

UTRECHT

JAARGANG 32 | NUMMER 6 | JANUARI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT



De Leeuw Communicatie & Organisatie

**DUBBELE DENKKRACHT BIJ
COMPLEXE PROJECTEN**

*Amac vindt zichzelf
opnieuw uit*

**HET GEHEIM VAN
MONTFOORT**

Daar zijn we, UTRECHT

Zo. We zijn goed aangekomen. Om precies te zijn: aan de Vliegend Hertlaan 41. En voor de niet-ingewijden (die bestaan nog) zeggen we er vaak bij: bij de afslag Ikea na een paar honderd meter rechts. Als bureau voor identiteit en positionering voelen we ons al helemaal thuis in de stad. We waren voorheen in Ochten gevestigd – de Betuwe inderdaad. Maar dit is andere koek. En daar verwachten we veel van. We verheugen ons op de kennismaking met Utrechtse ondernemers, en met talenten die ons team komen versterken. Dit is de plaats waar we organisaties en hun merken willen helpen groeien. Kom gewoon eens kennismaken. Welkom!

NIEUW ADRES

**Vliegend Hertlaan 41
Utrecht**

030 - 76 33 900



G2O

ENERGIZING IDENTITIES

Identiteit

Positionering

Creatieve communicatie

VOORWOORD



FRISSE START

Het is maandag 2 januari dat ik dit voorwoord schrijf. Met de jaarwisseling net achter de rug is het voor veel mensen de uitgelezen periode om een nieuwe start te maken. Met hervonden energie er weer tegenaan gaan, of slechte gewoonten afzweren en zo beginnen aan een (nog) beter jaar. Bij ons zat het met die slechte gewoonten wel snor, durf ik hier te beweren, maar een nieuwe start maken we met deze editie van Utrecht Business wel een beetje. We meenden namelijk dat de aftrap van 2017 een goed moment zou zijn om ook met Utrecht Business een frisse start te maken en dus hebben onze vormgevers zich uitgeleefd op een nieuwe (modernere en in onze ogen uitermate frisse)

look. Het zal u bij het zien van de cover wellicht al zijn opgevallen dat die er iets anders uitziet dan u gewend was en bij het lezen van de artikelen zal dat hetzelfde zijn. De wijzigingen zijn niet al te rigouzeus, maar juist in subtiliteit kan vaak een stukje verbetering zitten, zo vinden wij.

Waar overigens niet aan getornd is, is de inhoud van Utrecht Business. Daarin vindt u namelijk nog altijd wat u al meer dan dertig jaar van ons gewend bent: interviews met ondernemers of politici (in deze uitgave bijvoorbeeld met wethouder Jan Vlaar van de gemeente Montfoort) uit de regio en thema's waar u als ondernemer wat aan heeft – in dit geval ICT en financieel management. Gaandeweg kwamen we bij het vervaardigen van die verhalen een 'goed nieuws-bericht' van het ING Economisch Bureau tegen – ook wel eens fijn. De strekking van het bericht is in één plezierige zin samen te vatten: de Utrechtse economie heeft de wind in de rug! Er was in 2016 een groei van 2,6% en in 2017 komt daar nog een verwachte groei van 2,2% bovenop. De zakelijke dienstverleners in onder andere de softwaresector zouden een stevige factor in de groei zijn. Ook qua werkloosheid doet Utrecht het prima, zo blijkt. Die daalt in 2017 namelijk naar 4,7%, ruim onder het landelijke niveau van 5,2%.

Laat het allemaal een voorbode zijn van een mooi, gezond en succesvol 2017...

De beste wensen nog!

Teun van Thiel
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 32
Januari 2017, editie 6

EEN UITGAVE VAN
MVM Business Productions
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 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
Teun van Thiel

REDACTIEMEDEWERKERS
Hans Hajée • Aart van der Haagen •
Elly Molenaar

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Balmedia
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV
Savas Atilla T: 06 - 55 167 254
commercie@utrechtbusiness.nl

Advertentietarieven op aanvraag

ABONNEMENTEN
Tel. (024) 373 85 05
abonnements@utrechtbusiness.nl

Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Zij worden na een jaar
automatisch verlengd, tenzij de abon-
nee uiterlijk twee maanden voor het
verstrijken van de termijn schriftelijk
opzegt. Abonnementprijs per jaar:
€ 55,- (incl. btw)

COPYRIGHTS:
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de uit-
gever voorbehouden.

www.utrechtbusiness.nl

- 6** De Leeuw Communicatie & Organisatie: dubbele denkkraft bij complexe projecten
- 9** Opgelet: alleen handhaving van de wet DBA uitgesteld
- 10** MKB Export Award helpt ondernemer grens over
- 12** Utrecht Next Level
- 15** Zorg van de zaak en FC Utrecht maken werknemers weerbaarder
- 18** Amac vindt zichzelf opnieuw uit: het best bewaarde retailgeheim van Nederland
- 21** DuurzaamGebouw richt zich op innovatie
- 22** Het geheim van Montfoort: ruimte voor lokale maakindustrie

ICT SPECIAL

- 25** Hillstar Business Intelligence: eindelijk écht inzicht in alle bedrijfsprocessen
- 28** Jan Baan voorspelt de macht van de eindgebruiker: "IT verdwijnt"
- 32** RCT Gelderland: ICT-ontwikkelingen in de maakindustrie
- 34** ICT Campus: samenwerken voor een bloeiende regio
- 38** Info Support: kwaliteit van de mensen begint bij de liefde voor het vak
- 40** CTC speelt in op behoefte aan HBO ICT-opleidingen: "Wij springen in een gat"
- 42** Knooppunt Techniek: "We brengen projecten uit bedrijfsleven naar onderwijs"
- 44** ICT Valley: "Verbinden van bedrijven die elkaar nodig hebben"

- 48** Statement Real Estate: big data en persoonlijke dienstverlening hand in hand
- 54** MVO-trends in 2017: 'Investeren in duurzame winst loont'

FINANCIËEL MANAGEMENT

- 60** Willem Vermeend: "Zet technologie in, anders overleef je het niet"
- 62** Crowdfunding: miljardenbusiness moet volwassen worden
- 64** MKB-Nederland en Port4Growth: "Meer aandacht voor snelle groeiers"

- 66** Waarom een scherpe positionering voor de spiegel begint
- 78** Utrecht: kennisstad van Nederland
- 82** Literatuur



25
"Hoe meer bewegingen en processen rond producten, hoe gelukkiger wij worden"



34
Werkgelegenheid in ICT is groot, het aantal gekwalificeerde werknemers klein.

22
"Er is ons alles aan gelegen om de dynamiek binnen Montfoort de ruimte te bieden"



48
"We kennen de regio op ons duimpje"



5



54
Internationaal Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen wordt nog meer gemeengoed.



60
"Probeer voortdurend dat enthousiasme erin te houden"



78
"Volgens de EU is Utrecht de meest competitieve regio van Europa"

DE LEEUW COMMUNICATIE & ORGANISATIE

DUBBELE DENKKRACHT BIJ COMPLEXE PROJECTEN

Bouw-, infra- en technische projecten worden steeds complexer. Om met succes in deze sectoren te opereren, moeten bedrijven aantoonbaar oog hebben voor tal van randvoorwaarden.

De Leeuw Communicatie & Organisatie ondersteunt hierbij met advies, conceptontwikkeling en projectbegeleiding. "Inzicht in de behoefte van eindgebruikers is de basis voor succesvolle projecten."

FOTOGRAFIE: MARISKE KRIJGSMAN, PICTWIST

Marjolein de Leeuw begon dertien jaar geleden het bedrijf. "De dynamiek rond de bouwfraude zorgde voor een sterke behoefte aan transparantie en communicatie. Mijn ervaring als journalist en contentspecialist in de bouw-, infra- en technieksector vormde een krachtige basis om hierin te voorzien."

PERFECTE MATCH

De Leeuw: "Steeds vaker merkte ik bij projecten hoe belangrijk het is dat medewerkers of eindgebruikers vertrouwen moeten hebben in de boodschap die je als organisatie uitzendt. Door draagvlak wint deze aan draagkracht, anders blijft het maar een loze belofte. Daarmee raákt communicatie de organisatie: het geeft mensen richting en brengt hen in beweging." Met de komst van Channa van Doorn in 2008 ontstond er een unieke, integrale formule: communicatie en organisatie. Van Doorn: "Mijn achtergrond is organisatiekunde, human resources en veranderingstrajecten. Dit bleek een ideale inhoudelijke aanvulling. Ook qua eigenschappen bleken we een perfecte match. Marjolein is creatief, denkt *outside the box*. Ik ben gestructureerd en weet abstracte ideeën snel concreet te maken. Onze dubbele denkkraft levert zo meer waarde op dan de som van de delen."

OOG VOOR COMPLEXITEIT

Het werk van De Leeuw Communicatie & Organisatie is divers, maar altijd gerelateerd aan het terugbrengen van een project naar de essentie. De Leeuw: "Bouw-, infra- en technische bedrijven zijn vaak primair gericht op praktische, technische oplossingen. Hun klanten echter zijn meestal publieke organisaties of maatschappelijke instellingen, waar complexe zaken als doorlooptijd, veiligheid, duurzaamheid en het beperken van overlast cruciaal zijn." Bedrijven die aantoonbaar aandacht hebben voor deze randvoorwaarden, zijn dan ook succesvoller in de uitvoering van een project en kansrijker bij het verwerven van opdrachten. Van Doorn: "Wij helpen om de behoefte van eindgebruikers te doorgronden en de oplossing daarop af te stemmen. Daarmee wék je als bedrijf vertrouwen, omdat je het probleem van de klant echt snapt. De onderscheidende kenmerken van het bedrijf vormen daarbij altijd de rode draad."

OOK ONDERWIJS EN ZORG

Klanten van De Leeuw Communicatie & Organisatie zijn vooral werkzaam in bouw, infra en techniek. De Leeuw: "Het gaat om een grote nichemarkt met veel dynamiek. De maatschappij wordt immers mondiger en wil meer waar voor zijn belastinggeld. Dat vertaalt zich naar de werkvloer." Van Doorn: Processen

die hier spelen, vertonen dan ook grote overeenkomsten met die in onderwijs en zorg. Ook daar hebben organisaties te maken met complexe projecten van verschillende belangen en veel partijen. Daarom blijkt onze aanpak voor klanten in onderwijs en zorg eveneens van toegevoegde waarde. Door alle randvoorwaarden en belanghebbenden in kaart te brengen en hier met de communicatie rekening mee te houden, neemt de kans op succes van een project aanzienlijk toe."

STRUCTUUR GEEFT RUST

Van Doorn en De Leeuw worden graag zo vroeg mogelijk bij een project betrokken. "Dat geeft tijd en ruimte voor een grondige analyse van bijvoorbeeld context, stakeholders en relevante invalshoeken," aldus laatstgenoemde. "Daarbij zijn wij vasthoudend en vragen dóór, net zo lang tot de essentie boven tafel is. Dan wordt ook duidelijk of optimalisatie of innovatie van een project nodig is. We houden daarbij altijd de aansluiting met de omgeving in beeld. Al deze elementen vormen de basis voor een proces of strategie met de juiste boodschap. Onze ervaring is dat zo'n gestructureerde aanpak voor rust zorgt bij onze klanten."

VERBINDEN EN FACILITEREN

Beide dames adviseren niet alleen, zij voeren plannen ook uit. "Zoals de omgevingscommunicatie bij de aanleg van een nieuwe weg, of een kickoff meeting met het team van een project. Zo'n gezamenlijk startmoment zorgt voor verankering van de collectieve boodschap. Wij fungeren daarbij als smeerolie; we leggen verbindingen aan tussen de leden van het team en faciliteren de samenwerking." Van Doorn en De Leeuw zijn daarbij niet gauw tevreden. "We willen ons blijven verbeteren, leggen de lat steeds hoger. Tegelijkertijd hebben we enorm veel plezier in dit werk. Het geeft energie en dat stralen we ook uit, horen we vaak."

SPANNENDE POSTERS

Bouw en techniek is een echte mannenwereld. "Het kan verfrissend werken als je daar als vrouw in opereert," weet Van Doorn. "Eigenschappen die gemiddeld meer aan vrouwen worden toegeschreven zoals empathisch, communicatief en goed kunnen luisteren, zijn daarmee complementair en dragen bij aan het eindresultaat. Maar als het om humor gaat zijn we *one of the guys*. En we schrikken echt niet van spannende posters in een bouwkeet."

GROTE BELANGEN

De ruimte in Nederland is beperkt. De Leeuw: "De impact van bouwprojecten en nieuwe

COMMUNICATIE ALS STURINGSMIDDEL

De unieke, integrale formule van De Leeuw is ontstaan door de P van Personeel & Organisatie te veranderen in de C van Communicatie & Organisatie. Van Doorn: "Communicatie is een sturingsmiddel. Door dit als bedrijf of team integraal, dus in taal, houding en gedrag, toe te passen, stuur je op vertrouwen. Geluid en beeld komen dan overeen." Als dit niet zo is, kom je daar in een een-op-een-situatie nog wel eens mee weg, vult De Leeuw aan. "Maar bij complexe projecten, waar vaak verschillende belangen en veel partijen komen kijken, lig je onder een vergrootglas. Dan moet je extra je best doen om vertrouwen te krijgen én te houden."

infrastructuur neemt daardoor steeds meer toe. Het wordt alsmáar ingewikkelder om dergelijke projecten in te passen in de bestaande omgeving. Dit heeft forse consequenties voor onze klanten. Hun succes wordt grotendeels bepaald door het vermogen om met deze complexiteit om te gaan." Daarmee wint de expertise van De Leeuw Communicatie & Organisatie aan belang. "Wij helpen om de toenemende complexiteit te ontrafelen en brengen deze terug tot de essentie. Dat vormt de basis voor een succesvol project." Daarbij zijn de belangen groot. "Vaak betreft het projecten waar miljoenen euro's mee gemoeid zijn. Dus als een bedrijf of instelling met goede communicatie faalkosten weet te beperken, gaat het vaak om forse bedragen. En dat is winst voor de maatschappij."

Meer informatie: www.dlcom.nl

MAATSCHAPPELIJK FUNDAMENT

De Leeuw Communicatie & Organisatie werkt onder meer voor aannemers, ingenieursbureaus, architecten, scholen en ziekenhuizen. "Al deze klanten vormen het fundament van onze maatschappij. Ze zorgen ervoor dat we kunnen wonen en werken, ons kunnen verplaatsen en het onderwijs en de zorg geven die nodig is. Daar dragen wij graag onze eigen communicatiestenen aan bij."

WEG MET OVERTOLLIG VET OP UW PROBLEEMZONES!

UltiMed® Contour



Bent u niet tevreden met wat u in de spiegel ziet? Wilt u snel van overtollig vet op uw probleemzones af, uw bierbuikje kwijtraken, een strakkere huid, of korte metten maken met cellulite? Dan heeft Finesse Bodyline Clinic de oplossing.

WEG MET OVERTOLLIG VET OP UW PROBLEEMZONES!

Heeft u een druk leven en weinig tijd om te sporten? Bereikt u met diëten niet het gewenste resultaat? Finesse Bodyline Clinic ontwikkelde UltiMed® Contour waarbij hardnekkige vetrolletjes die met lijnen of sporten niet weggaan, definitief verdwijnen! Deze methode is niet alleen geschikt voor vrouwen, maar ook voor mannen die willen afrekenen met een bierbuikje, borstvorming of lovehandles. UltiMed® Contour voorkomt dat er weer nieuwe vetopslag ontstaat.

Per behandeling kunt u gemiddeld 2-4 cm kwijtraken. De meeste personen hebben twee of drie behandelingen nodig voor het gewenste effect. Snel en blijvend resultaat dus!

FACELIFT ZONDER OPERATIE

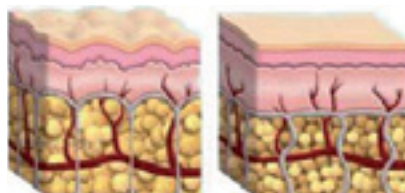
Wilt u een frisse uitstraling? Finesse Bodyline Clinic biedt Ultherapie, een facelift zonder operatie met behulp van geluidsgolven. Uw huid wordt elastischer, gladder en steviger!

BEKEND VAN DE MEDIA

Benieuwd hoe wij te werk gaan? Bijna elk weekend is Finesse Bodyline te zien op TV, van DWDD tot Life is Beautiful. Volg onze cliënten live tijdens de behandelingen en bekijk de resultaten zelf. Adjiedj Bakas, één van de bekendste trendwatchers van Nederland, tipt Finesse in zijn boek 'Trends 2017' als ideale pijnloze methode om een aantal centimeters slanker te worden.

SINAASAPPELHUID BEU?

Bijna iedere vrouw heeft het, en heeft er een hekel aan: cellulite. Finesse Bodyline Clinic helpt u door middel van de VelaShape techniek van uw sinaasappelhuid af. Hiervoor wordt onder andere met vacuüm en infrarood de structuur en de elasticiteit van de huid verbeterd.



cellulite

gezonde huid

UltiMed® Contour

VEILIG • BLIJVEND • VERJONGEND

Nieuwsgierig of deze behandelingen ook voor u geschikt zijn? Maak dan een afspraak voor een vrijblijvend advies op maat

DE VOORDELEN VAN ONZE BEHANDELMETHODES:

- GEEN LITTEKENS
- GEEN OPERATIE
- GEEN INJECTIES
- DISCREET
- MOOI RESULTAAT
- VEILIG EN BLIJVEND
- GEEN HERSTELPERIODE

Finesse 10 jaar
Sinds 2007
Bodyline Clinic bv

VEILIG • BLIJVEND • VERJONGEND



OPGELET: ALLEEN HANDHAVING VAN DE WET DBA UITGESTELD

De wet DBA heeft het afgelopen jaar voor zzp'ers en opdrachtgevers veel veranderd. Sinds 1 mei 2016 is de Verklaring Arbeidsrelatie, beter bekend als de 'VAR', afgeschaft. De 'modelovereenkomsten' zijn daarvoor in de plaats gekomen.

MR. LISA SCHOUTEN - VAN BENTHEM & KEULEN ADVOCATEN & NOTARIAAT - E-MAIL: LISASCHOUTEN@VBK.NL - TELEFOON: +31 30 259 55 58

De VAR bood zzp'ers en opdrachtgevers zekerheid over de vraag of de opdrachtgever loonheffing moest afdragen over de inkomsten van de zzp'er. De Belastingdienst beoordeelde de overeenkomst die partijen met elkaar waren aangegaan en gaf vervolgens wel of geen VAR af. Met een VAR op zak waren partijen er zeker van dat de Belastingdienst geen (na)heffing zou opleggen. Het kabinet had kritiek op dit systeem, omdat er teveel zzp'ers waren die feitelijk een arbeidsovereenkomst hadden met hun opdrachtgever.

Om het aantal schijnzelfstandigen terug te dringen, heeft het kabinet de wet DBA ingevoerd. Onder deze wet wordt niet meer gewerkt met de VAR, maar met een modelovereenkomst. In een modelovereenkomst wordt afgesproken dat tussen de zzp'er en de opdrachtgever geen sprake is van een arbeidsovereenkomst. Als partijen vervolgens ook handelen zoals in de modelovereenkomst is omschreven, zal er in principe geen sprake zijn van een arbeids-

overeenkomst. De Belastingdienst zal dan ook geen reden hebben om achteraf een boete of naheffing op te leggen.

De handhaving van de wet DBA is - vanwege alle kritiek - door het kabinet opgeschort tot 1 januari 2018. Vele media hebben er na dit besluit melding van gemaakt dat de 'inwerkingtreding' van de wet DBA opgeschort zou worden. Dit is niet juist: de wet is reeds in werking getreden en alleen de handhaving zal worden opgeschort. De Belastingdienst zal tot die datum dus geen (na)heffingen en/of boetes opleggen, tenzij sprake is van 'evident kwaadwillenden'. Hiervan is sprake indien de opdrachtgever of opdrachtnemer opzettelijk een schijnconstructie laat ontstaan of laat voortbestaan, terwijl hij weet dat feitelijk sprake is van een arbeidsovereenkomst. Voor die gevallen zal de Belastingdienst wel eerder dan 1 januari 2018 gaan handhaven. In andere gevallen krijgen partijen eerst nog de gelegenheid om hun werkwijze of de overeenkomst

aan te passen zonder dat de Belastingdienst een boete of naheffing oplegt.

Het kabinet heeft aangegeven het komende jaar te zullen gebruiken om te onderzoeken of knelpunten in de wet opgelost dienen te worden. Onderzocht zal worden of de criteria 'vrije vervanging' en 'gezagsverhouding' aangepast dienen te worden. Verder zal het kabinet onderzoeken of ook het arbeidsrecht gewijzigd dient te worden door de definitie 'arbeidsovereenkomst' aan te passen aan de huidige tijd. Zelfs wordt overwogen om in een aparte wet op te nemen wat onder het begrip 'ondernemerschap' moet worden verstaan.

