappelijke ontwikkelingen. 'Onze rol is faciliterend. In de Visie Binnenstad 2030 geven we kaders aan en via het bestemmingsplan worden kansrijke ontwikkelingen mogelijk. Zo kan uitbreiding van horeca zorgen voor meer levendigheid in het centrum. Montfoort heeft een gezellig historisch stadshart met de ligging aan de Hollandse IJssel als sterke troef. Aanvullende voorzieningen voor onder meer watersporters en fietsers bieden economisch zeker kansen.'

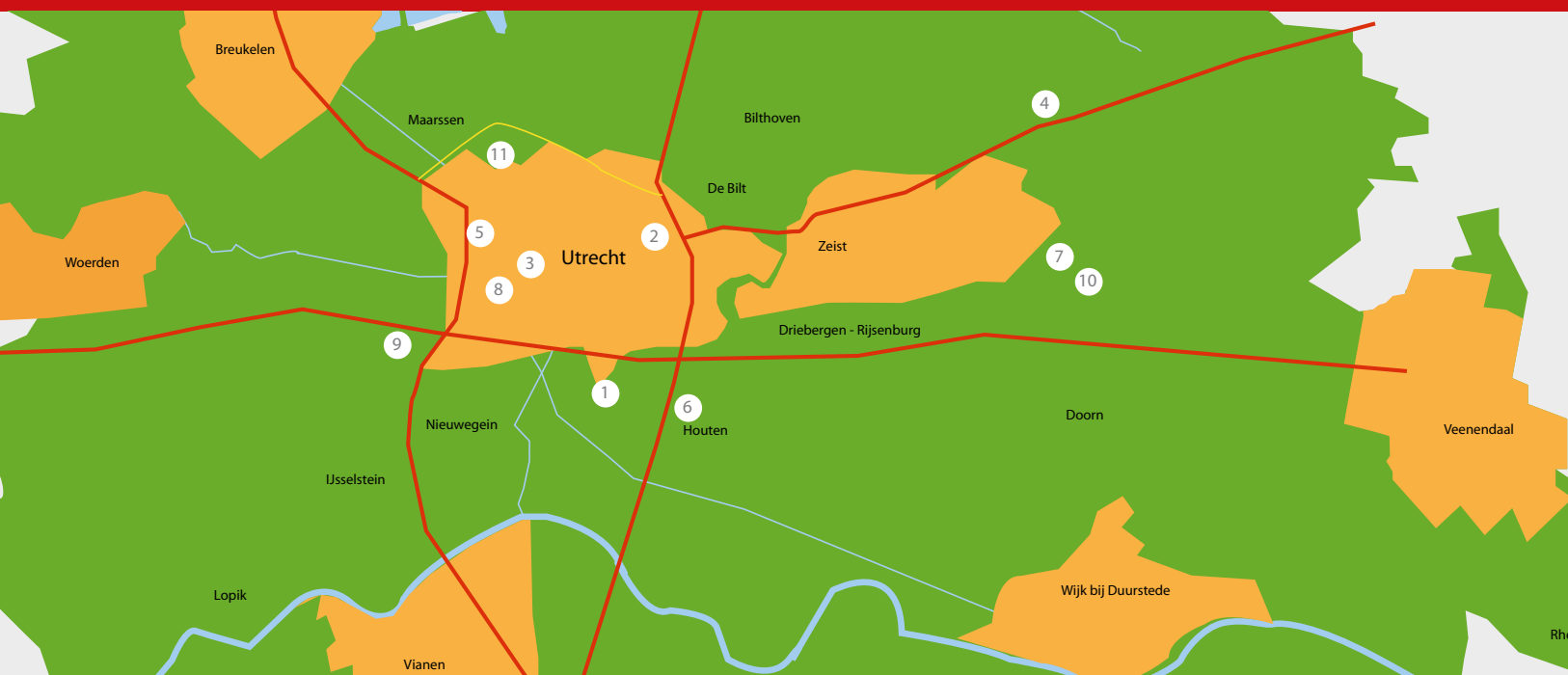
caties in kaart gebracht. De provincie is gevraagd om één ervan op te nemen in de herijking van het Provinciaal Regionaal Structuurplan die in 2017 wordt vastgesteld.'

Niet synchroon

De overheid denkt volgens Van Mourik vaak op de lange termijn. 'Zeker bij ruimtelijke ontwikkelingen. De cycli voor bedrijven daarentegen zijn kort en worden steeds korter. Om succesvol te blijven, moeten zij moeten snel kunnen reageren. Die twee bewegingen lopen niet synchroon. De overheid houdt de ruimtevraag van bedrijven planologisch gewoonweg niet bij.'