Ondanks dat de handhaving van de wet DBA tot 1 januari 2018 is uitgesteld, blijft het voor opdrachtgever en opdrachtnemer verstandig om goede afspraken te maken. Nog altijd is het verstandig om hierbij gebruik te maken van de door de Belastingdienst goedgekeurde modelovereenkomsten.



MKB NEDERLAND MIDDEN

MKB EXPORT AWARD HELPT ONDERNEMER DE GRENS OVER

Ondernemers met internationale ambities kunnen zich weer inschrijven voor de MKB Export Award, een initiatief van MKB-Nederland en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) in samenwerking met Language Institute Regina Coeli. De prijs is bedoeld voor mkb-ondernemers die de potentie hebben om met succes de grens over te gaan of hun internationale activiteiten willen uitbreiden.

De MKB Export Award, zeg maar dé aanmoedigingsprijs voor ondernemers die zaken willen doen over de grens, heeft in voorgaande jaren al diverse ondernemers concreet geholpen om hun exportambities te verwezenlijken. Het Eindhovense Recornect, de winnaar van vorig jaar, heeft de prijs gebruikt om een proefopstelling van innovatieve mediawanden voor de psychiatrische zorg te plaatsen bij een zorginstelling in Canada. "Met het winnen van de MKB Export Award heeft ons bedrijf echt een boost gekregen", zegt ondernemer Cor Datema. "De extra publiciteit en het prijzenpakket kwamen ons zeer goed van pas. Ook in het buitenland worden we nu serieuzer genomen."

De initiatiefnemers van de prijs willen mkb-ondernemers stimuleren om hun mogelijkheden over de grens te verkennen. "Er zijn nog zoveel bedrijven die kansen hebben om hun markt buiten Nederland te vergroten", zegt directeur Leendert-Jan

Visser van MKB-Nederland. "Met deze prijs geven we hen een stevige steun in de rug."

INSCHRIJVEN

Ondernemers kunnen zich tot 31 januari 2017 inschrijven voor de MKB Export Award 2016 op www.mkbexportaward.nl. Hier kunnen zij aangeven welke (nieuwe) markt(en) zij willen veroveren met welk product of dienst. Ook moeten zij hun internationale ambities motiveren. Op grond van het profiel, de internationale plannen en de motivatie van de deelnemers selecteert een deskundige jury in maart 2017 de Top 3. Na een pitchronde kiest de jury de winnaar.

PRIJS

De winnaar van de MKB Export Award 2016 maakt een vliegende start bij het verwezenlijken van zijn of haar internationale ambities. Hij of zij krijgt een exportcheque (tegoed voor transportkosten) t.w.v. 15.000 euro,

een jaar lidmaatschap van MKB-Nederland, een Zakenpartnerscan van RVO.nl en een driedaagse persoonlijke taaltraining in een taal naar keuze bij Language Institute Regina Coeli ('de nonnen in Vught'). De winnaar wordt bekend gemaakt tijdens de Finale van de MKB Export Award. De bekendmaking vindt in maart 2017 plaats tijdens het 'Verover Nieuwe Markten' evenement van RVO.nl.

Veel mkb-ondernemers hebben de potentie om met succes de grens over te gaan, maar zetten om een of andere reden maar niet die eerste stap. Anderen zijn al internationaal actief en kunnen hun business nog verder laten groeien. Juist die ondernemers worden uitgedaagd mee te dingen naar de MKB Export Award. Voor de winnaar wordt die eerste stap of die uitbreiding van de buitenlandse activiteiten zo een stuk gemakkelijker.

VNO-NCW

UTRECHT NEXT LEVEL

Woensdag 15 maart 2017 nadert met rasse schreden, politieke partijen zetten de eindsprint in naar de verkiezingsstreep.

'Nederland staat er goed voor' is de boodschap van vooral de regeringspartijen. De begroting is op orde, we scoren in economische lijstjes-die-er-toe-doen en het vertrouwen van producenten én consumenten is stijgende. Alle seinen op groen en dus lekker doorgaan zou je kunnen denken. Maar ondernemers zouden geen ondernemers zijn als ze niet juist nu ambitie tonen. Want voor een welvarend, duurzaam Nederland met kansen voor iedereen is méér nodig. Dat besef heeft VNO-NCW ertoe gebracht de toekomstvisie NL Next Level uit te bren-

UTRECHT IS DE MEEST COMPETITIEVE REGIO VAN EUROPA EN DE DRAAISCHIJF VAN NEDERLAND.

gen. Het is een visie waarmee het nieuwe kabinet – wat VNO-NCW betreft – vanaf 2017 aan de slag kan.

NIEUW PERSPECTIEF

De kern van dit nieuwe perspectief is dat we voor een groot aantal transities staan. Fossiele energie gaat over naar duurzame energie, het tijdperk van de analoge informatie gaat over naar digitalisering, regionale oriëntatie maakt plaats voor mondialisering, de 'wegwerp'-grondstoffeneconomie gaat naar circulaire economie, steden krijgen andere functies, maar mogen niet verloederen. Grote veranderingen, die nodig zijn om Nederland bij de wereldtop te houden. Deze uitdagingen moeten we aangaan, in goede samenwerking tussen overheid, ondernemingen en andere betrokken partners. In deze samenwerking ligt een grote kracht van Nederland.



INVESTERINGSAGENDA

Nederland is zeer goed gepositioneerd om naar 'Next Levels' te gaan, maar dat vergt wel gericht beleid en een meerjarig investeringsprogramma verankerd in het nieuwe regeerakkoord. Het meerjarig investeringsprogramma groeit op jaarbasis toe naar 7,5 miljard aan publieke investeringen. Daarnaast pleit VNO-NCW voor een 'Next Level Investment Fund' (NLIF) voor de financiering van transitie-investeringen van circa 100 miljard euro met privaat geld tot en met 2025. Beide bronnen van financiering zijn bedoeld om 'Next Level investeringsprogramma's te bekostigen.

UTRECHT NEXT LEVEL

Ook onze provincie Utrecht onderscheidt zich op economisch gebied. De regio Utrecht is de meest competitieve regio van Europa en de draaischijf van Nederland. Om

de economische vitaliteit te behouden en te versterken zet VNO-NCW provincie Utrecht zich - samen met u en de overheid - in op belangrijke lobbyprioriteiten en projecten: goede fysieke en digitale bereikbaarheid van provincie Utrecht, onder andere door aanpak hoofdweg A27/A1, A1/A28, A27/A12 en 'Gebiedsverkenning Utrecht Oost'. Daarnaast werken we aan het verbeteren van de aansluiting onderwijs en arbeidsmarkt (project Opnaarde100000banen.nl), aan ruimte voor (internationaal) ondernemen (project internationaalondernemen.nl) en aan de energietransitie 'De groene motor' (project mkbenergycheckup.nl).

Goede zaken in 2017!

**Helga Brenninkmeijer, regiomanager
VNO-NCW regio Utrecht en MKB-Nederland
Midden, brenninkmeijer@vno-ncwmidden.nl**



Bo Teerling in Malawi

“WE KUNNEN ER VANUIT NEDERLAND IETS AAN DOEN”

DOODGAAN VOORDAT DE MAIS GEOOGST WORDT

We kunnen het ons maar moeilijk voorstellen, maar in Malawi, vrijwel het armste land ter wereld, zijn mensen dagelijks afhankelijk van lokale landbouw. Mais is er de enige voedselbron. Dat betekent dat er na een mislukte maisoogst ernstige hongersnood uitbreekt. Een goede reden voor ondernemer Bo Teerling uit Oosterwolde om in actie te komen. “Ik wil iets voor anderen doen.” Met zijn stichting The Art of Charity leert hij Malawische boeren op een betere manier mais te verbouwen en zo te overleven.

TEKST: **ELLY MOLENAAR**

Teerling laat een foto zien. Een inwoner van het Malawische plattelanddorp Chitunda houdt twee maiskolven in de lucht. De ene is bijna drie keer zo groot als de ander. “Door een nieuwe manier van landbouw bedrijven, is de opbrengst veel hoger en kunnen meer gezinnen overleven”, zegt hij. “Want dat is waar we het hier over hebben; overleven.”

EENZIJDIG DIEET

Zelf heeft Teerling aan den lijve ondervonden hoe het is om honger te lijden. Een paar jaar

geleden vertrok hij in de winter voor drie maanden naar Malawi en logeerde bij een Malawisch gezin. “Je moet je voorstellen dat de meeste mensen er onder erbarmelijke omstandigheden wonen. Als ze geluk hebben, bezitten ze een stenen huisje, een paar potten en pannen, wat stoelen en twee matjes om op te slapen. Dat is het. Drie keer per dag eten ze een bordje maismeel. Meer niet. Een koolhydraatrijk en eenzijdig dieet dus. Ze zijn volledig afhankelijk van de mais die ze zelf verbouwen. Van januari tot maart is de voorraad op. Veel

mensen overlijden in die periode omdat er simpelweg geen eten is.” Zelf ging Teerling ook bijna dood van de honger tijdens zijn bezoek. “Mijn energie was op en ik raakte bijna in een soort coma. Op een gegeven moment sprak ik mijn zoon aan de telefoon en die hoorde aan mijn stem dat het goed fout was. Hij heeft me op het hart gedrukt te vertrekken. Als mijn bezoek langer had geduurd, was het waarschijnlijk heel anders met me afgelopen.” Een vervelende ervaring die wel zijn ogen opende. “Ik wist dat ik hier iets aan moest

doen. Misschien komt het door mijn Christelijke achtergrond, maar ik wilde graag iets voor de Malawiërs betekenen."

LANDBOUW

De eerste keer dat Teerling naar Chitunda in Malawi vertrok was in 2009, met een groep vrijwilligers. Een jaar later ging hij opnieuw, met jongeren van de kerk dit keer. "Toen ik in november terugkwam in Nederland, was ik helemaal van slag. Ik had vreselijke dingen gezien in het Afrikaanse land en vond het allemaal erg heftig." Hij richtte stichting The Art of Charity op. "De keren dat ik het land bezocht had, was me opgevallen hoe groen het er was. Waar het groen is, moet eten verbouwd kunnen worden, dacht ik bij mezelf. Maar negentig procent van de landbouwgrond in het land lag braak. De bewoners hadden geen kennis om landbouw te bedrijven en geen geld om grondstoffen aan te schaffen."

Teerling regelde een stuk grond, kocht maïszaad en kunstmest en hielp de boeren de maïs te planten. "Daarbij hebben we zoveel mogelijk hun systeem en tradities gerespecteerd. Het jaar erop hebben we de mensen daar geleerd hoe ze op een nog efficiëntere manier landbouw konden bedrijven, volgens de wijze van Farming God's Way. In rechte lijnen bijvoorbeeld en niet met behulp van ruggen, maar in vlakke grond. De opbrengst was drie keer zo hoog als de traditionele manier van maïs verbouwen." Ieder jaar verschenen er meer akkers op de braakliggende landbouwgrond. "We gaven ze het land, de zaden, de meststoffen, gereedschap en onderwijs en verwachtten uiteindelijk veertig procent van de opbrengst. Dat deel hebben we teruggegeven aan de mensen die het het hardst nodig hadden. Eén gezin heeft een jaar lang voldoende te eten met de opbrengst van één akker. We zijn begonnen met 25 gezinnen in Chitunda. Inmiddels helpen we 2100 gezinnen in drie

gebieden in Malawi op 700 akkers en dat aantal stijgt jaarlijks." Drie keer per jaar reist Teerling af naar Malawi om zijn projecten te bekijken, zaken te regelen en te helpen waar nodig.

DONEREN

Tot 2012 tastte Teerling vooral in eigen buidel om alles te bekostigen. "Inmiddels zijn de kosten opgelopen tot 100.000 euro per jaar. Dat kan ik niet meer zelf opbrengen. In Wezep run ik een outlet waar onder meer nieuw en gebruikt kantoormeubilair wordt verkocht. Dat brengt jaarlijks zo'n 50.000 euro op voor Malawi. De organisatie Wilde Ganzen zorgt voor nog eens 25.000 euro. De overige 25.000 euro proberen we bij elkaar te sprokkelen via bedrijven en particulieren." Teerling roept ondernemers daarom op te doneren. "Voor tien euro help je één persoon een jaar lang aan eten. Als elk bedrijf dat dit leest tien euro per medewerker overmaakt, dan zijn dus enorm veel mensen geholpen. Gebruikt kantoormeubilair inleveren bij onze outlet kan natuurlijk ook. Op dit moment zijn er 2100 boeren aan het planten. Volgend jaar willen we graag naar 4200 deelnemers. Om die sprong te maken hebben we nog eens 150.000 euro nodig. Hopelijk zijn er bedrijven die willen sponsoren. Eén gezin sponsoren kost eenmalig 50 euro."

HULP

De hongermaanden staan weer voor de deur. "Er is een groep boeren die dit jaar is begonnen met planten, maar doodgaat voordat de maïs geoogst wordt. De hongersnood zullen zij niet overleven. Een verschrikkelijke gedachte. Gelukkig kunnen we vanuit Nederland iets doen om zoveel mogelijk Malawische gezinnen aan eten te helpen. Door geld te doneren aan stichting The Art of Charity. Elk bedrag is welkom."

**DONEREN KAN VIA IBAN NL29RABO0118355732.
MEER INFORMATIE IS TE VINDEN OP
HELPMALAWI.NU. ANBI RSIN 822291319**



Goeden Doelen Outlet in Wezep



Lean&Duurzaam



vandenpol.com

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING

BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

Slimmer communiceren en succesvoller samenwerken



*Nieuw:
Netwerk
Security*



citocom[®]
voice · video · data

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

'Wat er ook gebeurt, er is altijd licht aan het einde van de tunnel.'

sterkerophetwerk.nl

Zorg van de Zaak



ZORG VAN DE ZAAK EN FC UTRECHT MAKEN WERKNEMERS WEERBAARDER

Stress en ongewenst gedrag op de werkvloer hebben veel negatieve impact. Met 'Sterker op het Werk' willen Zorg van de Zaak en FC Utrecht weerbaarheid van medewerkers vergroten. In deze campagne is een prominente rol weggelegd voor de ervaringen van voetballers.

Samen met Zorg van de Zaak vraagt FC Utrecht aandacht voor maatschappelijke thema's. Bijvoorbeeld stoppen met roken in 2015. Op dit moment staan stress en grensoverschrijdend gedrag op de werkvloer centraal. "Van onze professionals kregen we het signaal dat dit de oorzaak is voor veel problemen, niet alleen binnen maar ook buiten het werk," zegt Anouk-Aimee Lilipaly (Zorg van de Zaak). "In nauwe samenwerking met FC Utrecht is Sterker op het Werk ontwikkeld. Doel van deze campagne: bijdragen aan bewustwording en gedragsverandering."

Workshops met spelers

De aftrap vond op 23 november plaats in Stadion Galgenwaard. Scheidsrechter Björn Kuipers, psychiater Bram Bakker en Wilco van Schaik, algemeen directeur van FC Utrecht,

gingen in op presteren onder druk en mentale weerbaarheid. Willem Janssen, Mark van der Maarel, Yassin Ayoub, Erik ten Hag en Robbin Ruiter maakten tijdens workshops duidelijk hoe zij als voetballer omgaan met stress, prestatiedruk en grensoverschrijdend gedrag.

Aansprekende boodschap

Op de kick-off kwamen zo'n 250 relaties af. "Deze grote opkomst geeft aan dat het onderwerp leeft," stelt Lilipaly. "Uit reacties van de aanwezigen en op sociale media bleek dat onze gezamenlijke boodschap krachtig is overgebracht. Situaties in de sport hebben veel overeenkomsten met die op de werkvloer. Daarom spreken de verhalen van voetballers zeer tot de verbeelding." Er is grote waardering voor de medewerking van de FC Utrecht-spelers. "Door hun persoonlijke ervaringen te delen, stellen zij zich kwetsbaar op."

Site en app

Onder meer via buitenreclame en een intensieve inzet van sociale media is de campagne onder de aandacht gebracht. "Daarbij speelt www.sterkerophetwerk.nl een centrale rol. Hier vind je veel informatie over het thema.

Ook de films met de FC Utrecht-spelers en -trainer staan op de site. Verder hebben we samen met de club een Facebookapp ontwikkeld. Door quizvragen te beantwoorden, maken supporters hiermee kans op mooie prijzen."

Voorkom escalatie

In combinatie met een hoge werkdruk verdubbelt ongewenst gedrag de kans op psychische klachten, een belangrijke verzuimoorzaak. In een onderzoek van Zorg van de Zaak geeft 89% van de werknemers die gepest worden aan, dat dit de teamprestaties negatief beïnvloedt. Ook de thuissituatie heeft eronder te lijden. "Daarom is het zo belangrijk dat deze problematiek erkend wordt en dat mensen tijdig om hulp vragen," benadrukt Lilipaly. "Hierdoor kan voorkomen worden dat een situatie escaleert." Gezien de impact van het onderwerp krijgt Sterker op het Werk in 2017 een vervolg. "Binnenkort gaan we samen met FC Utrecht om tafel om ideeën hiervoor uit te werken. Zeker is in elk geval al dat er in het vervolg van de campagne een Meldpunt ongewenst gedrag komt."

Meer informatie: www.sterkerophetwerk.nl

Toplocaties in Midden-Nederland



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

★ ★ ★ ★

Oud London

MEETING & EVENTS

Uw bijeenkomst bij Oud London, want het resultaat telt,.... toch?



Hotel Restaurant Oud London ° Woudenbergseweg 52 ° 3707 HX Zeist
t 0343-49 12 46 | www.oudlondon.nl e sales@oudlondon.nl

Wij nemen u graag mee in onze beleving

Lunch, diner en vergadering mét ster. Reserveer nu een van de vergaderzalen.

de Hoefslag

symbiose van fine dining, bistro, bar en conference

Vossenlaan 28 | Bosch en Duin
030 225 1051 | www.hoefslag.nl




JAPANS
Teppan Yaki,
Sushi & Sashimi

CHINEES
Specialiteiten uit
Kanton en Szechuan

oriëntaals restaurant

Juliana

JAPANESE EN CHINESE SPECIALITEITEN

花城

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



LOCATIE 78

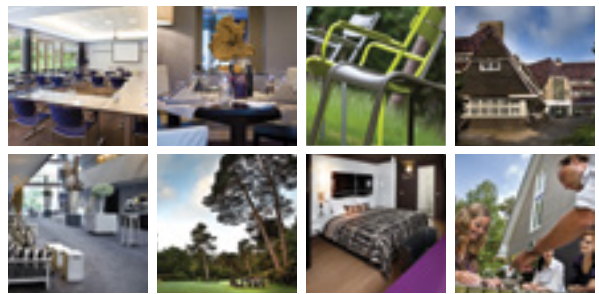
VEELZIJDIG & GASTVRIJ

Vergadering, lunch of diner?

www.locatie78.nl

Burg. v.d. Weijerstraat 78 • Bunnik • 030 636 53 28

Op 150 mtr. van WAPEN VAN BUNNIK
Café - Restaurant



Woudschoten

HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

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



wapen van haarzuylen

Mariënhof Amersfoort

MONUMENTAAL STADSKLOOSTER IN HET HARTJE VAN AMERSFOORT!

VERGADEREN - CONGRESSEN - EVENEMENTEN - UNIEKE CONCEPTEN

www.marienhof.nl | 033 463 29 79 | zoelverhoud@marienhof.nl



CONFERENTIEHOTEL

KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



www.kontaktderkontinenten.nl - Soesterberg



De Markies Restaurant



Zakelijk
& Privé
van 2 tot 300
personen

Koffie - Borrel • Lunch - Diner • Vergadering - Presentatie
Receptie • Feestavond • Huwelijk • Condoleance • Partycatering



Valk Boumanlaan 61 • 3446 GG - Woerden • 0348-431399

www.restaurantdemarkies.nl



Restaurant

't Wapen van Haarzuylen



Lunch, borrel, diner,
buffet, vergadering,
receptie en feest

Bourgondisch
genieten!

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens

Tel. 030-677 19 98

info@wapenvanhaarzuylen.nl

www.wapenvanhaarzuylen.nl

HET BEST BEWAARDE RETAILGEHEIM VAN NEDERLAND

AMAC VINDT ZICHZELF OPNIEUW UIT

In de Nederlandse Apple-wereld is het Utrechtse Amac een prominente speler. De Premium reseller met 23 winkels maakte een aantal spannende jaren door. Na het overleven volgde herstel, nu is alles gericht op groei met een ambitieuze omnichannel-strategie. Sinds kort is Rabobank Utrecht de financiële partner van Amac. "Zij focussen niet alleen op risico's maar zien vooral kansen, net als wij."

Het werkzame leven van Amac-oprichter en CEO Ed Bindels is nauw verweven met Apple. In verschillende functies in retail, business-to-business en distributie had hij te maken met dit toonaangevende elektronicamerk. De kiem voor zijn zelfstandig ondernemerschap werd gelegd in 2002. "Consumentenwinkels met alleen Apple-producten bestonden nog niet in Nederland. Ik zag een keynote waarin Steve Jobs uitleg gaf over een Apple Store. Toen wist ik direct: dat wil ik doen." Bindels klopte met zijn voorne- men aan bij Apple en de timing bleek perfect. Hij kreeg groen licht en ging op zoek naar financiering. "Rabobank Utrecht was de enige bank die echt meedacht en mij serieus nam."

INSTANT SUCCES

Amac opende in 2005 aan de Utrechtse Mariastraat haar eerste Apple Centre. Het bleek een instant succes. "We hadden vooraf geen plannen voor expansie maar kregen al snel de vraag van Apple: waarom begin je niet ook in Amersfoort? Kort daarop volgde Den Bosch." In 2009 wilde Apple wereldwijd meer grip krijgen op het concept. "De naam Apple Centre verdween, de term Apple Premium Reseller deed zijn intrede. De eerste pilot-winkel in de wereld volgens het nieuwe concept werd gebouwd aan de Demer in Eindhoven. Hiervoor selecteerde Apple ons als partner. Ze kenden Amac als eigenwijs; geen jaknikkers maar een partij met kritische feedback."

SCHAALGROOTTE GEVRAAGD

Bij de opening van deze vierde Amac-winkel waren de eerste tekenen van de naderende crisis merkbaar. "Tegelijkertijd had Apple plannen om in Amsterdam een eigen winkel te openen. Er was meer schaalgrootte nodig

om niet weggedrukt te worden. Eerst hebben we een aantal kleinere collega's ingelijfd, begin 2012 volgde de overname van iFactors dat qua omvang net zo groot was als Amac. Hiermee kwam het totaal op 23 winkels. Een brede oriëntatie op financiering leidde tot de overstap naar een andere bank."

ALLE HENS AAN DEK

En toen werd het spannend. "Heel spannend," zegt Bindels, die destijds een andere CEO had aangesteld. "Door de integratie van nieuwe bedrijven was de organisatie vooral intern gericht. Adequaat inzicht in de kosten ontbrak en we raakten de grip kwijt." In combinatie met de steeds sterker merkbare crisis maakte het Amac-schip fors water. "Eind 2012 werd duidelijk dat het bedrijf zwaar verliesgevend was. Inmiddels zaten we bij de afdeling bijzonder beheer van de bank. Het was alle hens aan dek." Bindels nam als CEO het roer weer zelf in handen. Een ingrijpende reorganisatie volgde. "Die leidde al snel tot de beoogde bezuinigingen. Zo werd in een half jaar een miljoen euro aan personele kosten bespaard. Dat in 2013 collega-Apple Premium Reseller iCentre failliet ging, zorgde echter voor extra druk op de ketel. Zowel Apple als de bank vroegen zich af: hoe gaat het met Amac?"

LOUTERENDE ERVARINGEN

Gelukkig steeds beter, was het antwoord. "Al zijn we langs de afgrond gegaan, de rigoureuze ingrepen in combinatie met een focus op kernwaarden zorgde ervoor dat het bedrijf overeind bleef. Apple hield het vertrouwen en we wisten binnen de krediet-afspraken te blijven." Na het overleven volgde herstel, nu is alles gericht op groei. "Op tal van gebieden is de organisatie geprofessio-

naliseerd. Ook zijn nieuwe mensen aantrokken." Een daarvan is CFO Jacques Brulot. Hij kan bogen op twintig jaar ervaring in retail en groothandel. "Ik heb veel bewondering voor Amac. Na de louterende ervaringen heeft het bedrijf zichzelf opnieuw uitgevonden. We zitten in rustiger vaarwater maar dat is allesbehalve reden om uit te bollen. Het gaat nu pas echt beginnen."

OMNICHANNEL

Daarbij kiest Amac voor een omnichannel-strategie. "Onze 23 winkels zorgen voor een stevige basis. Online zijn we steeds succesvoller; de site trok vorig jaar een miljoen unieke bezoekers. Derde pijler is de business-to-businessmarkt met een onderverdeling in onderwijs, zorg en overige zakelijke klanten." Alle pijlers maken deel uit van één organisatie. "Klanten hebben meerdere rollen. Winkelbezoekers zijn vaak werkzaam bij bedrijven, zakelijke opdrachtgevers gebruiken ook privé Apple-apparatuur, net als hun kinderen op school. Daarom is het cruciaal dat klanten overal dezelfde beleving, kwaliteit en service ervaren, ongeacht hun hoedanigheid."

OVERTUIGENDE VISIE

Door de gebeurtenissen in de afgelopen jaren en de roerige tijden in de retail was de vorige bank van Amac terughoudend bij het financieren van de groeiplannen. Bindels: "Daarom zijn we in gesprek gegaan met Rabobank Utrecht, als vertrouwde partner bij de start van het bedrijf." Relatiemanager Virgilio Argioli en Financieringsspecialist Milo Schepens waren direct enthousiast. "Ook in moeilijke tijden heeft Amac haar ondernemerschap bewezen. Er ligt nu een



Milo Schepens, Jacques Brulot, Roelof de Rijk (COO Amac), Virgilio Argioli, Ed Bindels en Benedikte Richert-Meijer.

Foto: Marrix Schmidt

19

stevige ambitie, onderbouwd door een overtuigende visie. Aangezien retail een spannende sector is, was er wel enige aarzeling bij onze risicoafdeling. Daarom is afgesproken dat we de jaarcijfers over het gebroken boekjaar zouden afwachten. Die waren in lijn met de verwachtingen. Een prima basis om met elkaar in zee te gaan. Snelheid en maximale klanttevredenheid waren hierbij belangrijke randvoorwaarden."

MOOI FINANCIERINGSMODEL

Ook Rabo-relatiemanager Benedikte Richert-Meijer is onder de indruk van Amac. "De energie spat ervan af. Het bedrijf is in staat om groei te realiseren in een uitdagende markt. Wij zijn blij dat we deze ambitie kunnen helpen verwezenlijken." Jacques Brulot is eveneens content met de samenwerking. "Over en weer moet er vertrouwen zijn, moet

"AL ZIJN WE LANGS DE AFGRONDE GEGAAN, DE RIGOUREUZE INGREPEN IN COMBINATIE MET EEN FOCUS OP KERNWAARDEN ZORGE ERVOOR DAT HET BEDRIJF OVEREIND BLEEF."

het klikken. Dat is bij Rabobank zeker het geval. Zij focussen niet alleen op risico's maar zien vooral kansen, net als wij. De overgang verliep probleemloos en er ligt een mooi financieringsmodel met ruimte voor onze beoogde groei."

GEEN BESCHIEDENHEID

Amac wordt wel het best bewaarde retailgeheim van Nederland genoemd. "Als het aan ons ligt, gaat dat snel veranderen," zegt Bindels. "Er is geen enkele reden voor bescheidenheid. Zowel met onze 23 winkels, online als in business-to-business gaan we vol voor groei. Centrale vraag daarbij is continu: hoe kunnen we onze dienstverlening zo inrichten dat klanten het maximale uit hun Apple-producten kunnen halen?" "Apple is wereldwijd een van de sterkste merken," zegt Brulot. "In combinatie met onze jonge organisatie – de gemiddelde leeftijd is 24 – die het vermogen heeft om te veranderen, zijn alle uitgangspunten aanwezig om van dit bedrijf een nog groter succes te maken."



THE HUMAN WORKS: OBJECTIEVE SPECIALISTEN IN OPTIMALE INZETBAARHEID

'WIJ ZIJN ER VOOR WERKNEMER EN WERKGEVER'

"Wij worden ingeschakeld door werkgevers wanneer het functioneren van een werknemer wordt belemmerd of er zelfs uitval dreigt. Vanaf dat moment telt voor ons het belang van zowel werkgever als werknemer." Gera Bouw, oprichter en eigenaar van The Human Works, ziet het dagelijks gebeuren. "Optimale inzetbaarheid is de verbindende schakel tussen werkgever en werknemer. En dat is geen utopie."

20

Gepokt en gemazeld in de werving & selectie en HR-wereld kwam Gera Bouw tot de conclusie dat werknemers van hoog tot laag met dezelfde soort vragen rondlopen. Ze verlegde haar werkveld naar bedrijfsmaatschappelijke werk en coaching en richtte in het jaar 2000 The Human Works op. Op dit moment heeft ze er drie collega's bij en opereert haar bedrijf landelijk voor diverse grote en kleine opdrachtgevers. Tijdens de HBO-opleiding voor bedrijfsmaatschappelijk werk kwam ze erachter dat het vak een weinig positief imago heeft. "Het idee van pappen en nathouden. Dat doen wij dus niet. Wij zijn er zowel voor de werknemer als voor de werkgever. We durven en kunnen vanuit een onafhankelijke positie beide partijen op hun verantwoordelijkheden wijzen en daarin, waar nodig, ook confronterend zijn."

INZETBAARHEID VERSUS VERZUIM?

Het woord 'verzuim' neemt Gera Bouw liever niet in de mond. Want zover hoeft het volgens haar vaak niet te komen. "Wanneer leidinggevend in een vroeg stadium signaleren dat de werknemer niet lekker in zijn vel zit en de productiviteit afneemt is het tijd om ons in te schakelen. Daarmee wordt het risico op uitval gereduceerd en voelt de

werknemer zich geholpen." Op het moment dat een werknemer ziek thuis zit, kan The Human Works ingezet worden bij de eerste fase van het re-integratie traject. "Zorg- en hulpverleners maken vaak niet de link met werk. Dat doen wij expliciet wel."

THE HUMAN WORKS IS:

- Objectieve partij voor werkgever en werknemer
- Contact met de werknemer binnen drie dagen na aanmelding
- Kortdurende trajecten
- Duidelijk advies met resultaatdoelstelling voor een vast tarief
- Altijd maatwerk
- Flexibel: gesprekken op de werkplek, thuis of bij The Human Works
- Voor bedrijven vanaf 50 werknemers in elke branche

SNEL, ZAKELIJK EN ONORTHODOX

The Human Works bekijkt haar werkveld door een zakelijke maar altijd menselijke bril en werkt oplossings- en doelgericht. Optimale inzetbaarheid is het doel. "We gaan niet meehuiln met de wolven en laten ons niet voor het karretje van een van de twee partijen spannen. De werkgever heeft ver-

plichtingen. De werknemer ook. In de ruimte die dat biedt, zoeken wij naar de win-win. Dat doen we met een snelle, onorthodoxe en soms confronterende werkwijze die als heel positief ervaren wordt door zowel opdrachtgevers als cliënten. We coachen werknemers van alle rangen en standen. Van betonvlechter tot directeur."

The Human Works

Nieuweweg 3A, Renkum - 0317 - 313 488
www.thehumanworks.nl
info@thehumanworks.nl

Onderhoud met online medewerkers-tevredenheidsonderzoek

Voor snel inzicht in de optimale inzetbaarheid van medewerkers heeft The Human Works het label Quman in de markt gezet. Met deze online tool voor tevredenheidsonderzoek brengt Quman betrokkenheid, werkplezier, houding en gedrag van medewerkers in kaart en verbindt daar concrete aanbevelingen aan. Quman is dé onderhoudstool voor mens en organisatie.



GERARD LOKHORST

DUURZAAMGEBOUW RICHT ZICH OP INNOVATIE

Anders doen, innovatief, duurzaam én eigenwijs. Zo schetst Gerard Lokhorst, directeur van DuurzaamGebouw, zichzelf op de website van zijn onderneming. DuurzaamGebouw, in 2009 gestart en sinds 2015 gevestigd in De Pyth in Rijnsweerd, helpt bedrijven bewust om te gaan met hun waardevolle vastgoed. Lokhorst en zijn partners adviseren en begeleiden bedrijven bij de organisatie en verbetering van beheer- en onderhoudsprocessen en kijken daarbij naar prestaties, risico's en kosten. Lokhorst: "Onze adviezen zijn altijd gericht op innovatie, verbetering en (samen)werken aan de toekomst."

DUURZAAMGEBOUW

Gerard Lokhorst werkte na zijn opleiding installatie bij verschillende bedrijven, waaronder TBI. Zeven jaar geleden startte hij samen met drie partners DuurzaamGebouw, een adviesbureau op het gebied van huisvestingsproblematiek van bestaande gebouwen. Lokhorst: "We kunnen het wel altijd hebben over wat we moeten maken, maar het beheer van wat we hebben is misschien nog wel belangrijker. De laatste jaren is er gelukkig steeds meer aandacht voor assetmanagement, het optimaal managen van (primair fysieke)

assets met het doel daar meerwaarde mee te creëren voor de organisatie. Denk bijvoorbeeld aan installaties, machines, voertuigen, infrastructuur, kunstwerken én gebouwen. Men beseft dat er langer gebruik moet worden gemaakt van wat er al is en daarbij hoort vanzelfsprekend ook een betere kennis hierover. Goed advies op het gebied van beheer en beleid, onderhoud en energie is voor veel bedrijven dan ook onontbeerlijk om tot afgewogen beslissingen te komen op het gebied van prestaties, opbrengsten, kosten, kansen en risico's."

VAN AMBITIES TOT BUSINESS CASE

"Onze missie is het optimaal benutten van het beschikbare investeringsbudget gedurende de totale levenscyclus van gebouwen", licht Lokhorst toe. "Dat doen wij onder meer door standaardisatie van processen, verhoging van effectiviteit, voldoen aan regelgeving, inzichtelijk maken en beperken van risico's. Samen met haar opdrachtgevers bepaalt DuurzaamGebouw duurzaamheidsambities met betrekking tot hun vastgoed als waardevolle asset. Vervolgens brengen wij de mogelijke verduurzamings- en onderhoudsmaatregelen van het gebouw in kaart. Deze maatregelen worden verwerkt in een Duurzaam Meerjaren Onderhouds Plan (DMOP), waarbij wordt ingezet op minimale kapitaalvernietiging en maximale opbrengst

uit energiebesparing. De meerjarenplanning wordt uiteindelijk gepresenteerd als business case die de benodigde investeringen en energiewinst op lange termijn inzichtelijk maakt. Ook als er sprake is van een gedeelde verantwoordelijkheid voor huurder en verhuurder – een zogenaamde split-incentive – wordt helder hoe de business case voor elke partij eruit ziet."

BETROKKEN VASTGOED

Samen met De Slinger Utrecht organiseert DuurzaamGebouw op 7 februari 2017 het event 'Betrokken Vastgoed'. Lokhorst: "Daarmee zoomen wij in op de kansen die er voor bedrijven liggen om hun vastgoed te verduurzamen. Veel bedrijven willen hun vastgoed verduurzamen, maar weten niet precies wat de kosten en opbrengsten daarvan zijn op lange termijn. Wanneer vallen maatregelen bijvoorbeeld het best in te plannen of, waar mogelijk, te combineren met reeds gepland onderhoud? Tijdens het event laten wij zien hoe onze aanpak hierbij is, onder meer met behulp van ons GebouwDashboard. Paul Scholten (Livio) zal ons mee nemen in zijn wereld rondom zorgvastgoed en de borging van zijn beheerproblematiek in ons GebouwDashboard."

**DuurzaamGebouw | T 030 – 2090909
info@duurzaamgebouw.com**

GEMEENTE WIL RUIMTE VOOR LOKALE MAAKINDUSTRIE

HET GEHEIM VAN MONTFOORT



Wethouder Jan Vlaar: "Montfoort biedt een vruchtbare bodem voor zelfbeheer."

Montfoort is een bijzondere gemeente. De loyaliteit onder ondernemers is groot, net als de bereidheid om te investeren in de lokale samenleving. "Als gemeentebestuur is het genieten als je ervaart wat mogelijk is als iedereen de schouders eronder zet," zegt wethouder Jan Vlaar. "Daarom is ons er alles aan gelegen om de dynamiek binnen Montfoort ruimte te geven."

Voordat hij wethouder in Montfoort werd, hield Jan Vlaar (CDA) zich in verschillende hoedanigheden bezig met de arbeidsmarkt. Eerst voor Arbeidsvoorziening, later bij Start en sinds 2000 als zelfstandig ondernemer met een werving- en selectiebureau. "Van 100% publiek naar 100% privaat," lacht Vlaar, die in 2010 aantrad als wethouder. Op dit moment bestaat zijn portefeuille onder meer uit economische zaken, zorg en financiën.

NATUURLIJKE VERBINDINGEN

Hoe typeert Vlaar de economie in zijn gemeente? "Anderen hebben het wel over het geheim van Montfoort. Daarmee doelen ze op het grote aantal industriële maakbedrijven met veel professionaliteit en vakmanschap. In verschillende combinaties werken zij regelmatig samen voor opdrachtgevers in binnen- en buitenland, tot in China en het Midden-Oosten aan toe. Door deze allianties versterken bedrijven elkaar. Verder zijn veel DGA's in Montfoort geboren en getogen. Ze kennen elkaar soms al uit de schoolbanken. Dat maakt de verbindingen nog natuurlijker." Om de kwaliteit te waarborgen, is veel aandacht voor de opleiding en werving van technische medewerkers. "Dat uit zich bijvoorbeeld in Woerdens Techniek Talent, een regionaal initiatief dat de instroom van leerlingen in het technisch onderwijs bevordert en zorgt voor betere samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs."

FUNDAMENT VERSTERKEN

De loyaliteit onder Montfoortse bedrijven is groot. "Die komt ook tot uitdrukking in het Ondernemersfonds. De detailhandel heeft het moeilijk, terwijl een gevarieerd winkel aanbod een cruciale voorziening is voor de stad. Daarom hebben industriële ondernemers ermee ingestemd dat een deel van het budget uit het Ondernemersfonds wordt besteed aan versterking van de binnenstad. Ook vindt volgend jaar een pilot plaats met terrassen langs de Hollandse IJssel. Verder hebben we als college een aanzienlijk bedrag gereserveerd om de toegankelijkheid van de binnenstad te verbeteren. Bedrijfsleven en gemeente trekken dus samen op om de aantrekkingskracht en daarmee het economisch fundament van Montfoort te versterken."

GEZONDE BEGROTING

Samenwerking tussen overheid, bedrijven en bewoners vindt op tal van gebieden plaats. "Deze gemeente biedt een vruchtbare bodem voor zelfbeheer," aldus de wethouder. "Door partnership met verenigingen kunnen sporthallen met aanzienlijk minder subsidie toe. Ook ons openluchtzwembad draait vrijwel volledig zonder subsidie, onder meer door allerlei verduurzamingsmaatregelen die een aanzienlijke besparing opleveren. Hierbij is gebruik gemaakt van de kennis van lokale ondernemers. Dergelijke voorbeelden laten zien hoe hier de kracht van de samenleving wordt benut. Mede daardoor zijn we er als college in geslaagd tot een begroting te komen met een structureel overschot." Ook de efficiency door samenwerking met omliggende gemeenten draagt bij aan een gezonde financiële huishouding. "Met IJsselstein is er een ambtelijke samenwerking, in het sociale domein hebben we de handen ineen geslagen met Bodegraven, Oudewater en Woerden." Het bedrijfsleven zou graag zien dat de gemeentelijke samenwerking wordt geïntensiveerd. "Daar liggen zeker kansen," vindt Vlaar. "Zulke processen hebben echter tijd nodig."

KRACHTIG BEROEP

Er wordt druk gebouwd op het zuidelijk deel van IJsselveld, het grootste bedrijventerrein van Montfoort. "Net als de buurgemeenten kregen ook wij de mogelijkheid tot uitbreiding. Montfoort is de enige plek waar dat daadwerkelijk gebeurt. Succesvolle lokale bedrijven groeien uit hun jasje en hebben meer ruimte nodig. Ook de gunstige ligging van IJsselveld speelt een rol. Het terrein ligt

op korte afstand van zowel A12 als A2 die via provinciale wegen vlot en veelal filevrij bereikbaar zijn."

De additioneel uitgeefbare grond – zo'n 3 hectare – werd in korte tijd verkocht of in optie gegeven. Uit een gezamenlijk onderzoek van bedrijfsleven en gemeente bleek dat de ruimtebehoefte bij ondernemers aan-

**"KUNNEN LOKALE
BEDRIJVEN HIER
NIET UITBREIDEN
DAN VERHUIZEN ZIJ
NOODGEDWONGEN
NAAR ELDERS."**

zienlijk groter is dan de actuele uitbreiding van IJsselveld. Daarom doen beide partijen een krachtig beroep op de provincie Utrecht om aanvullende mogelijkheden op te nemen in de plannen.

UITBREIDING DOOR INBREIDING

Het is niet zeker of deze wens ook wordt gehonoreerd. "Ik begrijp dat de provincie terughoudend is met uitbreiding van locaties voor bedrijvigheid. Belangrijke drijfveer daarbij is de kantorenleegstand. Maar die problematiek speelt hier niet; Montfoort heeft amper kantoorruimte. De beoogde uitbreiding is simpelweg nodig om de reeds gevestigde maakindustrie te faciliteren. En is cruciaal voor het behoud van werkgelegenheid. Kunnen lokale bedrijven hier niet uitbreiden dan verhuizen zij noodgedwongen naar elders. Omdat veel werknemers ook in Montfoort wonen, leidt dat onherroepelijk tot extra autoverkeer."