Door alvast rekening te houden met mogelijke aanvullende vraag wil Montfoort die trend doorbreken. 'Daarmee kunnen wij lokale bedrijven met groeiambitie in de toekomst de ruimte bieden. Uiteraard goed ingepast in het landschap en met aandacht voor de waardevolle groene omgeving. Ik hoop van harte dat de provincie de gezamenlijke wens van bedrijfsleven en gemeente honoreert. Temeer daar wij een uitbreiding alleen realiseren als er daadwerkelijk behoefte aan is. Er wordt dus in geen geval ontwikkeld voor leegstand.' ■

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.

1

DOWN UNDER

INSPIRERENDE LOCATIE AAN HET WATER!
Bedrijfsuitje | Restaurant | Watersport | Vergaderen | Beachclub

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

2

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



JAPANS
Teppan 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.

Amsterdamsestraatweg 464 - 3553 EL Utrecht - T 030 - 244 00 32 - www.restaurantjuliana.nl



CONFERENTIEHOTEL
KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



www.kontaktdercontinenten.nl - Soesterberg

Cursus- en
vergadercentrum

DOMSTAD

**"Onze transparante prijsstelling
kan het daglicht zeker verdragen"**

Ervaar de lichte zalen en heldere offertes

www.accommodatiedomstad.nl

**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

WORK | EAT | MEET @

MEETINGCENTER DE MEERN

GRATIS PARKING

FLEXWERKPLEKKEN

8 MULTIFUNCTIONELE VERGADERZALEN TOT 600 PERSONEN

Reserveren via +31 (0)30 666 1779
of meetings-events@autogrill.net



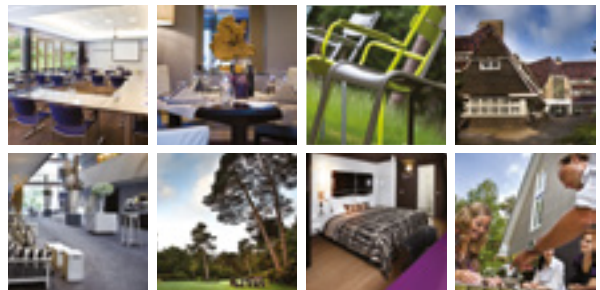
EXPO HOUTEN STAAT VOOR ONDERNEMEN EN PARTNERSHIP

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



EXPO HOUTEN
Beurzen, congressen en vergaderen

www.expohouten.nl

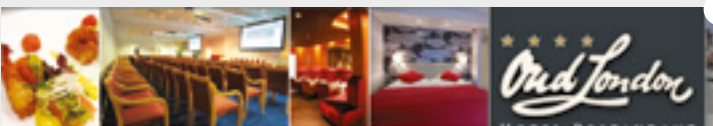


Woudschoten

HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

Woudenbergsseweg 54 T 0343 - 492 492
3707 HX Zeist F 0343 - 492 444

E info@woudschoten.nl
I www.woudschoten.nl



**Vergadering - Training - Congres
Meeting - Evenement - Feest**

Ontbijt - Lunch - Diner - Overnachten

GOEDE BEREIKBAARHEID - GRATIS WIFI - GRATIS PARKEREN

Oud London
HOTEL RESTAURANT
PROEF DE SFEER!
**Oud London
New Business!**



WWW.OULDONDON.NL - ZEIST

RESTAURANT
Belle

**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



ZIMIHC theaters: Een creatieve omgeving



Het ZIMIHC theater kent drie locaties: Stefanus, Wittevrouwen en Zuilen. De theaters zijn gevestigd in verschillende wijken van Utrecht: Overvecht, Wittevrouwen en Zuilen. De ZIMIHC theaters bieden voorstellingen voor, door en met bewoners uit deze wijken. Hoewel de zalen verschillen, zijn ze alle drie geschikt voor ontvangsten en bijeenkomsten.

ZIMIHC theaters hebben op iedere locatie iets unieks te bieden en bevinden zich altijd in een creatieve omgeving. De knusse theaterzaal Wittevrouwen met 80 zitplaatsen leent zich goed voor try-outs, presentaties, bedrijfsuitjes en kleinschalige theater- en dansproducties. Hier zijn ook vijf studio's te huur. Deze zijn geschikt als vergaderruimte voor maximaal 25 personen per ruimte.

Locatie Zuilen biedt midden in de gelijknamige Utrechtse wijk een professionele theaterzaal voor 220 tot 250 bezoekers. Het is een vlakke vloer theaterzaal met telescopische tribune. Verder zijn er verschillende kleinere ruimten voor bijvoorbeeld deelsessies. Ook ZIMIHC theater Stefanus is geschikt voor het organiseren van zakelijke en/of culturele evenementen en congressen. Op zoek naar een zaal die net even anders is? Deze ruimte is 800m², de inrichting is volledig zelf te bepalen.

Voor alle locaties geldt: er is werkruimte beschikbaar, gratis Wi-Fi, kleedruimte, garderobe en een kleine keuken. Het meebrengen van eigen catering is mogelijk in ZIMIHC theater Stefanus en ZIMIHC theater Wittevrouwen. Rondom de gebouwen in Zuilen en Overvecht is voldoende gratis parkeergelegenheid. Bij ZIMIHC theater Wittevrouwen is het betaald parkeren.

Bezoekers keren terug naar ZIMIHC theaters vanwege de informele sfeer, de culturele omgeving en het maatwerk dat er mogelijk is. ZIMIHC theaters is bovenal een kunstinstelling. Door het opnemen van acts in een businessprogramma kan men het nuttige met het aangename combineren.

Fair Play: een uniek principe

Als je een van de ZIMIHC theaters huurt, ben je altijd sponsor van een activiteit. 10% van het huurbedrag wordt besteed aan een voorstelling, concert of culturele activiteit. Als huurder mag je kiezen aan welke activiteit dit bedrag besteed moet worden. Zo doe je direct iets terug voor de maatschappij. Bij die activiteit wordt je daarnaast automatisch als sponsor vermeld.

www.zimihc.nl



We ♥ PrintMedia



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com



Op de rode loper



Theaters vormen een verrassende locatie voor zakelijke bijeenkomsten of evenementen. Een theater kan echter veel meer zijn dan alleen een mooi decor. En naast zo'n passieve rol ook inhoudelijk bijdragen aan het succes van een bijeenkomst. Denk bijvoorbeeld aan een workshop theatersport.



Theaters zijn een prima locatie voor zakelijke bijeenkomsten. De gebouwen zijn vaak bijzonder en imposant; ze wekken meteen het welbekende rodelopergevoel op. Ook liggen theaters doorgaans centraal in de grotere steden en zijn dus ook met het openbaar vervoer goed bereikbaar.

Hoogwaardige techniek

In principe beschikt een theater over alle denkbare faciliteiten: zalen, foyers, kleedkamers, horecavoorzieningen en voldoende parkeer-ruimte. Bovendien is een theaterzaal uitgerust met hoogwaardige techniek op het gebied van licht en geluid. Vaak is ook professionele presentatieapparatuur aanwezig zoals beamers en overheadprojectors. Die komen bijvoorbeeld bij een bedrijfspresentatie uitstekend van pas.

Meet & greet

In een theater zijn de mogelijkheden legio. Voor de hand liggen natuurlijk bedrijfspresentaties of seminars. Ook een bedrijfsfeest in de theaterzaal of foyer behoort tot de

mogelijkheden. En wat te denken van een vergadering of diner op het podium? Natuurlijk kan een bijeenkomst worden gecombineerd met een bezoek aan een voorstelling. Of kan een voorstelling worden ingezet om personeel of relaties in het zonnetje te zetten, al dan niet gecombineerd met een borrel of diner waarvoor de meeste theaters over uitgebreide cateringfaciliteiten beschikken. Een 'meet en greet' waarbij gasten na de voorstelling de acteurs kunnen ontmoeten, maakt de avond compleet.

De vloer op

Theaters dienen vaak als locatie of – door het bijwonen van een voorstelling – als leisure-element. Maar naast zo'n meer passieve rol kan een theater ook actief bijdragen aan een bijeenkomst. Veel mensen zijn inmiddels bekend met het fenomeen theatersport, mede dankzij programma's als 'De vloer op'. Deze vorm van improvisatietheater kan ook voor de zakelijke markt meerwaarde hebben, bijvoorbeeld als teambuildingactiviteit of bij de invulling van een break-outsessie.

Verrassende kwaliteiten

In een workshop theatersport kunnen verbanden worden gelegd met de dagelijkse werkwijze. Hierdoor worden onderlinge verhoudingen en het functioneren van teams inzichtelijk en krijgen deelnemers door waar en hoe verbetering mogelijk is. Ook kunnen verrassende kwaliteiten van collega's aan het licht komen die het wellicht waard zijn om verder te ontplooiën. Denk aan leiderschapskwaliteiten of communicatieve eigenschappen. Door middel van speelse en soms vermakelijke improvisatieoefeningen komen deze aspecten in een positieve sfeer bovendien. Ze worden gekoppeld aan inspiratie, plezier en interactie. Zo'n workshop theatersport krijgt natuurlijk een extra dimensie wanneer deze plaatsvindt op het podium van de grote zaal. Dus mocht u op zoek zijn naar een verrassende locatie of invulling van een bedrijfsuitje, overweeg dan zeker ook een van de vele theaters die Nederland rijk is. Zij rollen graag de rode loper uit. ■