Volgens Vlaar kan het benodigde bedrijfsterrein relatief eenvoudig gecreëerd worden door inbreiding op bestaande gebieden. "Dit is zowel mogelijk aan de noordzijde van IJsselveld als langs de N228 ten oosten van de stad. Een logische plek op korte afstand van knooppunt Oudenrijn waar al de nodige bedrijvigheid is gevestigd. Voorwaarde is wel dat de maximumsnelheid hier omlaag gaat naar 60 km."

GENIETEN

De wethouder benadrukt het unieke karakter van zijn gemeente. "Inwoners en bedrijven zijn zeer betrokken bij Montfoort. Dit komt

tot uitdrukking in de grote mate van zelfbeheer en de bereidheid van ondernemers om te investeren in de lokale samenleving. Als gemeentebestuur is het genieten als je ervaart wat mogelijk is als iedereen de schouders eronder zet. Daarom is ons er alles aan gelegen de dynamiek binnen Montfoort ruimte te geven. Niet alleen op het gebied van bedrijvigheid, ook als het gaat om woningen." Want daar loopt Montfoort eveneens tegen de grenzen van de mogelijkheden aan. "Komt een huis te koop dan wordt het in no time verkocht. De huizenprijzen zijn hoog en voor jongeren is het vrijwel onmogelijk een woning te vinden. Om de overspannen markt enigszins te kalmeren en jonge inwoners de gelegenheid te bieden in Montfoort te blijven, is de bouw van nieuwe woningen zeer welkom."



IMPULS VOOR VERDUURZAMING

Op Bedrijvenpark IJsselveld wordt gewerkt aan een grootschalig zonne-energieproject waaraan twaalf eigenaren met zestien panden deelnemen. Hiermee krijgt de verduurzaming van Montfoort een forse impuls. Er is subsidie verleend voor 3,2 megawatt en die zijn vrijwel volledig aanbesteed. De regeling loopt vijftien jaar, de verwachte terugverdientijd is tien tot twaalf jaar. Bij de subsidietoekenning was het Montfoortse initiatief het grootste collectieve zonne-energieproject in de provincie.

Ervaren Directiechauffeur staat voor u klaar!

Graag wil ik - Nico Dekker - mij aan u voorstellen.

Een directiechauffeur is niet meer weg te denken. Zeker nu de economie weer aantrekt en het daarom dus drukker op de weg wordt. In deze maatschappij ervaren steeds meer mensen hoe fijn en plezierig het is om veilig en kundig gereden te worden door een goede, veilige, nette, betrouwbare en gediplomeerde directiechauffeur.

Het is belangrijk en tijdsbesparend om rustig achterin te kunnen werken. Bijvoorbeeld een levendig telefoongesprek voeren of zich achterin even compleet kan afsluiten voordat er een moeilijke vergadering begint of als er een ingewikkelde afspraak op de agenda staat.

Wanneer de klant zonder stress van het verkeer op de bestemming voor de deur is gebracht, kan ik desgewenst de auto verzorgen zodat die weer gepoetst en wel voor de deur staat na afloop van de afspraak. Natuurlijk is het ook heerlijk en vooral veilig wanneer de klant na een lange dag een diner heeft gehad en veilig naar huis wordt gereden. Dit is allemaal mogelijk wanneer ik als chauffeur van NICODE tot uw beschikking sta.

Al 35 jaar ben ik beroepschauffeur en heb ruime ervaring, zowel met het personen- als het beroepsgoederen vervoer. De afgelopen 16 jaar zet ik mij in als directiechauffeur. Uiteraard is het logisch dat mijn kennis van het wegennet groot is. Sinds oktober 2013 ben ik als ZZP-er begonnen en sta als NICODE ingeschreven bij de KvK. Ik ben ruim gediplomeerd en gecertificeerd met o.a. EHBO, BHV en reanimatie.



Nico Dekker

Wat heel erg belangrijk is - en dus hoog in mijn vaandel staat en waar niemand een diploma voor krijgt - is discretie. Het voordeel van een ZZP-chauffeur is dat men mij pas inhuurt op de tijd dat er is afgesproken en dat de tijd eindigt op het moment dat de opdracht klaar is.

Nog even over het vervoer: in aanleg wordt er met de auto van de klant gereden. Die is uiteraard voorzien van minimaal een WA-verzekering en de auto moet APK-gekeurd zijn. Het is daarnaast mogelijk om met mijn auto gereden te worden. Ik bezit een middenklasse auto en heb daarmee vele personen vervoerd.

Voor meer informatie of contact: www.NICODE.nl of 06 5491 3315

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

 **BalMedia**

A photograph of two men shaking hands. The man on the left is wearing a white long-sleeved shirt and dark trousers with a brown belt. The man on the right is wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. They are standing in front of a large, classical-style painting depicting a group of people in historical attire. The lighting is warm and focused on the men.

**EINDELIG ÉCHT INZICHT IN ALLE BEDRIJFSPROCESSEN
MET HILLSTAR BUSINESS INTELLIGENCE**

WAT NIET OP EEN SIGARENDOOS PAST

Een goede ondernemer houdt zichzelf op de hoogte van de succesfactoren en de knelpunten in zijn bedrijfsprocessen. Met het groeien van de zaak valt dat al snel niet meer 'op de achterkant van een sigarendoos' bij te houden. En dan? Dan komt Business Intelligence van Hillstar om de hoek kijken. Inzicht in de processen krijgen, verbanden leggen en dan positieve resultaten boeken, op alle niveaus.



26

Hillstar Business Intelligence in Veenendaal richt zich hoofdzakelijk op de handel, de retailsector en de industrie, met daarbinnen een sterke focus op het midden- en kleinbedrijf. "Hoe meer bewegingen en processen rondom producten, hoe gelukkiger wij worden," lacht Thomas van Buren, als één van de twee compagnons verantwoordelijk voor de inhoud en de operationele kant. De dienstverlening van Hillstar gaat zijn nut bewijzen op het moment - en dat komt meestal al gauw - dat de ondernemer niet meer alles in zijn hoofd weet bij te houden. "Je kunt natuurlijk zaken in Excel vastleggen of voor een sterke ERP-systeem als Microsoft Dynamics kiezen, maar dan beschik je alleen over cijfers en leg je nog geen verbanden. Wij maken de bedrijfsprocessen inzichtelijk op basis van de ingevoerde gegevens. Zo ziet de klant waar obstakels of juist kansen liggen en helpen wij hem daarop gericht actie te ondernemen."

VERKOOP LATEN PRESTEREN

Feitelijk wordt het niet moeilijker dan dat, maar daarbij komt natuurlijk wel het een

DE DIENSTVERLENING VAN HILLSTAR GAAT ZIJN NUT BEWIJZEN OP HET MOMENT - EN DAT KOMT MEESTAL AL GAUW - DAT DE ONDERNEMER NIET MEER ALLES IN ZIJN HOOFD WEET BIJ TE HOUDEN.

en ander kijken. Van Buren duikt dieper in de materie om een en ander tastbaarder te maken. "Hoe laat je de verkoop beter presenteren? Op basis van de data kun je uitzoeken of er mogelijkheden liggen tot het verbeteren van de marges, bijvoorbeeld door anders in te kopen of meer efficiency in de productie en logistiek te brengen, waarmee je de kosten terugdringt. Dat klinkt logisch, maar je moet alle processen wél in kaart hebben en vervolgens koppelingen gaan maken, verbanden leggen. Wat voor koopgedrag vertonen je klanten? Wellicht verhoog je, mede op basis van ervaring in het verleden, je omzet

door hen specifieke producten aan te bieden die op een bepaald moment in hun straatje passen. Op die manier kom je misschien ook wel van een partij dode voorraad af. Kansen liggen ook bij het verzamelen van gegevens uit de markt. Zit je in de retailsector en scoort een andere keten lokaal heel goed met een bepaald product tegen een bepaalde prijs, kijk dan eens naar de mogelijkheid om dit zelf in huis te halen, een actie op touw te zetten en de consumenten bij jou in de winkel te krijgen."

RISICO'S INPERKEN

Slimmer zijn door het verzamelen, sorteren en combineren van gegevens, dat vormt de kern van Business Intelligence zoals Hillstar die aanbiedt. "Daarbij draait het in belangrijke mate om het wegnemen van knelpunten en het bij de bron aanpakken van potentiële risico's," stelt Van Buren. "Als je weet dat je ene vertegenwoordiger acht orders op tien offertes scoort en de andere honderd offertes uitschrijft om hetzelfde aantal orders binnen te halen, kun je daar gericht op sturen. Leg je in je winkel het

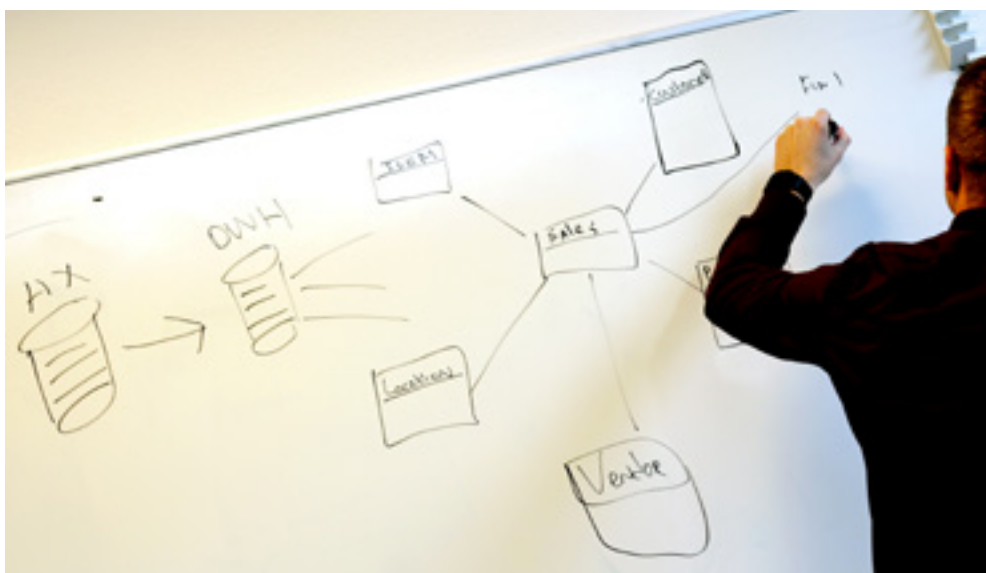
aantal regels per kassabon vast, dan zie je precies bij welke medewerker de klanten regelmatig extra dingen kopen en bij wie dat heel beperkt blijft. Indien je meerdere zaken bezit, levert het waardevolle informatie op om die op detailniveau met elkaar te vergelijken. Met een zuiver en compleet beeld van je logistiek kom er je misschien wel achter dat je het aantal transportstromen drastisch terugdringt door anders te plannen. Staan bepaalde machines teveel stil, liggen er dan mogelijkheden om productieseries te combineren? Risico's inperken doe je onder meer door vaste patronen in te voeren en je software alarm te laten slaan bij afwijkingen, bijvoorbeeld het ineens oplopen van een betaaltijd bij een debiteur. Dan hoef je niet zelf het gedrag van al je klanten in de gaten te houden en ben je in de gelegenheid om

HOEWEL WIJ TOT DE ICT-SECTOR BEHOREN, SCHURKEN WE QUA BUITENDIENST MEER TEGEN ACCOUNTANCY EN EEN ADVIESBUREAU AAN.

gericht te sturen op problemen, vaak al in een vroeg stadium. Leg je per klant de frequentie en de omvang van bestellingen vast, dan kun je een melding laten instellen wanneer dat ineens stopt en contact opnemen. Wanneer je vroegtijdig hoort dat hij bij een andere leverancier heeft gekocht om een bepaalde reden, lukt het wellicht makkelijker om hem terug te winnen."

ZICHZELF TERUGVERDIENEN

De naam Microsoft Dynamics viel al even. "Voor dat systeem hebben wij een standaardoplossing die binnen korte tijd draait, maar per klant ontwikkelen we zelf software om specifieke informatie vast te leggen en de gewenste processen inzichtelijk te maken. Bij voorkeur met een - feitelijk onmisbare - koppeling tussen de verschillende afdelingen," vertelt Van Buren. "Onze programmeurs voeren alle codes in en leggen de juiste verbindingen op basis van de briefing die onze accountmanagers hen geven. De mensen in



het veld beschikken over een bedrijfskundige en logistieke achtergrond op HBO-niveau en kunnen zich daardoor niet alleen inleven in de bedrijfsprocessen bij klanten, maar hen ook daadwerkelijke oplossingen voorstellen. Hoewel wij tot de ICT-sector behoren, schurken we qua buitendienst meer tegen accountancy en een adviesbureau aan. Samen met de klant monitoren we telkens wanneer nodig zijn processen en stemmen zijn systeem met alle data en koppelingen daarop af. Vaak begint het met één afdeling.

Zodra we daar gezamenlijk resultaten boeken, neemt het enthousiasme zodanig toe dat er meer vragen volgen, om ook andere processen en divisies in kaart te brengen. Zonder voorbehoud durf ik te stellen dat onze Business Intelligence-oplossingen zichzelf ruimschoots terugverdienen en in de meeste gevallen de ondernemer veel geld en/of besparingen zullen opleveren. Wie is daar ongevoelig voor?"

www.hillstar.nl





JAN BAAN VOORSPELT DE MACHT VAN DE EINDGEBRUIKER

"IT VERDWIJNT"

Liever spreekt hij van IT dan van ICT, maar in zijn toekomstscenario dekt de laatste term wél de lading wanneer je de letters uitlegt als 'informatie', 'collaboratie' (samenwerking) en 'telegrafie'. Volgens Jan Baan, één van de nestors van de Nederlandse IT-branche, gaat deze sector totaal op de schop en krijgt de eindgebruiker de touwtjes in handen.

TEKST/FOTOGRAFIE AART VAN DER HAAGEN

Baan, een fenomeen in wat we op zijn aandringen als de IT-branche aanduiden, zonder de C van communicatie. Hij stond in 1978 aan de wieg van de sector op Nederlands grondgebied en bouwde met zijn broer Paul een miljardenimperium uit, sinds 1995 beursgenoteerd aan het Damrak en de Nasdaq. Drie jaar later kwalificeerde het gezaghebbende Amerikaanse onderzoeks- en adviesbureau Gartner de toonaangevende Nederlandse speler in ERP-software (Enterprise Resource Planning oftewel het vastleggen van alle bedrijfsprocessen) als één na grootste, maar vooral meest visionaire speler in zijn soort, wereldwijd. 1998 bracht voor Baan echter ook het moment om uit Baan Company te stappen. "Ik zie mezelf niet als een aandeelhouder en een bestuurder, maar als een ondernemer. Als veteraan in de IT had ik de tijden van de inhoudelijke informatie meegemaakt en zag de sector, met daarin onze onderneming,

"IK KIJK NIET VOORUIT NAAR DE HEEL VERRE TOEKOMST, MAAR NAAR DE ONTWIKKELING BINNEN TWEE JAAR. DAN MOETEN ER AL WEZENLIJKE DINGEN VERANDEREN."

steeds meer tot stilstand komen. In mijn optiek bestaat een écht innovatief bedrijf niet langer dan twintig jaar, daarna wordt het te complex en groeit het boven degene uit die ooit het kind op de wereld zette. Een goede organisatie heeft de slagkracht om het idee van de bedenker naar de markt te brengen, maar daarmee komt het blijven innoveren steeds meer in de verdrinking."

BOEING, FOKKER

Als oprichter en eigenaar - samen met zijn zoons - van het veel kleinschaliger Vanenburg Software in Putten, voelt Baan zich nog steeds innovatief betrokken. Hoewel hij met gepaste trots terugdenkt aan de tijd dat hij gerenommeerde multinationals als Boeing, Fokker, Komatsu en Liebherr bediende met innovatieve ERP-software, is hij er de man niet naar om in het verleden te blijven hangen, ook al oefent dat wel wezenlijke

invloed uit op de toekomst zoals hij zich die voorstelt. De energie spat ervan af als Baan met behulp van dia's en een whiteboard, waarop hij driftig schema's tekent met een stift, in heldere en krachtige taal een tijdreis van de laatste jaren zeventig tot 2018 schetst. Waar een zeventiger met zijn staat van dienst geneigd zou zijn het rustiger aan te doen, heeft Baan een missie: het voortouw nemen in het tweewegbrengen van een omwenteling in de IT-sector, in zijn geval speciaal gefocust op de smart industry. "Ik kijk niet vooruit naar de heel verre toekomst, maar naar de ontwikkeling binnen twee jaar. Dan moeten er al wezenlijke dingen veranderen." Het prikkelt de nieuwsgierigheid naar de boodschap van Baan, waarbij hij ons meeneemt naar de pionierstijd van de IT.

GROTE SILO

"Wanneer je verleden, heden en toekomst onder de loep neemt, mag je drie fasen benoemen," legt Baan uit. "De wortels van de IT liggen in het vastleggen van transacties, bedrijfsprocessen, zoals het bijhouden van de voorraad, het invullen van boekhoudkundige posten en de berekening van de capaciteit. In de jaren tachtig groeide dat langzaam uit tot ERP-software, althans, dat wat het had móeten zijn: het in kaart brengen van alle bedrijfsprocessen, het onderling koppelen en het managen daarvan. Zie het als een grote silo waarin alles belandt. Waar trad nu het probleem op? De techniek bleek best in staat om alles te verwerken, maar het lukte niet om dat proces te verenigen met de vaardigheid van de mensen. Sinds de tijd dat internet zijn grote vlucht nam communiceren we met zijn allen op allerlei vlakken en daardoor ontstaan verschillende entiteiten, met als resultaat dat de bedrijfsprocessen versnipperd raken en in meerdere silo's belanden. Daarmee realiseer je dus niet het overzicht dat je via ERP had willen verkrijgen."

BANG VOOR EIGEN SCHADUW

Vanuit de drang om dit probleem het hoofd te gaan bieden, om ERP alsnog op een effectieve en heldere wijze in te vullen, stapte Baan in 1998 uit Baan Company. "Achteraf te vroeg. Ik wilde de processen in de onderneming centraal zetten, maar veel managers durfden niet mee te gaan in de verandering.

CIO's, chief information officers, waren bang voor hun eigen schaduw. Ze zaten veilig in het pluche en hadden voor zichzelf zoiets van: 'Waarom zou ik risico nemen en mogelijk mijn eigen positie in gevaar brengen door alle bedrijfsprocessen op een andere manier in kaart te laten brengen?' De complexiteit

"DE WORTELS VAN DE IT LIGGEN IN HET VASTLEGGEN VAN TRANSACTIES, BEDRIJFSPROCESSEN, ZOALS HET BIJHOUDEN VAN DE VOORRAAD, HET INVULLEN VAN BOEKHOUDKUNDIGE POSTEN EN DE BEREKENING VAN DE CAPACITEIT."

zorgde ervoor dat andere bestuurders en aandeelhouders nauwelijks inzicht kregen in de knelpunten. Het reilde en zeilde en de CIO's vonden dat prima. Inmiddels bevindt de IT-sector zich wel in de tweede laag: het bundelen van alle deelprocessen tot één totaal, tot één end-to-end-proces voor het gehele bedrijf. Ik zou dat geen innovatie willen noemen, maar het alsnog waarmaken wat in het verleden beloofd werd. Onze branche steekt lang niet zo progressief in elkaar als velen denken. Dat beeld berust op de pionierstijd, de jaren tachtig. Daarna hielden slimme marketeers het zorgvuldig in stand. Wat vooral veranderde, was de verpakking."

BOERENVERSTAND BLIJFT REGEREN

Baan vindt er geen doekjes om: in de IT-sector draait alles nog steeds om dezelfde complexe technologie als in het (verre) verleden. "De systemen zijn danig verouderd en de branche heeft er alle belang bij om ze in stand te houden, omdat er veel onderhoud aan zit, dat specialisme vergt. Dat past niet meer in deze tijd, waarin we technologie en informatie democratisch maken. Ik vind de smartphone, inmiddels bereikbaar voor iedereen, het perfecte voorbeeld van hoe het wél moet. Hij stelt je in de gelegenheid toegang te krijgen tot alles wat jij belangrijk vindt. Als gebruiker stem je hem af op je handelen en wordt hij de basis van steeds meer dingen. Jij zit op de bestuurdersstoel, het boerenver-



Jan Baan stond in 1978 aan de wieg van de IT-sector in Nederland

stand blijft regeren. Van al die miljarden vergelijkbare toestellen in de wereld zijn er geen twee hetzelfde geconfigureerd, bij wijze van spreken. Je krijgt een dashboard voorgeschoteld en kiest je favoriete applicaties, die je naar believen instelt. Tesla laat zien dat het in de autowereld ook die kant op gaat. De techniek verdwijnt onder de motorkap en zal straks steeds minder onderhoud vergen. Enkele bedrijven in de wereld bouwen dan nog de hardware, noem dat het ambacht. Voor de gebruiker moet alles simpel en overzichtelijk zijn, zodat iedereen het snapt, want dat vormt de basis van democratie in technologie."

"ER LEEFT BIJ MENSEN ANGST DAT TECHNOLOGIE, ZOALS ROBOTS EN 3D-PRINTERS, STEEDS MEER HUN ROL OVERNEEMT. DAT KLOPT, MAAR HET ZET HEN NIET BUITENSPEL."

PATROON DOORBREKEN

Zaken minder complex maken. "Precies," bevestigt Baan. "We moeten dingen met elkaar gaan delen, afscheid nemen van het geheim houden van informatie, zoals Coca-Cola dat nog steeds doet. Het

betekent een patroon doorbreken voor de IT-sector, die daarmee zal verdwijnen in zijn huidige vorm. Ja, dat doet pijn, maar de ommezwaai is al in gang gezet en aldus onvermijdelijk geworden. Zie het als suiker. Door het steeds weer te consumeren, wekt het iedere keer nieuwe behoefte in je lichaam op. Je moet ingrijpen om er los van te komen. Gebruikers zullen in toenemende mate gaan dicteren hoe ze het willen hebben en dat bespoedigt dit proces alleen maar." Ook aan die kant signaleert Baan een belangrijke ontwikkeling, met de smart industry in de voorhoede. "Er leeft bij mensen angst dat technologie, zoals



robots en 3D-printers, steeds meer hun rol overneemt. Dat klopt, maar het zet hen niet buitenspel. Allereerst zullen we door de minder arbeidsintensieve processen steeds meer industrie terughalen van verre streken naar hier, iets dat je al ziet gebeuren. Dat creëert vanzelf nieuwe functies, alleen al vanuit het feit dat service op dit moment vaak het ondergeschoven kindje is. Als een arts dertig procent van zijn tijd aan administratie moet besteden, maakt dat de wachtlijsten in de zorg er niet korter op... De verschuiving zal een forse verhoging van het rendement met zich meebrengen, bij eenzelfde verdeelbaar vermogen."

PIJN

Volgens Baan tekent zich een tweedeling af: de expertise van een ondernemer versus de kenniswerker. "De mens binnen het bedrijf moet zich heel bewust worden van zijn taak, zijn rol in het geheel, zijn bijdrage aan het proces. Dat betekent vaardigheden afstemmen op het werk, eigen talenten verbeteren en de competenties uitbreiden tot een pakket van specialiteiten, altijd vanuit de gedachte: wat betekent het voor een klant? Zeker, het vergt aanpassingsvermogen en een flexibele instelling, want je moet een drempel bij jezelf overwinnen. Het is daarom zaak om te zorgen voor prikkels, anders kom je niet tot vernieuwing. Als je niet per se hoeft, word je lui. Je kunt alleen leren in pijn. Hoe eng ook, verrijk jezelf, al zal dat bloed, zweet en

**"DE MENS BINNEN HET
BEDRIJF MOET ZICH HEEL
BEWUST WORDEN VAN ZIJN
TAAK, ZIJN ROL IN HET
GEHEEL, ZIJN BIJDRAGE
AAN HET PROCES."**

tranen kosten. Wanneer je doorzet, doet de pijn van gisteren vandaag geen zeer meer en verruil je de frustratie voor positieve energie om jouw bijdrage aan het proces te leveren. De huidige IT-sector gaat hiermee te maken krijgen; medewerkers zullen uit hun veilige zone moeten komen. Cru gesteld: de tijd van klanten uitmelken ligt achter ons."

KRACHTEN BUNDELEN

Nu brengt Baan de derde laag aan de orde. "Die combineert de juiste elementen van de eerste twee lagen met een nieuwe manier van dienstverlening, namelijk 'buiten de poort denken'. Bij de oude situatie kun je een parallel trekken met het kopen van een auto. Je krijgt hem afgeleverd en moet er dan zelf de services omheen gaan regelen. In de wereld van morgen integreren wie die allemaal in één keten en nemen we geen afscheid meer van ons product nadat het de poort heeft verlaten. Geholpen door internet verbinden we alle diensten met elkaar. Moet

een leverancier dan alles kunnen? Nee, groei is juist niet van toepassing. We gaan naar een systeem van netwerkorganisaties toe, waarin specialisten op allerlei fronten de krachten bundelen en elkaar inschakelen om de klant de juiste, kwalitatief hoogwaardige services te bieden. Dat zal leiden tot intensief samenwerken. Juist voor het MKB liggen daar gigantische kansen. De kleinere spelers hoeven zich niet meer de mindere te voelen ten opzichte van de grotere, loggere partijen die meer investeringskracht hebben. Ze innoveren juist makkelijker, door hun flexibele structuur en instelling. De big data van Google - in de afgelopen twee jaar zijn meer gegevens verzameld dan ooit tevoren - spelen hen daarbij in de kaart."

LEF

Baan keert weer even terug bij zijn verhaal over het wegstoppen van de basistechniek onder de motorkap en het gebruiksvriendelijk beheren van alle applicaties via het dashboard. "We creëren straks een open standaard, compatibel voor iedereen. Software moet simpeler worden, zodanig dat de gebruiker alles zelf kan beheren, omringd door de expertise en ondersteuning van de specialisten om hem heen. De partners uit de netwerkorganisatie, dus. Zij ontwikkelen applicaties die de gebruiker zelf kan selecteren en configureren, met constant upgrades. Ik zou bijna willen zeggen dat personalisatiemogelijkheden straks nog meer waarde hebben dan ambachtelijke kwaliteit. Vanuit Vanenburg Software willen wij zeker een voortrekkersrol spelen op dat gebied, waarbij we ons richten op de smart industry. Duitsland loopt daarin wereldwijd voorop, maar Nederland kenmerkt zich juist door lef en een flexibele houding ten opzichte van innovatie. IT is straks verleden tijd, maar we nemen de goede elementen oftewel de twee eerste lagen mee en werken toe naar informatie, collaboratie en technologie. Juist, ICT, maar dan nieuwe stijl."

www.vanenburgsoftware.com

RCT GELDERLAND

ICT-ONTWIKKELINGEN IN DE MAAKINDUSTRIE

Wat betekent digitalisering voor de maakindustrie en kan ik door slimme ICT toepassingen mijn concurrentiepositie verbeteren? Een vraag die veel ondernemers in de maakindustrie in de regio Utrecht bezig houdt.

De maakindustrie in de regio is goed voor 12% van de werkgelegenheid. Maar wat nog veel belangrijker is, is dat de maakindustrie een grote bijdrage levert aan de handel en de (industriële) dienstverlening in de regio. De industrie heeft dus meer betekenis dan in eerste instantie wordt gedacht. Vanouds her is de maakindustrie redelijk traditioneel en staat het bekend om het maken van fysieke, tastbare producten. Maar, door verregaande ICT ontwikkelingen zien we een enorme verschuiving in deze sector. Steeds meer ondernemers zijn bezig met het slimmer maken van hun producten. Over vijf tot tien jaar is er geen product meer zonder ingebouwde software. Als ondernemer in de maakindustrie moet je je dus afvragen welke impact ICT heeft op jouw business op kortere of langere termijn.

DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE IS EEN FEIT

Door nieuwe productietechnologieën als 3D printing en de verdere doorvoering van ICT in het hele proces van ontwerp, fabricage en distributie verandert de maakindustrie in snel tempo. Industrie 4.0 of, zoals wij het noemen, Smart Industry houdt in dat we de industrie slimmer maken door maximaal gebruik te maken van de nieuwste informatie en technologische ontwikkelingen zodat bedrijven efficiënter, flexibeler, kwalitatief beter en klantspecifiek kunnen produceren. Big data en Internet of Things (IoT) dragen hieraan bij. Slim produceren en het produceren van slimme producten is in opmars. Het Internet of Things verbindt apparaten binnen de bestaande internet structuur wat inhoudt dat alledaagse voorwerpen verbonden zijn met een netwerk en gegevens uitwisselen. Deze ontwikkelingen zijn in volle gang en door een nog betere samenwerking van partijen in design, systeemontwerp en logistiek biedt dit veel kansen voor de (regionale) maakindustrie.

SLIMME PRODUCTIE EN SLIMME PRODUCTEN

Vast staat dat de maakindustrie grote voordelen heeft bij de mogelijkheden die Internet of Things (IoT) biedt. Maar hoe zet je die enorme hoeveelheden data die IoT oplevert om in bruikbare en vooral sturende informatie?

Met het IoT zijn de mogelijkheden eindeloos en kunnen dingen gerealiseerd worden die voorheen niet mogelijk waren. Doordat systemen en databases aan elkaar gekoppeld zijn kan informatie snel worden verwerkt en kan deze data zelfs voorspellende informatie bieden. Toepassing hiervan in de machine- en apparatenbouw bijvoorbeeld geeft volop mogelijkheden om te voorspellen wanneer systemen onderhoud nodig hebben. Samen met partners uit de regio kunnen enorme hoeveelheden apparaten aan elkaar gekoppeld worden en kunnen ondernemers worden voorzien van waardevolle informatie wat leidt tot nieuwe business.

NIEUWE BUSINESSMODELLEN

De genoemde ICT toepassingen hebben een grote impact op de maakindustrie. Maar wat betekent dat? De maakindustrie zal veranderen en er zullen nieuwe business- en verdien-

DE MAAKINDUSTRIE ZAL VERANDEREN EN ER ZULLEN NIEUWE BUSINESS- EN VERDIENMODELLEN ONTSTAAN.

modellen ontstaan. Wie nu nog transportmiddelen produceert levert straks mobiliteit, wie nu nog boormachines produceert verkoopt straks de welbekende gaatjes in de muur en wie nu robots produceert levert straks onvermoeibare werknemers. Het resultaat staat meer en meer voorop, niet het middel.

INSPELEN OP KLANTVRAAG

Daarnaast zie je een verschuiving in klantvraag. De klant wil een product dat specifiek voor hem wordt geproduceerd. Met IoT en een real time database is het mogelijk om op klantvraag te produceren. Unieke producten, enkelstuks of kleine series, die volledig voldoen aan de wensen van de klant. Slim en kosten efficiënt geproduceerd. Uiteraard moet per geval bekeken worden of het inzetten van dergelijke ICT oplossingen waardevol is. Doe het niet omdat het kan maar omdat het een beter product of dienst oplevert voor je klant. Want uiteindelijk gaat deze met een producent in zee die toegevoegde waarde levert.



ROL RCT GELDERLAND

Al met al wordt ICT steeds belangrijker binnen de maakindustrie. Zonder een sterke ICT infrastructuur is de digitalisering van de (maak)industrie niet mogelijk. De ontwikkelingen gaan snel. Voor kleinere bedrijven zijn deze lastig bij te houden en is het moeilijk de consequenties te overzien. Veel kennis over ICT ontwikkelingen is in de regio aanwezig. Als innovatiemakelaar, de verbinder in de regio, helpen we graag ondernemers uit de maakindustrie met het leggen van verbindingen met de juiste kennisleveranciers. Op die manier bouwen we samen aan een slimme en duurzame maakindustrie in Gelderland.

RCT Gelderland - Wicha Benus
Website: www.rctgelderland.nl
E-mail: wicha@rctgelderland.nl
Telefoon: 06-52524336



ICT CAMPUS

SAMENWERKEN VOOR EEN BLOEIENDE REGIO

Veenendaal wil hét landelijk ICT-centrum van Nederland worden en werkt daarom aan een - in eerste instantie virtuele - ICT Campus. Doel van de ICT Campus is het faciliteren van regionale samenwerkingen tussen bedrijfsleven, overheid en onderwijs. ICT Campus verbindt deze partijen om elkaar te versterken en te inspireren. Gemeente Veenendaal nam het initiatief en inmiddels haken al veel grote en kleine bedrijven aan. Ook de kennisinstellingen in de regio participeren. We spreken met verschillende deelnemers over het ontstaan, de ambitie en de dagelijkse praktijk van ICT Campus.

GEMEENTE VEENENDAAL NAM HET INITIATIEF VOOR DE ICT CAMPUS, ZODAT BEDRIJVEN ELKAAR VERSTERKEN EN SAMEN MET HET ONDERWIJS EN DE OVERHEID DE UITDAGINGEN VAN DEZE TIJD AANPAKKEN.

Bedrijvigheid is Veenendaal eigen. Vroeger was dat in de wol en sigaren, nu zijn het veel ICT-bedrijven die Veenendaal typeren. Veenendaal heeft de hoogste concentratie van ICT-bedrijven in de wijde omtrek. Dat geeft kansen voor samenwerking en innovatie. De werkgelegenheid in ICT is groot, het aantal gekwalificeerde werknemers klein. Gemeente Veenendaal nam het initiatief voor de ICT Campus, zodat bedrijven elkaar versterken en samen met het onderwijs en de overheid de uitdagingen van deze tijd aanpakken. ICT Campus werkt nauw samen met vele betrokken partijen, waaronder ICT Valley, een samenwerkingsverband van ICT-bedrijven in de gehele FoodValley.

INVESTEREN IN ICT

Vanuit de gemeente zijn Anne Westhoff en Johan Stuijver trekkers van de ICT Campus. Programmamanager Westhoff: "De gemeenteraad vindt ICT een belangrijk thema. Met de hoge concentratie ICT-bedrijven hebben we een goede positie om hét ICT-centrum in de FoodValley en omstreken te worden. Binnen de FoodValley regio heeft iedere gemeente zijn eigen focus. Wij kiezen ICT als focus en zullen daar de komende jaren in investeren, door samenwerkingen te stimuleren tussen bedrijfsleven en ICT onderwijs en bedrijven onderling." Projectmanager Stuijver is bij veel bedrijven over de vloer geweest: "We hebben met veel enthousiaste ondernemers kennisgemaakt. Ze zien het belang van samenwerking met elkaar en het onderwijs. We moeten samenwerken aan een toekomstbestendige ICT-sector, zodat innovatie in het

bedrijfsleven wordt versneld en er voldoende ICT-talent voor de sector beschikbaar blijft. Ook kennisinstellingen zien daar de noodzaak van. De eerste samenwerkingen tussen MBO en HBO instellingen en ICT bedrijven zijn inmiddels een feit."

PIJLERS VAN ICT CAMPUS

De ICT Campus heeft drie pijlers:

- Innovatie & new business development
- Scholing & werkgelegenheid
- Het ondersteunen van startende ICT-ondernemers

Daarnaast speelt PR een belangrijke rol in het positioneren en bekendmaken van hét ICT-centrum in de FoodValley. Door meer bekendheid van de vele successen wordt Veenendaal en omgeving aantrekkelijk voor bedrijven die zich in een regio met een uitstekende ICT kennisinfrastructuur willen vestigen.

TOEGEVOEGDE WAARDE DOOR SAMENWERKING

Voor de eerste pijler, innovatie en new business development, werken steeds meer bedrijven samen. Rob Stoffer, directeur van

MET DE HOGE CONCENTRATIE ICT-BEDRIJVEN HEBBEN WE EEN GOEDE POSITIE OM HÉT ICT-CENTRUM IN DE FOODVALLEY EN OMSTREKEN TE WORDEN.

de TechTron groep zegt: "Je kunt je niet in alles specialiseren. Alles zal in de toekomst met elkaar verbonden worden. Om dan echt van toegevoegde waarde te zijn, zullen ook bedrijven de verbinding moeten zoeken. Durven samen te werken, doen waar je goed in bent en elkaar kunnen vinden en versterken als dat nodig is: dat zie ik voor me met ICT Campus." Juist voor innovatie is samenwerking onmisbaar, aldus Stoffer.



"ALS BEDRIJVEN ELKAAR VINDEN, ONTSTAAT TOEGEVOEGDE WAARDE"

Rob Stoffer, directeur van TechTron Groep, werkt al jaren samen met SanoRice, de grootste rijstwafelproducent van de wereld. TechTron verzorgt gebouwgebonden installaties, technische automatisering en procesoptimalisatie bij SanoRice. Stoffer: "Een samenwerking om een boek over te schrijven. Het belangrijkste is: weet de juiste waarde toe te voegen en voorop te blijven lopen. In zo'n samenwerking ontstaat dat."

TechTron is partner van het eerste uur van SanoRice. Bij het inrichten van een nieuwe fabriek werkten de twee Veense bedrijven intensief samen. Stoffer: "Zo'n partnerschap is me veel waard. We waren het eens over onze toekomstvisie op procesoptimalisatie en techniek. We versterkten elkaar. Ik ga ervan uit dat met het netwerk rondom ICT Campus er veel meer van zulke samenwerkingen ontstaan en wij nog meer waarde kunnen toevoegen. Als we elkaar weten te vinden, komen we verder."

In de toekomst zal samenwerken nog belangrijker worden, voorziet Stoffer. "Samenwerken vereist durf. Maar als je doet waar je goed in bent en weet waar anderen goed in zijn, weet je elkaar te vinden. Dan versterk je elkaar. Juist voor innovatie is samenwerking onmisbaar."



Steeds meer ondernemers sluiten zich aan bij ICT Campus. Op dit pand langs de A12 het logo van ICT Campus.

36



Er wordt nu nog gesproken over een virtuele ICT-campus, waarbij verbindingen tussen bedrijven onderling en bedrijfsleven met onderwijs wordt gemaakt. De intentie is dat in de loop van komende jaren, het gebied langs de A12 zich zal ontwikkelen tot een fysieke ICT-campus. Op dit moment wordt Vonk360 als "clubhuis" ingezet voor onderlinge samenwerkingen en als ontmoetingsplek tijdens trainingen en seminars.





“ERVARING IN BEDRIJVEN IS ENORM WAARDEVOL VOOR STUDENTEN”

Mirjam Bosch, directeur van Het Perron, werkt samen met ICT Campus aan het lanceren van een ICT Lab. De opzet is als volgt: MBO en HBO leerlingen van Het Perron en de CHE, HAN en HU werken in groepjes voor een korte periode aan opdrachten vanuit het bedrijfsleven. Bosch: “In veel andere sectoren zien we al kruisbestuiving tussen opleidingen en bedrijfsleven. Bedrijven waarderen de frisse blik van de jongeren.” Bedrijven gaan de studenten mede begeleiden.

Bosch is overtuigd van de waarde van deze ervaring: “Van het meedraaien in een bedrijf leer je veel professionele vaardigheden die je niet uit een boekje haalt. Het contact met opdrachtgevers uit het bedrijfsleven en het werken op locatie vinden we daarom erg belangrijk.” De ambitie is om op projecten studenten van hbo en mbo samen te laten werken. “Studenten kunnen zoveel leren van onderlinge samenwerking! Elkaar aansturen, praktische vaardigheden bijbrengen en een team vormen zijn eigenschappen die in de beroepspraktijk van pas gaan komen”, aldus Bosch.

Bedrijven zijn om verschillende redenen geïnteresseerd in samenwerking met scholen, zegt Bosch: “Het is steeds moeilijker om geschikt personeel te vinden. Bedrijven krijgen nu de kans om studenten te leren kennen door projecten. Ze zien hoe iemand functioneert in de praktijk. Dat is heel handig in het proces van werven en selecteren. Ook brengen studenten een nieuwe kijk naar zaken binnen de organisatie. Ze zijn vaak erg goed op de hoogte van de nieuwste technieken en mogelijkheden. Verder willen bedrijven steeds vaker iets voor de maatschappij doen. Dat kan heel goed door studenten zo’n mogelijkheid als deze te bieden. Het is van enorme waarde voor beide partijen.”

“Als je partner wordt van andere bedrijven, versterk je elkaar met nieuwe inzichten. Innovatie ontstaat door niet op je eigen eiland te blijven.”

PRAKTIJKERVARING VOOR STUDENTEN

Scholing en werkgelegenheid is de tweede pijler. Rondom scholing en werkgelegenheid zijn er obstakels te overwinnen. Gekwalificeerd personeel is steeds moeilijker te verkrijgen. Systemen veranderen razend-

STUDENTEN LEREN ENORM VEEL VAN ERVARINGEN BUITEN DE SCHOOLMUREN. ZE LEREN VAN MEEDRAAIEN IN EEN BEDRIJF, PROFESSIONELE FEEDBACK EN CONTACT MET OPDRACHTGEVERS.

snel. Werkloze ICT-ers hebben bijscholing nodig. Voor al deze zaken heeft ICT Campus deze pijler ingericht. Mirjam Bosch, directeur van Het Perron, gaat studenten meer op projecten in het bedrijfsleven laten meedraaien. “Studenten leren enorm veel van ervaringen buiten de schoolmuren. Ze leren van meedraaien in een bedrijf, professionele feedback en contact met opdrachtgevers”,

aldus Bosch. Voor bedrijven is het ook interessant: zij maken kennis met een nieuwe generatie potentiële werknemers en krijgen een frisse blik op hun werkzaamheden en vraagstukken.