BUSINESS FLITSEN

TALENT MEETS TOP

Tijdens de Talent Meets Top Businessday maken bedrijven kennis met jong talent. Dat gebeurt nog voordat studenten de arbeidsmarkt betreden. De kans op een goede match later neemt hierdoor toe; via een besloten community wordt contact onderhouden. De eerste Businessday vond plaats in februari 2014. Toen snuffelden 65 studenten aan een aantal Utrechtse bedrijven. Resultaat: een werkervaringsplaats voor 21 leerlingen van ROC Midden Nederland, twee studenten van Hogeschool Utrecht en twee studenten van Universiteit Utrecht. Aan de tweede editie op 5 maart namen honderd studenten deel met de

studierichting ICT en economie. Zij kwamen uit de hele onderwijsketen: MBO Utrecht, ROC Midden Nederland, Hogeschool Utrecht en Universiteit Utrecht. De studenten gingen op bezoek bij Gemeente Utrecht, Provincie Utrecht, Rabobank, Baker Tilly Berk en KPMG. Aan het einde van de middag volgde een plenaire terugkoppeling van de bedrijfsbezoeken. Hierbij waren ook vertegenwoordigers van de zes organisaties, overheid en onderwijs aanwezig. Aansluitend beantwoordde Annemarie van den Berg, directievoorzitter Rabobank Utrecht vragen van de studenten.

Het schoolplein van het Christelijke College Zeist: een van de locaties van een wifi-hotspot met schone stroom.



STROOM UIT PLANTEN VOOR WIFI-HOTSPOTS KERCKEBOSCH

Op het internet surfen via planten; vanaf het najaar is dit mogelijk in de wijk Kerckebosch te Zeist. Dit gebeurt met het Plant-e systeem, voortgekomen uit onderzoek aan Wageningen Universiteit. Deze technologie staat nog in de kinderschoenen maar is nu al veelbelovend. Wanneer een plant groeit, scheidt deze afvalstoffen (organisch materiaal) af via de wortels. Deze stoffen worden afgebroken door bacteriën en bij die afbraak komen elektronen vrij. Door de koppeling van elektroden ontstaat bruikbare elektriciteit. Het systeem van Plant-e vraagt amper onderhoud. Voldoende water en een jaarlijkse schoonmaak volstaan.

Kerckebosch heeft de primeur als het gaat om het opwekken van energie voor een wifi-hotspot. De Zeister wijk is na Zaandam (Hembrugterrein) en Ede (KenniAs langs de A12) wereldwijd de derde gebruiker van het

schone energiesysteem. Aanleiding was de behoefte aan wifi-hotspots in het gebied, vertelt Evert-Jan Roelofsen, directeur van de Wijkontwikkelingsmaatschappij Kerckebosch. 'Door het aanleggen van hotspots kunnen mensen hun mobiel opladen, surfen op het web en elkaar ontmoeten. Het gebruik van planten als producent van schone energie past bovendien bij de duurzame ambities die we hebben voor Kerckebosch. We zijn dan ook erg trots dat we mee kunnen werken aan een innovatieve technologie als Plant-e. De provincie Utrecht maakt dit mede mogelijk.' Het schoolplein van het Christelijke College Zeist is één van de locaties in Kerckebosch waar een wifi-hotspot met schone stroom gevestigd wordt. De energie is grotendeels afkomstig van planten op het dak en groenten en kruiden aan de gevel van de school.

Op 1 april draait het om echte contacten

BOB-Borrel in Amrâth Hotel Maarsbergen

Na de succesvolle kick-off in Het Spoorwegmuseum staat een volgende bijeenkomst van Business Ontmoet Business (BOB) Utrecht op de agenda. Woensdag 1 april is Amrâth Hotel Maarsbergen gastheer van een BOB-borrel. Na een walking dinner volgt een interactieve workshop door Fius van Laar. Uiteraard is ruim gelegenheid om te netwerken.

De BOB-Borrel in Maarsbergen is een gecombineerd evenement van de regio's Utrecht en Vallei. Deelnemers zullen dus bekende maar ook veel nieuwe gezichten tegenkomen. Centrale rol is weggelegd voor Fius van Laar. Deze salestrainer is een veelgevraagd spreker. Van Laars bijdragen zijn zowel confronterend als inspirerend. Het onderwerp van zijn interactieve workshop raakt de dagelijkse praktijk van veel ondernemers: Hoe blijf ik uit de negatieve prijsspiraal?

Vol is vol

De ontvangst is op 1 april vanaf 17.00 uur. De BOB-Borrel start om 18.00 uur en zal rond 21.15 uur eindigen. Het aantal deelnemers is gemaximeerd. Vol is echt vol, dus meld u tijdig aan. Dat kan via bob.utrechtbusiness.nl. Hier ziet u ook de andere aanmeldingen uit de regio Utrecht. Deelnemers uit de Vallei-regio zijn te vinden op bob.valleibusiness.nl.



*Fius van Laar:
confronterend en
inspirerend.*

WAT IS BOB?

Business Ontmoet Business (BOB) is het ondernemersplatform van de vijf Business-magazines van Van Munster Media. Iedereen die een bedrijf vertegenwoordigt, is welkom. Van kleine zelfstandige tot directielid van een grote industriële onderneming. Bij BOB draait het om echte contacten. Persoonlijke interactie en het uitwisselen van ervaringen staan centraal.

Een bedrijf dat lid is van BOB kan minimaal vier keer per jaar met drie personen een BOB-bijeenkomst bezoeken. Daarnaast zijn leden welkom op autotestdagen en forums van de Business-magazines. Ook worden masterclasses, workshops en thematische sessies georganiseerd.

Geïnteresseerden krijgen de gelegenheid eenmalig en vrijblijvend een bijeenkomst te bezoeken. Daarna is een lidmaatschap verplicht; de kosten bedragen 250 euro per jaar. Hiervoor is bij elke bijeenkomst een welkomstdrankje en de culinaire invulling inbegrepen. Organisator Danny Toonen vertelt graag meer over BOB: 024-3503240 of danny@vanmunstermedia.nl.



DOORSTART VOOR **DROOG BROOD**

Fascinerend is het toch dat als je ouder wordt, er wat met je gebeurt. Neem cabaretduo Droog Brood. Onstuimig, wild, chaotisch en vooral erg wisselend van niveau; zo ken ik ze als twintigers en dertigers. Nu de heren rond de veertig zijn, maakt een deel van deze kwalificaties plaats voor rust, zelfvertrouwen, souplesse en vakmanschap. In hun nieuwste programma 'Kissy, kissy' tonen Peter van de Witte en Bas Hoeflaak weliswaar dezelfde absurditeit als in de eerdere acht programma's, maar nu met meer overtuiging en inhoud. En dat maakt hun voorstelling beter, veel beter. Dat uit zich in geniale non-verbale scènes zoals de dood-sketch, het a-capella liedje en de moderne dans, maar ook in hun weerbarstige dialogen die uiteindelijk altijd eindigen in een anticlimax. Bij cabaretduo's die langer dan tien jaar samen aan de weg timmeren zie je vaak slijtage, metaalmoeheid. Daar was ik bij Droog Brood ook bang voor. Ten onrechte, blijkt nu.

Te zien op 26 maart in Het Klooster te Woerden en op 16 april in het Fulcotheater in IJsselstein.

OVER OORLOG, DOOD EN LEVEN

'Leger' gaat vooral over soldaten in Nederlandse oorlogsmisaties en hun trauma's. Het stuk van Ro Theater is gebaseerd op waargebeurde verhalen die zijn opgetekend door Rik van den Bos. Centraal staat de jonge soldaat Berk, die net terugkomt van een missie. Maar thuis kan hij (Gijs Naber) niet langer meer aarden. In de oorlog heeft hij zijn vriend en kameraad Timo Bouwman verloren. Als diens vader (Herman Gilis) hem vraagt mee terug te gaan naar de plek waar Timo is overleden – hij wil de laatste momenten van zijn overleden zoon beleven en begrijpen – biedt Berk aanvankelijk hevig weerstand. In zijn nachtmerries keert hij al steeds terug naar de verschrikkelijke gebeurtenis. Bouwman helpt Berk om in zijn droom weer in actie te komen en zichzelf te accepteren als een getrainde, goede soldaat die mag bestaan. Hij geeft Berk de opdracht om Timo los te laten en door te gaan. Op die manier zal Bouwman zelf misschien ook weer verder kunnen. Leger is een voorstelling over angst, over de ultieme vorm van leven, over oorlog en daarna, over eenzaamheid en niet meer in de wereld passen.

Te zien op 4 april in de Agnietenhof in Tiel, op 7 april in de Stadsschouwburg Utrecht en op 17 april in De Kom in Nieuwegein.

Foto Rene Castelijin



IT **UIT** UIT! **UIT** UIT

HET BIJZONDERE VAN **HET GEWONE**

Als je artiesten al een tijdje volgt, zie je ze als het goed is een flinke ontwikkeling doormaken. Een treffend voorbeeld is Schudden. Ooit begonnen als duo gespecialiseerd in fysiek en mimisch cabaret groeien Noel van Santen en Emiel de Jong steeds meer uit tot allround performers. Kregen zij vroeger mensen aan het lachen met veelal onafhankelijke – en vooral ook – absurdistische acts of scènes, met Perrongeluk is er nu structuur. Er is zelfs een verhaal. Dat gaat over Henk, een doodgewone, alledaagse en vooral gemiddelde man. Nauwelijks de moeite waard om over te praten, laat staan om er een cabaretprogramma over te maken. Maar juist dat is de kracht van Schudden; ze maken van het gewone iets bijzonders. Door de prachtige visualisaties, het creatieve decor, de ijzersterke teksten en hun samenspel. Dat is niet alleen de optelsom van twintig jaar samenwerking, maar vooral ook van hun nieuwe weg die veel meer eer doet aan de kwaliteiten van beide mannen.