REGIONALE WERKGELEGENHEID

Gemeente Veenendaal wil onder andere investeren in ICT Campus vanwege de werkgelegenheid die de ICT-sector oplevert. Westhoff geeft aan: “De vraag naar ICT-ers is groot. Bedrijven werven zelfs al in het buitenland om vacatures vervuld te krijgen. Er liggen kansen voor de regio als we voor elkaar krijgen dat de kwaliteit van afstuderende studenten hoog blijft of zelfs hoger wordt en als werkzoekenden bijscholing krijgen. Zo houden we mensen in de regio aan het werk en kunnen de bedrijven blijven groeien. Dat is erg belangrijk voor de regionale economie.” Binnen ICT Campus worden in samenwerking trainingen en seminars georganiseerd, om mensen bij te scholen en in contact te brengen met potentiële werkgevers.

ONDERSTEUNING VAN STARTENDE ICT-ONDERNEMINGEN

De derde focus van ICT Campus draait om startende ICT-ondernemers. Stuiwer, vertelt: “Beginnende bedrijven willen we ondersteunen op verschillende manieren. Vanuit ICT Campus ondersteunen we evenementen

ALS ICT CAMPUS ONDERSTEUNEN WE EVENEMENTEN VOOR STARTERS EN GAAN ERVAREN ONDERNEMERS STARTERS BEGELEIDEN EN COACHEN OP HET GEBIED VAN BUSINESS ONTWIKKELING, MARKETING EN INNOVATIE.

voor starters en gaan ervaren ondernemers starters begeleiden en coachen op het gebied van business ontwikkeling, marketing en innovatie. Bovendien willen we samen met informal investors en banken jonge ondernemers helpen met financiering voor hun groei. Hiermee vergroten we de kans op succes en stimuleren we mensen met goede ideeën om er werk van te maken.”

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Samenwerking, innovatie, scholing, werkgelegenheid en startups: het zijn thema’s die nu op ons afkomen. ICT Campus wil in dat speelveld verbinden, faciliteren en bouwen aan een toekomstbestendige sector.

Kijk voor meer informatie op www.ictcampus-foodvalley.nl

“VANUIT DE VRAAG VAN DE KLANT ONTWIKKELEN WIJ EEN MAATWERK SOFTWAREOPLOSSING”, ALDUS MARCO BRAAKMAN.

WHAT'S NEXT?

MOBILE

BIG DATA & PREDICTIVE

INTERNET OF THINGS

Wanneer mobiel wordt als een integraal onderdeel op te zien wordt, zorgt het voor een meer samenhangende en efficiëntere manier om zaken te doen.



Deze gegevens worden gebruikt om te helpen maken het mogelijk om meer data over verschillende bronnen te verzamelen, te analyseren en te combineren. Dit maakt het mogelijk om in deze data meer waarde te halen, bijvoorbeeld om te helpen in beslissingen. Maar data hebben het voordeel dat ze niet verloren gaan en ze zijn altijd beschikbaar. Het is daarom belangrijk om te zorgen dat deze data veilig en beschermd zijn.



Internet of Things (IoT) is de verzameling van de volgende generatie van slimme apparaten, die zelfstandig gegevens verzamelen en kunnen worden met de meest recente technologie van het moment. Deze apparaten doen dit omdat ze kunnen communiceren met andere apparaten, maar ook met processen.



DE KWALITEIT VAN DE MENSEN BEGINT BIJ DE LIEFDE VOOR HET VAK

Je ziet ze niet, maar iedereen gebruikt dagelijks miljoenen regels softwarecode. “Software verandert de wereld in een rap tempo. Bij Info Support werken ruim 400 mensen aan maatwerk softwareoplossingen die ons leven leuker en makkelijker maken. Alleen met echte liefde voor het IT-vak kunnen we iedere dag geweldige software maken”, aldus Marco Braakman, Managing Director van Info Support.

TEKST: SASKIA VAN MUIJLWIJK FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Van mobiel bankieren tot veilige communicatie in de zorg, in hun 30-jarig bestaan heeft Info Support al voor veel veranderingen in de maatschappij gezorgd. “Voor een IT-organisatie is 30 jaar eigenlijk best wel oud”, lacht Braakman. “In die tijd zijn we van een eenmanszaak uitgegroeid naar een solide familiebedrijf met ruim 400 medewerkers. Het geheim zit in ons DNA. Wij willen precies weten wat de mogelijkheden van software zijn en we lopen voorop in de ontwikkelingen. Het belang van goedwerkende software is heel groot. Stel dat je geen salaris krijgt omdat de software op de administratie niet goed werkt, die impact is groot. Voor een goede kwaliteit investeren we in onze mensen.”

MAATWERK SOFTWARE

Braakman vindt de kennis van het vak pas het begin. “Je moet er echt passie voor hebben. De huidige en toekomstige technieken willen beheersen, omdat je daar graag mee bezig bent.” Deze passie zorgt er ook voor, dat het vraagstuk van de klant centraal staat bij het ontwikkelen van een softwareoplossing. “Wij gaan niet uit van een bepaalde standaardoplossing, die we aanpassen aan de wensen van de klant. Het is juist andersom. Vanuit de vraag van de klant ontwikkelen wij een maatwerk softwareoplossing.” Info Support heeft zich georganiseerd naar marktgerichte units. “Onze software engineers doen veel ervaring op binnen verschillende

branches. We weten dus wat er speelt bij onze klanten. Doordat we ook steeds op de hoogte zijn van de mogelijkheden in ons vak, slaan we een brug tussen de waarde van IT en de markt van onze klanten.” Per klantvraag worden projectteams samengesteld. Om hoge kwaliteit en snelheid te realiseren, is nauwe samenwerking met de klant onmisbaar.

WERKEN MET BUSDEVOPS

Braakman is blij met de nieuwe manier van samenwerken. “Multidisciplinaire teams, ook wel BusDevOps genoemd, bestaan uit mensen van klantzijde en van Info Support die zich samen bezighouden met het bedrijfsproces, development en operations. Dit zijn medewer-



kers die nieuwe producten bedenken, product-marketeers, technisch specialisten, software developers die de oplossing implementeren en de operations medewerkers, die er bijvoorbeeld voor zorgen dat een website in de lucht blijft. Voorheen had ieder vanaf zijn eigen locatie wel de intentie om samen te werken, maar in de praktijk liepen veel zaken langs elkaar heen. Dit kostte veel tijd. Nu werkt iedereen tegelijkertijd vanaf dezelfde plek samen aan de softwareoplossing. Ook voelt iedereen uit het team zich verantwoordelijk als er iets verbeterd moet worden."

INNOVEREN

Hoe blijft een solide organisatie met ruim 400 medewerkers flexibel genoeg om te innoveren? Volgens Braakman is de motor van de innovatie de passie van de medewerkers voor het vak. "Bij Info Support kom je terecht in een grote groep professionals met een gemeenschappelijke passie. We hebben een platte organisatie

waarbij kennisoverdracht essentieel is. We wonen congressen en trainingen bij in Amerika en de nieuwe kennis over technologische ontwikkelingen wordt direct gedeeld in ons eigen kenniscentrum. Al onze medewerkers staan altijd voor elkaar klaar, waarbij we gezamenlijk werken aan resultaat."

"WE INVESTEREN VEEL IN RELATIES MET SCHOLEN EN BIJDEN MINOR PROGRAMMA'S, Afstudeerprojecten en MASTERTHESIS AAN".

Bij Info Support stellen ze zich dagelijks de vraag hoe ze hun vak en hun vaardigheden daarin, waardevol kunnen maken voor mensen, bedrijven en maatschappij. "We hebben geen traditionele sales medewerkers in dienst. Onze

consultants en projectmedewerkers zijn software engineers, maar zij hebben er ook veel plezier in om te ontdekken wat er bij organisaties speelt en daar een verbinding in te vinden. We werken projectgericht, waardoor we steeds veel nieuwe ervaring opdoen. Uiteindelijk kunnen onze medewerkers, doordat ze een affiniteit ontwikkelen met een bepaalde branche, hier verder in doorgroeien."

WEDSTRIJD INNOVATION PROJECTS

Om innovaties te stimuleren organiseert Info Support regelmatig Innovation Projects. "Iedere medewerker met een goed idee kan aan deze wedstrijd meedoen. Via een spelsituatie zoals bekend van populaire talentenshows op tv, blijft het beste idee over. De medewerker die wint, mag dit op kosten van Info Support en met hulp van collega's in de praktijk brengen. Zo denken we continu vooruit over wat we met de snelle evoluties in het vak voor anderen kunnen doen."

Sommige maatwerkoplossingen die Info Support heeft ontwikkeld, bleken toepasbaar voor een specifieke, grote groep gebruikers als bijvoorbeeld woningbouwverenigingen en gemeentes. "Info Support maakt alleen unieke maatwerkoplossingen. Daarom hebben we deze producten, oftewel de cloudoplossingen, ondergebracht in aparte bedrijven en doorontwikkeld. Klanten kunnen via deze bedrijven gebruik maken van de software servicediensten."

GROEI OP BASIS VAN KWALITEIT

Info Support groeit snel. Ieder jaar starten 40 à 45 nieuwe mensen bij Info Support, meestal jongeren die net hun IT-studie afgerond hebben. "We investeren veel in relaties met scholen en bieden minor programma's, afstudeerprojecten en mastertheses aan. Iedereen die hier begint, volgt twee maanden een interne training waar ze alles leren over onze werkwijze. Ook krijgen ze technische trainingen over de laatste methoden en technieken." Braakman merkt op dat er een tekort is aan goede vakmensen. "We werven onafhankelijk van de conjunctuur talentvolle mensen. Toch blijven we ook kritisch. Als we niet de juiste mensen vinden, kiezen we voor een langzamere groei. Op dit moment is er nieuwe waardering in de markt voor software engineers. Steeds meer bedrijven realiseren zich dat ze met goede IT'ers dicht bij hun primaire processen, sneller meer waarde kunnen toevoegen aan hun bedrijf. IT speelt in iedere sector een belangrijke rol, dat maakt het vak ook zo leuk."

www.infosupport.com
carriere.infosupport.com





CTC | COMPUTER TRAINING CENTRUM SPEELT IN OP BEHOEFTE AAN HBO ICT-OPLEIDINGEN

“WIJ SPRINGEN IN EEN GAT”

De behoefte aan met name HBO-geschoolde ICT'ers groeit ook in de FoodValley, maar het aanbod loopt daar niet mee in de pas. Computer Training Centrum Veenendaal pakt de handschoen op en lanceert niet alleen erkende opleidingen en certificeringen op dit niveau, maar biedt eromheen ook een traject om werkzoekenden en werkgevers te matchen.

TEKST / FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Wat direct bij binnenkomst in het trainingscentrum van CTC opvalt: de huiselijke sfeer. Warme tinten, tapijt op de vloer, relaxbanken, tijdschriften en een knapperend haardvuur op een groot beeldscherm. “Mooi dat je dat opmerkt,” vindt directeur Wilhelm van de Glind, “want die ambiance willen we inderdaad creëren. We streven naar een rustieke

omgeving waar mensen zich snel thuisvoelen en makkelijk leren. Om die reden gebruiken we de balie sporadisch. Meestal loopt één van ons zelf op de bezoeker af om hem of haar persoonlijk te verwelkomen en dat wordt erg gewaardeerd. Examenkandidaten komen vaak wat zenuwachtig binnen, maar ook cursisten moeten we op hun gemak stellen, met

name mensen die in een reïntegratietraject zitten. Het grootste compliment dat wij kunnen krijgen is dat iemand zegt: ‘Het ziet er hier niet uit als een school’. Dat effect willen we bereiken. We zitten hier met volwassenen onder elkaar en zo moet het ook voelen. We geven mensen hier alle vrijheid, uiteraard binnen de grenzen van normaal gedrag.”

GLOBAL KNOWLEDGE EN NOVI

Van oudsher is CTC een opleidingsinstituut en examencentrum voor eindgebruikers, dus mensen die zowel privé als in het bedrijfsleven werken met programma's als Word, Excel, AutoCad en op vlak van sneltypen. Daarnaast verzorgt het diverse taaltrainingen, kantoor- en MBO-opleidingen, onder meer op administratief gebied en in de beveiliging. Vanaf nu gaat CTC uitbreiden met een nieuwe ontwikkeling, als reactie op een stijgend tekort aan goed opgeleide ICT'ers, vooral op HBO-niveau. "Nog niet zo lang geleden werd in een rapport van de Christelijke Hogeschool Ede vastgelegd dat we binnen de FoodValley niet kunnen opleiden naar wat we nodig hebben," weet Van de Glind. "Wij springen nu in dat gat, hetgeen we doen in een nauwe samenwerking met twee belangrijke partners. NOVI levert als particuliere hogeschool een belangrijke meerwaarde in de vorm van rijks erkende certificering en diplomering, essentieel voor

"NIET ZOZEER OP BASIS VAN EEN PROFIEL, MAAR OP BASIS VAN VAARDIGHEDEN EN TALENTEN ZOEKEN WE NAAR EEN MATCH MET EEN BEDRIJF."

iemand die binnen de ICT carrièrestappen wil zetten. Daarnaast zijn we in gesprek met Global Knowledge. Zij bieden een wereldwijde expertise op gebied van ICT-certificeringen en managementopleidingen. Binnen dit partnerschap bieden wij straks o.a. gecertificeerde (deel)opleidingen, HBO- en iets later MBO-leergangen aan. Het systeem steekt zodanig in elkaar, dat je losse opleidingen als Prince2, Cisco, Citrix, Microsoft of security kunt volgen, maar deze op langere termijn ook mag inbrengen als vrijstellingen in je MBO- of HBO-curriculum om je studietijd te verkorten. We stellen iedereen in de gelegenheid een vrijblijvend persoonlijk profiel met een studieadvies te laten opstellen. Zeer interessant voor bedrijven die de bekwaamheid van hun personeel inzichtelijk willen krijgen."

MAATSCHAPPELIJK BEWUSTZIJN

Het blijft voor CTC niet bij opleiden alleen; het instituut stelt zich vanuit een maatschappelijk bewustzijn nadrukkelijk ten doel vraag en aanbod op het gebied van



Wilhelm Van de Glind

TOPTIEN MEEST GEVRAAGDE FUNCTIEPROFIELEN ICT 2017

1. ICT-consultant
2. IT-architect
3. Accountmanager
4. Developer
5. Websiteontwikkelaar
6. BI-consultant
7. Software-architect
8. Helpdeskmedewerker
9. Sales/nieuw
10. Testspecialist

ICT-werk bij elkaar te brengen. Van de Glind: "Dat begint met het in kaart brengen van de vacatures binnen de FoodValley en deze analyseren op de vaardigheden die een bedrijf echt nodig heeft. Hier blijkt dat veel vacatures niet helemaal de lading dekken en je er beter aan doet ze te vertalen naar skills, wat het interessanter maakt voor een veel grotere groep werkzoekenden en waardoor het opleidingstraject te verkorten valt. Daarnaast selecteren we werkzoekenden die op grond van hun vaardigheden iets in de ICT zouden kunnen doen. Daartoe werken we samen met bedrijven en het WerkgeversServicePunt van de gemeentes uit de regio FoodValley en ICT Valley. We houden selectierondes en nodigen maximaal 25 personen tegelijk voor een bijeenkomst uit, om te onderzoeken waar hun mogelijkheden liggen. Bij geschikte kandidaten volgt een intake, in het andere geval wordt het een persoonlijk gesprek om over alternatieven te praten. Wellicht

bleekt iemand met een studie als game developer achter de rug een prima applicatiebeheerder. Een persoon die een website heeft gebouwd zal zichzelf niet als ICT'er beschouwen, maar bepaalde vaardigheden kunnen hem toch interessant maken voor de branche. Naar aanleiding van een test stellen we een persoonlijk profiel op, met sterke en zwakke punten en functies die daarbij zouden kunnen passen. Een toekomstig werkgever weet dus haarfijn wie hij binnenhaalt en op welk vlak de desbetreffende persoon zich het best laat inzetten."

STAGE

"Niet zozeer op basis van een profiel, maar op basis van vaardigheden en talenten zoeken we naar een match met een bedrijf," vervolgt Van de Glind. "We beschikken over een enorm netwerk in de wijde regio. Het betreft een gesubsidieerd traject, waarbij de nieuwe werkgever geen opleidingskosten draagt, maar alleen kandidaten een kans biedt. Om de drempel te verlagen vormt een stage een prima middel. Natuurlijk moet de kandidaat nog met een opleiding starten, maar in veel gevallen zal hij op grond van bepaalde vaardigheden vroegtijdig kunnen starten. Overigens mengen we het liefst mensen in een klas met ervaren ICT'ers die zich in een bepaalde vaardigheid komen bekwamen, waarmee een mooie kruisbestuiving ontstaat. Zo scheppen we een ideaal klimaat om vraag en aanbod in deze sector bij elkaar te brengen en het gat te dichten."

www.ctcveenendaal.nl



KNOOPPUNT TECHNIEK
**'WE BRENGEN PROJECTEN
UIT HET BEDRIJFSLEVEN NAAR
HET ONDERWIJS TOE'**

De snelheid waarmee ontwikkelingen elkaar opvolgen in het bedrijfsleven is vaak bijna niet bij te benen door het onderwijs. Het is geen nieuws dat er een kloof bestaat tussen technisch onderwijs en het bedrijfsleven. Met name in de ICT-tak vormt dit een probleem. Waar anderen de schouders laten hangen, ziet Knooppunt Techniek, gevestigd op de Kenniscampus in Ede, juist mogelijkheden. "We proberen de samenwerking tussen het regionale technische bedrijfsleven, het onderwijsveld en de regionale overheid te stimuleren, waarmee aansluiting verbetert en het onderwijs mooier wordt."

TEKST/FOTOGRAFIE: **ELLY MOLENAAR**

Die werkwijze leidt tot interessante projecten waar zowel bedrijven als studenten veel voordeel uit kunnen halen. "De eerste groep ziet graag dat het onderwijs vakmensen opleidt die op de hoogte zijn van de nieuwste ontwikkelingen in de branche", zegt directeur Joop Hazeleger van Knooppunt Techniek. "Bovendien zijn studenten erbij gebaat als ze een kijkje kunnen nemen in de wereld van het bedrijfsleven. Daar moeten ze straks tentoon ook hun draai kunnen vinden. Ze leren tijdens zo'n project nu al over de nieuwste ontwikkelingen. Daar zullen ze later veel aan hebben."

INSTROOM

Het Knooppunt Techniek bestaat tweeënhalve jaar. Hazeleger: "De doelstellingen die we hanteren sluiten aan bij de landelijke doelstellingen zoals die in het TechniekPact zijn omschreven. We willen graag de instroom in technische opleidingen verhogen, studenten en docenten in aanraking brengen met de modernste technieken in het bedrijfsleven en de bedrijven dichterbij het onderwijs brengen. We willen dus innovatieve leeromgevingen creëren."

Het ICT-lab is een goed voorbeeld van zo'n innovatieve leeromgeving. "Het is een misvatting dat ICT alleen maar geassocieerd kan worden met kantoorautomatisering en ERP", legt projectleider Smart Industry van het Knooppunt Techniek Herman Julsing uit. "ICT zit tegenwoordig verweven in het gehele bedrijfsleven. In elke industrie wordt het ingezet en er is dan ook veel vraag naar vakmensen. Sinds vorig jaar september zijn we binnen de publiek-private samenwerking Tech4Food bezig een lab te ontwikkelen rondom Smart Industry. Studenten werken er aan ICT-vraagstukken die direct uit de industrie komen. Ze krijgen zo de laatste ontwikkelingen mee en voor docenten geldt hetzelfde. Voor bedrijven is het tegelijkertijd prettig dat studenten gericht onderwijs krijgen en zo vakbekwaam worden. Een kruisbestuiving dus." Julsing komt zelf uit het bedrijfsleven en heeft met eigen ogen gezien dat het onderwijs niet voldoende aansluit op het bedrijfsleven. "We moeten samenwerken. Dat is wel duidelijk."

FIETSPAD

Behalve stageplaatsen bieden en gastlessen verzorgen kan het bedrijfsleven meer doen voor het onderwijs. "Geen simpel klusje om een betere samenwerking te bewerkstelligen", geeft Hazeleger toe. "Het zijn twee verschillende werelden, met twee totaal andere rit-



Job van Roekel, directeur Easypath, geeft studenten een kijkje in de wereld van het bedrijfsleven.

mes. Terwijl in het bedrijfsleven alles zo snel mogelijk af moet zijn, heeft het onderwijs vaak te maken met een vast ritme en roosters. Zaken worden per schooljaar bekeken." Julsing: "We moeten beide werelden masseren en zo samen laten komen. Dat is een continu proces waarmee we momenteel druk bezig zijn. We doen dat door zowel bedrijven als onderwijsinstellingen te benaderen. We zijn het 'gewoon gaan doen' en dat heeft ons geen windeieren gelegd. Inmiddels zijn er heel wat projecten op de rails gezet."

"Een goed voorbeeld is het verwarmde fiets-

ICT ZIT TEGENWOORDIG VERWEVEN IN HET GEHELE BEDRIJFSLEVEN. IN ELKE INDUSTRIE WORDT HET INGEZET EN ER IS DAN OOK VEEL VRAAG NAAR VAKMENSEN.

pad in Ede dat zodoende altijd vorstvrij blijft", zegt Julsing. "Vier verschillende partijen zijn betrokken bij de aanleg ervan. Sinds het er ligt, houden studenten van de ICT-opleiding zich bezig met het ontwerpen van een systeem dat regelt wanneer het fietspad verwarmd wordt en wanneer niet. Ontzettend leerzaam natuurlijk. De studenten komen zo niet alleen in aanraking met de nieuwste technieken in het vakgebied waarvoor ze leren, maar zitten ook om tafel met allerlei partijen. Ze steken zo ook nog wat op over andere vakgebieden. Net zoals dat in het bedrijfsleven gaat."

WEPOD

Een ander voorbeeld van een project waar Edese studenten aan meewerken is de

WEpod, het zelfrijdende voertuig dat tussen station Ede-Wageningen en Wageningen Universiteit rijdt. "Op de Kenniscampus in Ede wordt gewerkt aan de totstandkoming van een garage voor de WEpod", zegt Hazeleger. Meewerken aan projecten uit het bedrijfsleven is niet alleen leerzaam, het motiveert studenten ook. "Dat is misschien nog wel de grootste kracht van het geheel. Als ze met een project bezig zijn, staan studenten hier soms al om half 8 op de stoep. Klaar om met bedrijven om tafel te gaan." Aan het enthousiasme van bedrijven ligt het trouwens ook niet. Julsing: "In de gesprekken met bedrijven blijkt er heel veel mogelijk te zijn en zien ze de meerwaarde om betrokken te zijn bij het onderwijs. Zij zien het belang van het enthousiasmeren van jonge mensen voor techniek en het investeren in hun werknemers van de toekomst. Onze taak is het om bedrijven, studenten én docenten van verschillende niveaus bij die projecten te betrekken. En ervoor te zorgen dat de werkzaamheden van de studenten als onderdeel van hun opleiding worden gezien en gewaardeerd."

In de onderwijsteams is nog veel te winnen. Hazeleger: "Ontwikkelingen in het bedrijfsleven gaan vaak zo snel, dat docenten het amper kunnen bijbenen. We zullen in de nabije toekomst geleidelijk naar een systeem gaan waarbij de leerkracht, in plaats van alleen kennis overbrengen, zich meer op onderwijsgerichte taken toelegt. De vakken-nis haalt de student dan uit het bedrijfsleven. Die verandering in hun rol is voor onderwijsteams een enorme opgave. Gelukkig zijn er genoeg enthousiastelingen en ik ben er van overtuigd dat het docentschap er veel leuker van wordt."



“VERBINDEN VAN BEDRIJVEN DIE ELKAAR NODIG HEBBEN”

ICT Valley stelde in het najaar van 2016 een programmamanager aan. Hij kreeg de taak de relatie tussen onderwijs en bedrijven te versterken. Arnoud Leerling maakt de overstap van Regio FoodValley naar ICT Valley. Hij bleef doen wat hij al lange tijd deed: contacten leggen met bedrijven, hun vragen ophalen en relaties leggen met andere bedrijven en instellingen. In dit artikel blikt hij terug op zijn eerste weken.

TEKST / FOTOGRAFIE: ARNOUD LEERLING

Het kostte niet veel moeite om te ontdekken waar de grootste uitdaging ligt van ict-bedrijven. Kleine en grote bedrijven delen een zelfde probleem: het vinden van gekwalificeerde mensen met kennis en liefst ook ervaring in ict.

Na enkele weken ontdekte ik ook dat deze uitdaging niet alleen geldt voor ict-bedrijven: ook andere bedrijven en instellingen zoeken ict-mensen. Vanzelfsprekend, maar ik besepte het niet direct. Het werd mij ook duidelijk

dat bedrijven te maken hebben met een structureel probleem: het bestaat al een tijd en het zal voorlopig ook niet opgelost worden. Niet alleen bedrijven in onze regio kampen met tekorten, ook bedrijven in de rest van Nederland kost het moeite vacatures te vervullen.

Gaandeweg ontdekte ik nog meer. Veel ict-bedrijven hebben een weerstand tegen recruiters. Vreemd, dacht ik, het werven

van personeel is toch vooral iets voor deze mensen? De weerstand ligt in de manier van werken. Uit de verhalen van ICT-bedrijven maak ik op dat recruiters zich nogal eens opdringen, op enig moment mensen binnenbrengen, maar na enkele maanden net zo makkelijk weer weglokken door de kandidaat een beter aanbod te doen.

Vraag voor mij is wat alternatieven zijn voor het inschakelen van externe deskundigen? Ik ben vooral benieuwd welke kansen het



“Dit Leertraject naar Werk zie ik als een geschenk, een buitenkans”, aldus Walter.

internet biedt bij het matchen van vraag en aanbod. Ik moet nog uitvinden of bedrijven hier optimaal gebruik van maken.

CONCURRENTIE

Ook heb ik sterk het idee gekregen dat juist op het gebied van werving van nieuwe medewerkers, bedrijven moeilijk met elkaar samenwerken. Doordat alle bedrijven kampen met tekorten aan ict-mensen, zijn ze in feite concurrenten van elkaar. Kleine en middelgrote bedrijven zien vooral een concurrentie met grote bedrijven die actief het onderwijs benaderen en vroegtijdig studenten aan zich kunnen binden. Tijdens een kennismaking op de Hogeschool Arnhem Nijmegen zag ik resultaten van de actieve campagne van een vooraanstaand bedrijf uit Veenendaal. Terwijl ik het als mijn taak zag samenwerking te organiseren tussen ict-bedrijven, besefte ik dat bedrijven elkaars concurrent kunnen zijn op het gebied van HRM.

DROP-ITS

Bij de introductie van het zelfrijdend voertuig in de FoodValley regio, de WEpods, had ik Henk Stomphorst uit Lunteren leren kennen, mede-eigenaar van OpenUp Technologies. Een expert op het gebied van datavisualisatie. We spraken elkaar over mijn eerste ervaringen en de tekorten aan mensen. Hij gaf mij min of meer een opdracht mee: “Besteed

ook aandacht aan mensen met een rugzak. Mensen die door een beperking of juist een overcapaciteit (lees: hoogbegaafdheid) moeite hebben met het reguliere dagonderwijs. Ze vragen een andere manier van begeleiding, waardoor ze alsnog van grote waarde kunnen zijn voor bedrijven en instellingen. Hij deelde zijn zorg dat door gebrek aan voldoende aandacht, veel van deze mensen tussen wal en schip vallen: de zogenoemde dropouts. In een recente blog heb ik ervoor gepleit deze mensen drop-its te noemen, met een nadruk op kansen die deze mensen moeten krijgen.

Een instituut dat voor deze groep hoog functionerende mensen passend ICT-onderwijs biedt met uitzicht op een duurzame baan, is ITvitae in Amersfoort. Arbeidsbemiddelaar Gert Wagelaar nodigde mij uit in het mooie Eemklooster. Hij herinnerde mij fijntjes aan het feit dat bijzondere mensen uit de geschiedenis een vorm van autisme hadden (lees: Asperger). Juist deze mensen bleken toptalenten te zijn: Albert Einstein, Isaac Newton, Napoleon, Mozart, Alan Turing en Bill Gates. Ik ben benieuwd of ICT-bedrijven ruimte kunnen bieden aan deze bijzondere groep mensen.

Vraag voor mij is wat de rol van ICT Valley kan zijn in het zoeken van geschikt ICT-

ICT SPECIALIST MET ASPERGER

“ITvitae zag mijn talent, waarvan anderen geen idee hadden.”, aldus Micha, inmiddels een succesvolle Cyber Security Specialist. Het hebben van een vorm van autisme (Asperger) maakte dat Micha ondanks al zijn talenten vastliep in het reguliere onderwijs en voortijdig zijn opleiding afbreekt.

Micha heeft al op jonge leeftijd een passie voor ICT en met name ethical hacking heeft zijn belangstelling. In 2014 volgt Micha bij ITvitae in Amersfoort met succes een verkort ICT-leertraject tot Cyber Security Specialist en kan direct hierna worden bemiddeld als Young Professional bij Sogeti. Het verhaal van Micha staat niet op zich. Naar schatting zitten ruim 20.000 talenten met autisme en minimaal een hbo-denkniveau thuis, omdat zij niet passen in het reguliere onderwijs.

ITvitae is in 2013 opgericht door de sociaal ondernemers Frans de Bie en Peter van Hofweegen en is gevestigd in het rustieke Eemklooster in Amersfoort. Van Hofweegen: “ITvitae is gespecialiseerd in het opleiden, coachen en bemiddelen van ICT-specialisten met Asperger. Ons doel is om deze ‘vergeten talenten’ perspectief te bieden en tot hun recht te laten komen op de ICT-arbeidsmarkt. Het is voor ons vaak onbegrijpelijk dat een deel van ‘onze jongens’ voorheen uitzichtloos in een bijstandssituatie verkeerden. Velen zijn inmiddels succesvol aan de slag als Software Developer, Software Tester, Cyber Security professional of binnenkort als Data Science specialist.”

Per jaar leidt ITvitae rond de zestig talentvolle ICT-specialisten op middels diverse Leertrajecten naar Werk. Ook de 37-jarige Walter, woonachtig in de omgeving van de Vallei, heeft in 2016 bij ITvitae een leertraject gevolgd als PHP Software Developer. Walter: “Dit Leertraject naar Werk zie ik als een geschenk, een buitenkans. Door dit traject kan ik excelleren met mijn talenten.” In december 2016 is Walter enthousiast begonnen als ICT-professional bij een uitdagende werkgever in Bilthoven.

Event logistics. Our passion



0348 478016 | todayslogistics.nl | Montfoort



London



Hannover

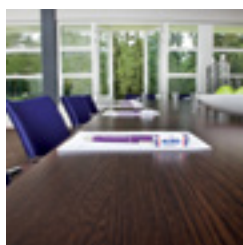


Singapore

nice to meet!

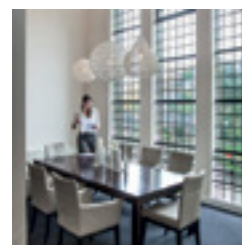
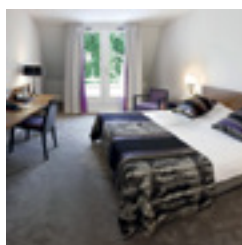
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

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



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

personeel. Mijn voorlopige conclusie is dat maatwerk nodig is. Kleine bedrijven zitten heel anders in de 'wedstrijd' dan grotere bedrijven. Het is zoeken naar mogelijkheden van samenwerking. Hiervoor is nodig dat bedrijven er voordeel uit kunnen halen.

MARKETING

Waar ik vooral kansen zie is in het promoten van de regio. ICT Valley moet concurreren met andere regio's in Nederland en ook daarbuiten. Ook werven diverse grote bedrijven al personeel buiten Nederland. Het sterk presenteren van de regio als aantrekkelijk gebied voor ICT personeel is iets dat bijdraagt aan de slaagkans van bedrijven. Hiervoor is samenwerking nodig in verband van regio

WAAR IK VOORAL KANSEN ZIE IS IN HET PROMOTEN VAN DE REGIO. ICT VALLEY MOET CONCURREREN MET ANDERE REGIO'S IN NEDERLAND EN OOK DAARBUITEN.

FoodValley. Recent is een marketingstrategie vastgesteld. In de loop van 2017 wordt een marketeer aangetrokken. Het is van belang dat in de marketing ook aandacht wordt besteed aan het ICT cluster in de regio.

ONDERWIJS

De aansluiting tussen onderwijs en bedrijven is ook in ICT Valley een sterk punt van aandacht. Het valt mij op dat de meeste bedrijven consequent aangeven vooral hbo'ers nodig te hebben en steeds vaker ook universitaire mensen. Zwart-wit constateer ik dat mbo'ers nog in vraag zijn als het gaat om hardware en infra; de toenemende aandacht voor software, cloud en data-analyse vraagt om hoger opgeleiden. Dat legt een druk op de regio, omdat in onze regio geen ICT-opleiding op hbo-niveau bestaat. Utrecht en Arnhem kennen deze ICT-opleidingen wel. In Nijmegen, Enschede, Eindhoven en Utrecht zullen we moeten werven onder universitair geschoolde mensen. Dat onderstreept mijn pleidooi voor sterke marketing. We moeten vissen in een vijver waar al veel gevestigd wordt.



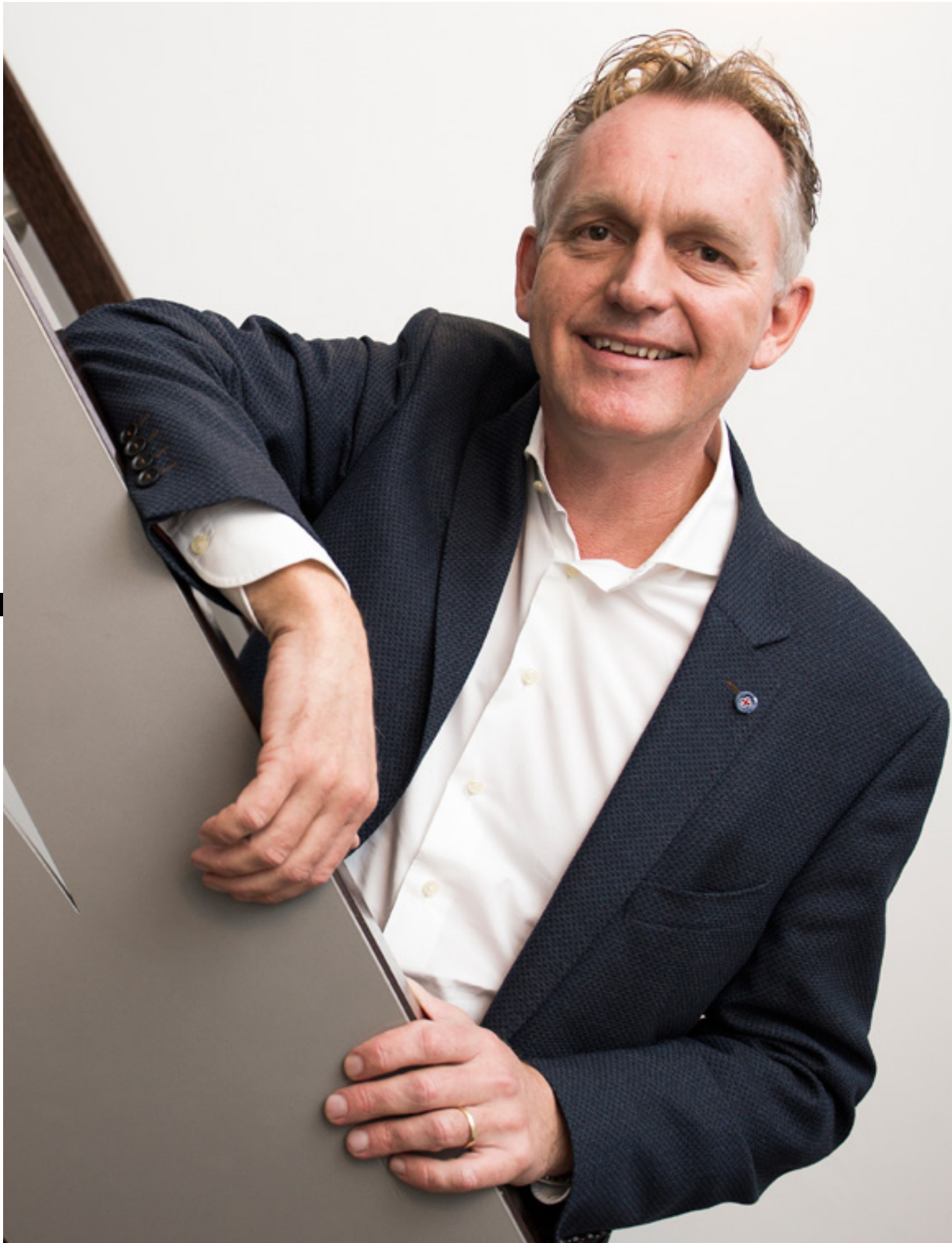
Opvallend vind ik dat er ideeën zijn over andere vormen van onderwijs. Combinaties van werken en leren worden als kansrijk gezien om jongeren eerder te binden aan een bedrijf en heel gericht op te leiden. Vooral voor jongeren die moeite hebben met het reguliere dagonderwijs, bieden alternatieve onderwijsvormen kansen. Hierin kunnen bedrijven samenwerken, in plaats van zelf een 'academy' op te zetten. Maar ook hier geldt dat bedrijven echt kansen moeten zien in samenwerking. Anders investeren ze toch echt liever zelf, ondanks de hoge kosten.

BEDRIJVEN

Uit de gesprekken met bedrijven heb ik nog een andere conclusie getrokken. Ze zoeken niet zozeer contact met ICT bedrijven in de regio, maar eerder met bedrijven die behoefte hebben aan kennis van ICT-toepassingen. De ondernemers leerden mij dat ze veel meer doen dan alleen software ontwikkelen. De komende tijd gaat veel meer aandacht uit naar analyse van data ("business intelligence") en het analyseren van de stra-

tegie van een bedrijf. Waarde toevoegen aan bedrijven, is in feite de inzet. Dat sluit goed aan bij de opdracht die Kenny van Ierland bedrijven meegaf tijdens de ontmoeting op 23 november in VONK360. "Let goed op wat er in de wereld gebeurt. Digitale platforms zullen straks heel veel systemen kunnen vervangen waar IT-bedrijven nu nog veel geld aan verdienen. Zorg dat je waarde levert voor bedrijven door ze oplossingen te bieden voor hun uitdagingen van de komende jaren. Maak gebruik van tools die beschikbaar zijn, zonder dat je al te veel zelf moet gaan knutselen. Die tijd is echt voorbij."

Deze insteek wordt wat mij betreft leidraad voor de bijeenkomsten die we in 2017 organiseren. Verbinden en ontmoeten van bedrijven die elkaar nodig hebben. ICT-bedrijven, foodbedrijven, kennisinstellingen en zorginstellingen. Een mooie uitdaging voor het komende jaar.



BIG DATA EN PERSOONLIJKE DIENSTVERLENING HAND IN HAND BIJ STATEMENT REAL ESTATE

Statement Real Estate uit Utrecht loopt voorop in de wereld van de makelaardij. Het makelaarskantoor gaat graag met de tijd mee en maakt daarom gebruik van alle informatie over potentiële huurders en kopers die voor handen is. "Alles om onze klanten zo snel en goed mogelijk aan de perfecte huurders of kopers te koppelen", zegt directeur Theo Pranger.

De digitalisering van de maatschappij brengt enorme voordelen met zich mee. Waar vroeger door medewerkers van Statement de Gouden Gids van a tot z werd uitgelopen, bedrijfsadvertenties in kranten werden uitgezocht en rondjes door de regio werden gereden op zoek naar potentiële klanten, kunnen zij specifieke informatie nu heel makkelijk vinden met één figuurlijke klik op de muisknop. "Big data maakt onze zoektocht een stuk makkelijker. Bedrijven die willen verhuizen, gebruiken bepaalde zoektermen in Google. Wij kunnen in de software die we gebruiken heel makkelijk filteren en zo actief zoeken naar potentiële huurders. Samen met onze eigen marktkennis, we zijn zeer bekend in de regio Utrecht, leidt dit tot hoge scores. We hebben op deze manier al heel wat huurders en verhuurders blij gemaakt."

Maar waar de digitalisering van de maatschappij in veel gevallen leidt tot afstandelijkheid en onpersoonlijke dienstverlening, is dat bij Statement juist andersom. "We blijven onze eigen vakkennis en ervaring inzetten naast alle informatie die we via big data binnenkrijgen", belooft Theo Pranger. "Ons bedrijf bestaat sinds 1999. We gaan dus al heel wat jaren mee in dit vak. Momenteel werken we met vijf mensen. Je zou kunnen zeggen dat we alle bedrijfspanden in de regio Utrecht wel van binnen hebben gezien. Bovendien hebben we kennis paraat van de behoeftes die bestaan als het op bedrijfshuisvesting aankomt. We weten waar we het over hebben."

Al die kennis en ervaring wordt door de nieuwste manier van informatieverschaffing niet ondergesneeuwd. Theo Pranger: "Juist niet. Statement staat voor kwaliteit en voor korte lijnen. We zeggen wat we doen. Dat betekent dat we alle kennis en ervaring die

we in onze hersenpannen hebben zitten, je zou dat ook een vorm van big data kunnen noemen, inzetten naast de informatie die we uit de computer halen. Zodra we een potentiële huurder of koper op het oog hebben, benaderen we diegene persoonlijk. Nog steeds bezoeken we samen de bedrijfspanden. Je kunt tenslotte niet achter een computerscherm bepalen of een werkplek goed voelt en precies heeft wat je zoekt."