Te zien op 11 april in Theater aan de Slinger in Houten en op 29 april in het Fulcotheater in IJsselstein.



DE OVERVERHITTING VOORBIJ

Het bleef in 2014 vooral stil rondom Handsome Poets. Na hun stormachtige entree in 2010 met hits als 'Blinded' en 'Dance' volgde een jaar later de definitieve doorbraak met optredens in De Melkweg, Lowlands en op Appelpop. In 2012 maakt de Goudse band het vrolijke nummer 'Sky on Fire', dat kort na de release ook een sportief karakter kreeg: het werd de openingstune van de tv-uitzendingen over de Olympische Spelen in Londen. Vanaf dat moment was Handsome Poets 'hot'. Die aansluitende tour was overal uitverkocht. Begin 2014 volgde nog een reeks uitverkochte optredens in Ahoy. Maar daarna trok het jonge gezelschap zich bewust terug, ook om 'oververhitting' te voorkomen. Nu verschijnt dan een nieuw album en dus volgen er ook optredens. Wees er snel bij!

Te zien op 5 maart in TivoliVredenburg.

TIJDLOOS VERHAAL OVER LIEFDE

Een klassieker, bekend van zowel het boek als de film. De roman van Benôite Groult groeide uit tot een literaire klassieker. Ondanks of juist dankzij de expliciete seksuele toon, die in de jaren tachtig veel stof deed opwaaien maar ons ook massaal aan het lezen zette. Inmiddels is 'Zout op mijn huid' vooral een prachtig, tijdloos verhaal over gepassioneerde liefde. Zij is een intellectuele Parisienne, hij een typische Bretonse visser. Het enige dat ze delen is de liefde. Het verschil in leefstijl en afkomst is groot, maar de aantrekkingskracht is nog groter. Jarenlang hebben ze stiekeme afspraken gemaakt terwijl ze allebei met iemand van hun eigen 'soort' getrouwd zijn. Wat begint als iets zuiver lichamelijks blijkt zich te ontwikkelen tot veel meer dan dat. Met in de hoofdrollen Dragan Bakema en Sophie van Winden. De regie is in handen van Mirjam Koen. Ik verheug mij er bijzonder op.

Te zien op 16 april in Theater aan de Slinger in Houten, op 2 mei in de Stadsschouwburg Utrecht en op 7 mei in het Fulcotheater in IJsselstein.



Grand Restaurant Karel V

De extra troef

Jerry, Jeroen... Nu Vito. Drie welluidende, tweelettergrepige namen. Maar Vito is van een andere generatie dan zijn voorgangers. Hij stamt niet uit de tijd waarin de bomen hoog - tot in de hemel - en de budgetten dito waren. Karel V heeft nog steeds een imago dat gekenschetst wordt door de woorden duur, chique en prestigieus. Onterecht! Laten we wel zijn, luitjes, keizer Karel was in onze contreien slechts Heer der Nederlanden. Het restaurant staat nog steeds voor heerlijk eten; dat wél.

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE



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.

Iedere echte Utrechter weet het zo ongeveer: ruim 450 jaar (vanaf 1348) was ‘dit’ de landscommanderij van de Ridderlijke Duitse Orde, ofwel de balijs van Utrecht. Dat de bewoners een gelofte van armoede en kuisheid hadden afgelegd, vergeten we maar even. In de voormalige woning van de landscommandeur hebben beroemde gasten gelogeerd; de Habsburgse keizer Karel V was de meest prominente. (Hij verbleef hier zes weken.) Dankzij onze koning Lodewijk Napoleon, het jongste broertje van dé Napoleon, werd het gebouwencomplex getransformeerd tot een militair hospitaal. Die functie behield het tot 1990. Maar dat alles terzijde. Voor de vergadelaars onder ons is van belang dat er prachtige zalen bewaard zijn gebleven die herinneren aan het rijke verleden.

Keuze

‘Waar elders kun je midden in de stad zo ruim en bovendien gratis parkeren?’ - ‘Nergens,’ moet ik maître d’hôtel en wijnmeester Johan Kragtwijk toegeven. Karel V beschikt inderdaad over veel ruimte. Overigens zullen gasten die op de fiets of wandelend richting het restaurant gaan, veelal kiezen voor de achteringang aan de Springweg. Dat is tevens de entree van Brasserie Goeie Louisa. Deze brasserie hoort ook bij Grand Hotel Karel V. Maar ja, die hoofdingang met de grandeur van een vijfsterrenhotel... En dan de paleisachtige zaal waar minstens veertig andere gasten moeten vertoeven wil het er echt sfeervol zijn... Laten we eerst het ‘dure imago’ eens aanpakken. Meester Gastheer Kragtwijk: ‘Waar kun je voor 97,50 euro een huisaperitief, een viergangenmenu met een werkelijk mooi wijnarangement, mineraalwater en koffie met friandises krijgen? “All-in” voor dat geld! In het middensegment ben je voor twee personen ook iets van 160 of 170 euro kwijt. En dan heb je niet deze ambiance en dit niveau qua bediening. Bij ons hebben ze allemaal de hotelschool doorlopen.’

Chef-kok Vito Reekers benadrukt dat Karel V veel toegankelijker is geworden wat betreft de prijsstelling. De menu’s zijn daar voor een groot deel debet aan. ‘Ik geloof niet dat men behoefte heeft aan veel keuze in dit soort restaurants,’ zegt hij. Deze jonge kok heeft gelijk: de tijd van kaarten met twintig tot dertig gerechten is voorbij. Wahl macht Qual. Nochtans zal de gast in Karel V, gesteld dat hij niet à la carte eet, moeten kiezen uit

Top Drie 2014-2015

1. Podium (14/2)
2. Karel V (15/1)
3. Simple (14/6)

keuken

- 9,0
9,0
8,5

ambiance

- 9,5
9,0
8,5

In 2014-2015 ook besproken: Ripassa (14/5), Wilhelminapark (14/4), Beyerick (14/3), Brocante (14/1).

twee vaste menu’s (‘Culinaire Traditie’ en ‘Eigentijdse Smaken’), het Seizoenmenu en het Business Diner.

Eigentijds

Neen, ik koos als recensent van Utrecht Business niet voor het Business Diner. Dat dagelijks wisselende menu heeft namelijk slechts drie gangen - ik kan wel wat hebben - kost slechts 47,50 - mijn disgenoot kan wel wat hebben - en ‘duurt’ slechts anderhalf uur. Nodeloos te zeggen dat ik niet, zoals menig zakenman, na een dag hard werken naar huis verlang. Ik ben wél geneigd om er een latertje van te maken.

Voor mij de Eigentijdse Smaken, beginnend met zeebaars, Noordzeekrab, knolselderij, witte miso en kaffir limoen. In eerste instantie kwam de intense inbreng van het Zuidoost-Aziatische citrusvruchtje overweldigend op mij over, maar de ingrediënten op het bord vormden, eenmaal gecombineerd, al snel een consistent geheel. Nochtans hadden de baars en de krab enige moeite zich te manifesteren. Het tweede gerechtje, Freiland hoeve ei, ‘Anna Royal Dutch Gold’ kaviaar, spinazie en hollandaise, was ‘gezalft’ en machtig. Heerlijk. Bovendien creatief gepresenteerd. De presentatie was ook spraakmakend bij het derde gerechtje: Cecina de Leon met de befaamde Royal Cabanon oester en Vichyssoise. Wederom zalvende, verheffende smaken. Toch is dat niet kenmerkend voor zijn stijl, verzekerde Vito mij. Hij koestert de klassieke basis, maar geeft gerechten graag een eigentijdse prik of prikkel. Vito: ‘Ik probeer te verrassen, ofwel door de presentatie, ofwel door een net iets andere bereidingswijze. Daar helpen nieuwe technieken bij, zoals fermenteren. Ik heb er bewust voor gekozen om hier mijn eigen ding te doen.’ Vito maakt graag gebruik van de moestuin en de kruidentuin. De kweepeermpjes die verwerkt waren in het gerecht van rood-poot patrijs, eendenlever, zuurkool en Vacherin Mont d’Or, kwamen uit de ‘eigen’ boomgaard.

Opgediend in een zwarte bol die ik gaarne als een van de regalia (de Rijksappel) beschouwde, kwamen de ingrediënten koninklijk tot hun recht. Pastelsmaken met een stevige textuur.

De ‘dry aged’ runderlende (het hoofdgerecht) was voorzien van mais, rode ui, pimentón, commissiekaas, en eigen jus met kummel. Het was een baile flamenco voor de smaakpapillen. Mede door de pimentón natuurlijk, maar het geheel was weelderig, krachtig en tegelijkertijd flamboyant.

Terras

Bij de menu’s hoort uiteraard een wijnarangement. Laat dat met een gerust hart aan wijnmeester en meester-gastronoom Johan Kragtwijk over. En als u zich ervoor opent, krijgt u verhalen over de wijnmakers en hun wijnen op de koop toe. Hij vertelt ze met oprecht enthousiasme. Chef-kok Vito Reekers komt - anders dan zijn voorgangers - ook aan tafel. Het past allemaal bij de nieuwe, informelere sfeer binnen restaurant Karel V. Zelfs over het ‘dubbel linnen’ wordt momenteel nagedacht.

Wat in ieder geval binnenkort verandert... is de ruimte. Bij het nu nog kolossale buffet komt een doorgang naar een nieuw terras. Algemeen directeur Toon Naber: ‘Dat maakt de sfeer - ook binnen - intiëmer. Verder gaan we de restaurantruimte opdelen door middel van een verrijdbare buffetkast; ook dat komt de gezelligheid ten goede. Maar vooral dat terras wordt onze extra troef voor deze zomer.’

Kom op, Michelin. De Domstad is er klaar voor, in 2015. ■

Restaurant Karel V
Geertebolwerk 1, Utrecht
030-2337555

Een wijze les?

Onlangs werd ik geïnterviewd door twee studentes van de Hogeschool Utrecht. De dames wilden weten hoe je als freelancer tegenwoordig het hoofd boven water houdt. Ze waren bang gemaakt door een legertje mensen dat beweert dat je als zelfstandig journalist of tekstschrijver nauwelijks meer een boterham kunt verdienen - laat staan een belegd exemplaar.

Wijs geworden door eerdere vergelijkbare gesprekken begon ik met een wedervraag: wat dachten zij zelf eigenlijk? Hoe word je een geslaagd ondernemer? Ze keken elkaar even twijfelend aan en de één begon te vertellen. 'Ja, ik denk dat je wel goed moet zijn in wat je doet. Maar hoe weet je dat eigenlijk?' Haar medestudent vulde aan: 'Je moet er veel over lezen en regelmatig opleidingen volgen, want kennis is belangrijk. En kennis moet je delen!' Tevreden keken ze elkaar aan: dat hadden ze toch mooi even gezegd samen.

'En verder?', vroeg ik nieuwsgierig. Nu duurde de stilte langer. Waren er dan nog meer algemene wijsheden en platitudes? 'Eh, dat je ook veel moet netwerken. En je boekhouding vooral zelf moet bijhouden, want geen accountant is tegenwoordig meer te vertrouwen.' Wow; wat leren ze daar tegenwoordig, dacht ik.

Ik besloot mijn versie te vertellen. 'Natuurlijk moet je goed zijn in wat je doet, je moet zelfs de beste willen zijn. Maar veel belangrijker dan je professie is je ondernemerschap. En dan gaat het om andere kwaliteiten: creativiteit, verantwoordelijkheid, lef, discipline en mentaliteit. En het vermogen om je werk flexibel – en met een glimlach – te organiseren, elke dag opnieuw. Want als jij het niet doet, gebeurt het niet. En blijft de boterham dun en zonder beleg.

Na drie kwartier vertrok het tweetal, een illusie armer of een ervaring rijker. Ik hoop het laatste, maar twijfel. En twijfel is fataal voor elke ondernemer. Dat was ik nog vergeten te vertellen...



Mart Rienstra hoofdredacteur Utrecht Business

ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
2 in beweging	14
ATS	24
Autogrill	41
Balmedia	42
Van Benthem & Keulen	6
CBRE Dutch Office Fund	52
Citocom	19
Down Under	40
Engeltherm	bijlage
Expo Houten	41
Google	bijlage
Van Horssen	bijlage
JBA Security	18
Juliana	40
Kontakt der Continenten	41
Makro	18
Medicort	18
Oud London	41
PINC	2
Van den Pol	10, 30
Rabobank Utrechtse Waarden	36
Het Spoorwegmuseum	51
Trainspot	40
Vineyard food & drinks	41
Woudschoten	6
Women on Wings	34
ZIMIHC	42

Utrecht Business 2 verschijnt op 12 mei. Hierin onder meer een focus op meeting management en human resources. Verder aandacht voor het economisch perspectief van Nieuwegein en een verslag van de Utrecht Business zakenautotestdag.

Voor meer informatie



www.utrechtbusiness.nl

Met de hele zaak op een ander spoor.

Uw congres, meeting of bedrijfsborrel op een
verrassende en inspirerende locatie?

Laat u meenemen naar Het Spoorwegmuseum!

Het Spoorwegmuseum
Maliebaanstation
3581 XW Utrecht

Tel.: +31 (0)30 230 62 89
E-mail: sales@spoorwegmuseum.nl

[WWW.SPOORWEGMUSEUM.NL]



IN 2018
BESCHIKBAAR



THE FUTURE STARTS HERE



**WORLD TRADE CENTER®
UTRECHT**

MANAGED BY DUTCH OFFICE FUND

Aan het Jaarbeursplein in Utrecht, direct naast de ingang van het Centraal Station, realiseert het CBRE Dutch Office Fund het World Trade Center Utrecht: een 70 meter hoge, 18 verdiepingen tellende landmark. Extreem goed bereikbaar met vele voorzieningen binnen handbereik en de sfeervolle Utrechtse binnenstad op loopafstand. Een representatief, hoogstaand, duurzaam en flexibel kantoorconcept ontwikkeld op basis van de hedendaagse behoeften en wensen van veeleisende gebruikers. Met alle voorzieningen die in een WTC verwacht mogen worden.

Geïnteresseerd? Neemt u dan contact op met ons verhuurteam:



Olaf Vogelaar
030 284 3060



Siebe de Boo
030 635 2211