Theo Pranger ziet de laatste jaren een verschuiving in de huisvestingswensen van bedrijven. "Vroeger was een nette kantoorruimte voldoende voor veel werknemers. Tegenwoordig zijn de meeste organisaties

STATEMENT STAAT VOOR KWALITEIT EN VOOR KORTE LIJNEN. WE ZEGGEN WAT WE DOEN.

op zoek naar open, transparante ruimtes met shared facilities zoals kantines, moderne flexplekken en heldere spaces. Maar er zijn ook andere geluiden. Verschillende kantoorvarianten trekken verschillende bloedgroepen aan. Neem nou kantoorgebouw Creative Valley op bedrijventerrein Papendorp. De bedrijven die daar gehuisvest zijn, houden van de open en transparante omgeving. Zij voelen zich er thuis. Voor een technicus of een advocaat geldt dat niet. Zij zullen voor een ander soort omgeving kiezen om in te werken."

De sfeer in een kantoorpand bepaalt welke doelgroep zich er door aangetrokken voelt. "Big data kan nog zoveel informatie geven over een potentiële klant, maar de sfeer die hij zoekt in een bedrijfsgebouw, moet diegene

toch echt zelf aangeven. Alleen door panden te bezoeken, te bekijken en de ambiance te proeven, kom je daar achter." Big data helpt Statement dus om potentiële huurders en kopers makkelijker op te sporen, maar het traject dat volgt is nog altijd persoonlijk en kwalitatief. "We kennen de regio op ons duimpje en kunnen onze klanten daarom uitstekend begeleiden en adviseren."

Bij Statement begrijpen ze dat de vastgoedwereld met z'n tijd mee moet gaan om aan de behoeftes van bedrijven te blijven voldoen. "Er moeten gebouwen gecreëerd worden waar de mensen in willen werken. Een kledingstuk dat je niet mooi vindt, draag je niet. Met kantoorpanden is het net zo. Als je er niet thuis voelt, ga je er zeker geen bedrijfsruimte huren. We zien dat hospitality en flexibiliteit steeds belangrijker worden op de werkvloer. In Amerika proberen bedrijven hun medewerkers steeds meer bij alles te betrekken. Ze willen dat de werknemers trots zijn op de organisatie waarin ze werken. Dat bewerkstelligen ze onder meer door bedrijfspanden zo aantrekkelijk mogelijk te maken. Het is soms zo erg dat medewerkers niet meer naar huis willen. In Nederland gaan we ook steeds meer toe naar die situatie."

Verhuurders kunnen ervan uitgaan, dat als ze Statement vragen de juiste huurders voor hun bedrijfspand te zoeken, dat er actief gezocht wordt. "We betrekken onze klanten graag bij het hele proces", zegt Pranger. "We maken het visueel. Men kan precies zien wie we gebeld hebben en waarom. Als we eenmaal een potentiële huurder in het vizier hebben, begeleiden we diegene persoonlijk. Er is geen klant met wie we geen rondje langs verschillende panden hebben gereden. Op die manier maken we altijd de meest geschikte matches."



WBU Flex Alarm



Beveiligt leegstand of
tijdelijk onbemand



Met opvolging
bij melding



Veilig en tevens
Antikraak



Leegstand of tijdelijk onbemand? **WBU Flex Alarm houdt een oogje in het zeil**

Heeft u behoefte aan een tijdelijke beveiliging van zakelijke objecten/woningen? Dan biedt WBU Flex Alarm uitkomst. Een adequate inbraakbeveiliging MET opvolging bij melding. Ideaal voor vakantieperioden en (tijdelijke) leegstand van kantoren, magazijnen, vakantiehuisen, garages, boten en caravans.

Voor elke situatie een systeem

Te huur vanaf 1 week • Met opvolging bij melding • Aantrekkelijke tarieven/abonnementen • Voor particulier en zakelijk

www.wbubeveiliging.nl

WBU Beveiliging - Vechtensteinlaan 12G - 3555 XS Utrecht - 030 - 244 48 12



Techno Telematica B.V. is landelijk actief in de aanleg van installaties in de nieuwbouw en renovatie van utiliteitsprojecten, kleine maar ook grote verbouwingen en infrastructurele werken.

Ons vakgebied is onderverdeeld in de volgende disciplines: glasvezeltechniek, data- en telecommunicatie, elektro-techniek en de aanleg van vrijwel alle soorten bekabeling.

Als onderaannemer van diverse gerenommeerde installatiebedrijven hebben we al een breed scala aan projecten succesvol afgerond en ook directe opdrachten zijn voor ons geen probleem.

Referenties over diverse projecten kunt u aanvragen via het contactgedeelte van onze website.

WWW.TECHNOTELEMATICA.NL

Hoofdweg 850 - 2132 MC Hoofddorp - T. 023 5541649



WTC Utrecht eerste kantoor in Nederland met Well-certificaat

CBRE en BAM Bouw en Techniek gaan gezamenlijk het WTC Utrecht voorzien van een Well-certificaat, zo meldt Vastgoedmarkt. Dit certificaat maakt inzichtelijk dat het gebouw voldoet aan hoogste normeringen voor de gezondheid en welzijn van de toekomstige gebruikers. WTC Utrecht wordt hiermee het eerste kantorengedoeft in Nederland waaraan dit certificaat wordt toegekend. De Well Building Standard richt zich op het meten, certificeren en het bewaken van de gebouwenkenmerken die van invloed zijn op de gezondheid en welzijn van de gebruikers van een gebouw. WTC Utrecht zal 32.000 m² kantoor, horeca en retail bieden naast het Centraal Station in Utrecht. Het gebouw wordt op dit moment gerealiseerd. De bouwwerkzaamheden zijn in juni gestart, oplevering van WTC Utrecht is gepland voor begin 2018.

Foto: CBRE Global Investors



TE HUUR KANTOORRUIMTE - UTRECHTSEWEG 2 te DE BILT

Het betreft een zelfstandig representatief kantoorgebouw en bevindt zich op een uitstekende zichtlocatie langs de doorgaande weg van Utrecht naar Zeist. Het kantoorgebouw bestaat uit drie bouwlagen. Daarnaast is het vrijstaande kantoorgebouw ruim opgezet en voorzien van een eigen parkeerterrein en -kelder. In de nabije omgeving zijn diverse partijen gevestigd, zoals de Rabobank, PGGM, Triodos Bank en de ABN AMRO private banking.

BEREIKBAARHEID

Het kantoorgebouw is gesitueerd aan de Utrechtseweg aan de rand van Zeist, maar valt onder gemeente De Bilt. Het object is gelegen nabij de uitvalswegen A27 en A28 en hierdoor goed bereikbaar.

Het kantoorgebouw is tevens goed bereikbaar middels openbaar vervoer. Diverse busverbindingen van en naar Utrecht, Driebergen en

Amersfoort. De bushalte (Jordaanlaan/Kroostweg) is op loopafstand circa 5 tot 10 minuten.

VLOEROPPVLAK

Het totale vloeroppervlak bedraagt circa 3.446 m² v.v.o., welke als volgt verdeeld:

- circa 1.156 m² op begane grond;
- circa 1.095 m² op de 1e verdieping;
- circa 1.095 m² op de 2e verdieping;
- circa 100 m² in de kelder.

Deelverhuur is mogelijk en de ruimten zijn flexibel in te delen.

PARKEREN

Er is voldoende parkeergelegenheid in de afsluitbare parkeerkelder (43 parkeerplaatsen) en op het parkeerterrein (52 parkeerplaatsen) aan de voorzijde en naast het object gelegen. Het object heeft een parkeernorm van 1:36.

HUURPRIJS

Kantoorruimte:
EUR 125,- per m² per jaar,
te vermeerderen met BTW.

Archiefruimte:
EUR 70,- per m² per jaar,
te vermeerderen met BTW.

Parkeerplaatsen buiten:
EUR 500,- per plaats per jaar,
te vermeerderen met BTW.

Parkeerplaatsen binnen:
EUR 800,- per plaats per jaar,
te vermeerderen met BTW.



De Slinger Utrecht organiseert Betrokken Vastgoed Utrecht event

De Slinger Utrecht verzorgt op 7 februari 2017 voor de eerste keer het Betrokken Vastgoed Utrecht event. Dit nieuwe, terugkerende event belicht de laatste trends en ontwikkelingen, legt de link naar Utrecht en geeft door middel van inspirerende praktijkvoorbeelden een visie op betrokken vastgoed. Want de nieuwe maatschappelijke realiteit en het streven naar een gezonde en gelukkige stad is ook voor de vastgoedsector van steeds groter belang.

Vastgoed heeft een grote maatschappelijke impact op de stad. In de sector draait het nu om sociaal en duurzaam denken en doen, innovatiekracht en verbinding. Dagvoorzitter Wietse Walinga van kennisplatform DuurzaamGebouw zal deze dag de genodigden en sprekers uitdagen om met elkaar de discussie aan te gaan en de samenwerking op te zoeken bij bestaande en nieuwe initiatieven. Keynote-sprekers zijn trendwatcher Farid Tabarki van Studio Zeitgeist over trends en stedelijke ontwikkeling en stadmaker Marc van Leent van Bouwstenen voor Sociaal over maatschappelijk vastgoed. Zo ook sprekers van inspirerende praktijkvoorbeelden. Dit event wordt georganiseerd door De Slinger Utrecht en haar partners in samenwerking met Movares, Rabobank en DuurzaamGebouw. Genodigden zijn ondernemers, vastgoedprofessionals, stadmakers, start-ups, beleidsmakers, bestuurders, adviseurs bij de (gemeentelijke) overheid, maatschappelijke organisaties, woningbouwcorporaties en architecten. De Slinger Utrecht is het ondernemende netwerk van Utrecht met hart en ambitie voor de stad. Zij probeert ondernemend Utrecht te betrekken bij innovatie, sociaal en duurzaam. Voor meer informatie zie ook www.deslingerutrecht.nl.

Peter Busscher versterkt team Today's Logistics

Het team van Today's Logistics in Montfoort is sinds 1 december versterkt met Peter Busscher. Today's Logistics legt zich voornamelijk toe op logistieke dienstverlening waarbij het ontzorgen van haar opdrachtgevers centraal staat. Busschers, al meer dan twintig jaar actief in diverse functies binnen de logistieke sector en tot en met november dit jaar werkzaam als Projectcoördinator voor export van events bij CEVA Showfreight: "Na vijf jaar bij wereldwijd één van de grootste bedrijven op het gebied van Logistiek verantwoordelijk te zijn geweest bij de vestiging Utrecht voor export en projecten van evenementen in de meest brede zin van het woord, wil ik mijn ervaring nu graag in gaan zetten binnen een kleinere organisatie als Today's Logistics. Door het kleinschalige karakter ben ik meer flexibel om de wensen van klanten tegemoet te komen en veel sneller te schakelen als het op snelheid aankomt. Vandaar de keuze voor Today's, een prachtbedrijf met leuke collega's en veel potentie!" Bart Schreurs van Today's: "Wij zijn erg blij met de komst van Peter. Hij versterkt ons netwerk in de logistieke werelden. En komt precies op het goede moment in de ontwikkeling van ons bedrijf naar de volgende stap. Naast een achtergrond binnen de evenementen en projectlogistiek brengt hij de ervaring mee die hij jaren heeft opgebouwd bij het grootbedrijf van een absolute topspeler binnen de logistiek. Wat wil je nog meer!"

Overeenkomst met UK over pensioenregelingen via verzekeringsondernemingen

De Nederlandse overheid heeft met het Verenigd Koninkrijk (VK) een overeenkomst gesloten over de fiscale behandeling van VK pensioenregelingen via verzekeringsondernemingen. In de 'Competent Authority Agreement' wordt formeel vastgesteld dat VK verzekeringsmaatschappijen namens de VK pensioenregelingen de voordelen van het dividendartikel in het belastingverdrag NL-VK 2008 kunnen claimen. Hierbij worden een aantal voorwaarden gesteld onder andere met betrekking tot het verschaffen van bewijsstukken en verklaringen van de VK autoriteiten. De overeenkomst met het Verenigd Koninkrijk, die 22 december 2016 in werking is getreden, heeft terugwerkende kracht tot 1 januari 2011 (de inwerkingtredingdatum van het belastingverdrag NL-VK 2008).

MARIA VAN DER HEIJDEN OVER MVO-TRENDS IN 2017

'INVESTEREN IN DUURZAME WINST LOONT'

Binnenkort verschijnt het MVO Trendrapport 2017. Hierin presenteert MVO Nederland de trends die de economie en de samenleving ingrijpend beïnvloeden. Voor Utrecht Business licht Maria van der Heijden, directeur MVO Nederland, alvast een tipje van de sluier op. "Investeren in duurzame winst loont."

Investeren in duurzame winst draait volgens Van der Heijden niet alleen om financiële belangen. "Het gaat ook om winst voor het menselijk kapitaal. Meer aandacht creëren voor arbeidsparticipatie door mensen met een beperking, duurzame inzetbaarheid, vitaliteit en het optimaal benutten van talent en betrokkenheid van medewerkers. Thema's als ziekte en gezondheid worden steeds meer een omzet- en imago kans voor ondernemingen."

Het inclusief ondernemerschap gaat volgens haar veel verder dan alleen werkgelegenheid creëren voor mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt. Het gaat bijvoorbeeld ook over sociale innovatie. Hoe betrokken ben jij bij je medewerkers? Hoe zorg je ervoor dat mensen binnen een organisatie op een positieve manier met elkaar samenwerken?

Mensen hebben volgens Van der Heijden snel de neiging om zakelijk en privé van elkaar gescheiden te houden, "maar in mijn optiek zou je dit veel meer als één geheel moeten zien. Het realiseren van een duurzame wereld begint met het delen van persoonlijke verhalen en relaties. Inclusief betekent dat je alles insluit, oftewel je hele persoon inclusief je idealen."

FACILITEREN

Investeren in duurzame winst draait ook om winst voor de natuur en milieu. "Oftewel hoe we gezamenlijk kunnen zorgen voor een afvalloze en klimaatneutrale planeet."

De experts van MVO Nederland inspireren en versterken ondernemers op weg naar klimaatneutrale, circulaire en inclusieve bedrijfsmodellen. "Wij faciliteren hierin door coalities aan te gaan en netwerkbijeenkomsten en expedities te organiseren." Een voorbeeld van een succesvolle coalitie is de expeditie Duurzame Zorg. "Verduurzaming van de eigen organisatie betekent voor zorginstellingen op veel vlakken zowel een verbetering van kwaliteit als een verlaging van de kosten. In de MVO-expeditie speciaal voor de zorg werken zorginstellingen samen in een leer-

gang hiernaartoe. Zij volgen zowel individueel als collectief workshops, kennisbijeenkomsten en begeleidingsgesprekken."

Belangrijk hierbij is volgens Van der Heijden het samenbrengen van verschillende partijen. "Middels het Betonakkoord, een samenwerkingsverband van publieke en private partijen, is bijvoorbeeld de betonketen verder verduurzaamd. Speerpunten hierbij zijn CO₂-reductie, circulariteit, sociale aspecten en biodiversiteit."

IMVO

Voor komend jaar verwacht Van der Heijden dat internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (IMVO) nog meer gemeengoed wordt. "Bij internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen

VERDUURZAMING VAN DE EIGEN ORGANISATIE BETEKENT VOOR ZORGINSTELLINGEN OP VEEL VLAKKEN ZOWEL EEN VERBETERING VAN KWALITEIT ALS EEN VERLAGING VAN DE KOSTEN.

houd je je als bedrijf naast winstcreatie ook bezig met impact op people en planet bij je inkoop en productie. Het MVO-beleid wordt actief meegenomen in de internationale handelsrelaties die je als ondernemer hebt. Enkele thema's die van belang zijn voor IMVO: ketenverantwoordelijkheid, mensenrechten, kinderarbeid, het milieu en lokale corruptie." Dat er op het gebied van internationaal ondernemen al het een en ander is bereikt, bewijst het kledingconvenant, een samenwerking tussen brancheorganisaties in de kleding- en textielsector, vakbonden, maatschappelijke organisaties en Rijksoverheid, dat ook wereldwijd uniek is. Via het convenant worden de krachten gebundeld om samen te werken aan concrete verbetering en verduurzaming van de internationale kleding- en textielproductie-

Op 19 januari vindt het Nieuwjaarsevent plaats van MVO Nederland, voor alle partners en relaties van de organisatie, in Tivoli in Utrecht met als thema 'Investeren in duurzame winst'.

Een greep uit het programma:

- Een keynote van Kitty van der Heijden: ontwikkelingseconoom, directeur van het World Resources Institute en nummer 5 in de Trouw Duurzame 100.
- De presentatie van het nieuwe MVO Trendrapport: de belangrijkste ontwikkelingen op MVO-gebied waar elke ondernemer vroeg of laat mee te maken krijgt.
- Het MVO Verkiezingsdebat: kopstukken uit de landelijke politiek gaan met elkaar in debat over de (duurzame) economie, de arbeidsmarkt en de rol van de overheid in een veranderende samenleving.
- De SDG Marktplaats: voor netwerken en onverwachte ontmoetingen. De beste en leukste duurzame ondernemers van Nederland presenteren zich aan de hand van de 17 Sustainable Development Goals.

Dagvoorzitter is Rens de Jong.

Partners van MVO Nederland hebben onlangs per e-mail een officiële uitnodiging ontvangen. Daarmee kunnen zij inschrijven. Het Nieuwjaarsevent is exclusief toegankelijk voor partners en genodigden. Heeft u interesse om partner van MVO Nederland te worden? Surf dan naar: www.mvonederland.nl

keten. Problemen als gevaarlijke werkomstandigheden en milieuvervuiling worden hierbij gezamenlijk aangepakt. Inmiddels hebben 75 kledingmerken het convenant ondertekend.

IMVO-VOUCHERS

Sinds kort kunnen ondernemers die over de grens ondernemen gebruik maken van IMVO-vouchers. "Veel ondernemers zitten vol vragen wat internationaal ondernemen betreft. Zo zijn er over de grens vaak afwijkende wetgevingen, onbekende omstandigheden en andere ethische normen. Onze IMVO-vouchers kunnen de ondernemer hierbij helpen."

Met de IMVO-vouchers kunnen ondernemers die internationaal ondernemen vijftig procent van de gemaakte kosten omtrent adviesvra-



wopereis

SOLAR



Vlijtstraat 7 - 7005 BN Doetinchem - T: +31 (0)314 - 377 511 - M: info@wopereis-solar.nl

WWW.WOPEREIS-SOLAR.NL



Premier Rutte in gesprek met deelnemers aan het Betonakkoord tijdens een werkbezoek aan MVO Nederland. "Gaaf dat dit gebeurt," zei Rutte. "Het Betonakkoord kan dienen als hefboom voor andere sectoren." Foto: BAASIN fotografie.

gen terug krijgen (tot €10.000,- excl. btw). Hierbij kan een eigen adviseur gekozen worden of een adviseur uit het netwerk van MVO Nederland. Samen wordt er gekeken naar waar de behoefte bij de ondernemer ligt. Hierbij kan gedacht worden aan advies, onderzoek of training met betrekking tot importeren, exporteren en investeren in relatie tot duurzaamheidsvraagstukken. Zo'n 150 ondernemers hebben er al gebruik van gemaakt, en MVO Nederland heeft nog meer vouchers beschikbaar.

NIEUWJAARSEVENT

Tijdens het Nieuwjaarsevent op 19 januari a.s. zullen de trends voor 2017 verder uit de doeken gedaan worden. "Het Trendrapport bestaat uit zeventien onderwerpen die een raakvlak hebben met armoede, honger, gezondheid, energie, klimaat, voedseltransitie en stedelijke ontwikkeling", aldus Van der Heijden. "Uit een CBS-rapport dat in november gepubliceerd werd, blijkt dat we hier in Nederland relatief goed scoren op werkgelegenheid, onderwijs, recht en veiligheid. Maar op het gebied van hernieuwbare energie, klimaat en inkomensverdeling tussen man en vrouw scoren we minder. Hoe we dat willen rechtzetten, bespreken we onder andere op het event."

Een belangrijke trend volgens Van der Heijden is dat duurzaamheid overal te vinden is.

"Wij noemen dit ook wel 'duurzaamheid bij de kapper'. Zelfs Jan met de pet heeft het vandaag de dag over duurzaamheid en je ziet steeds vaker dat mensen hun producten bij de buurtboer kopen of een eigen moestuin hebben."

Ook de deeleconomie zet verder door. "We kopen niet meer alles zelf, maar ruilen met anderen fietsen, kleding en auto's. Wat er al is gebruiken we zo beter, en er hoeft minder te worden geproduceerd. Dat scheelt veel grondstoffen en energie. Ook zie je allerlei initiatieven ontstaan op het gebied van verspilling van voedsel. Momenteel wordt in Nederland een derde van het voedsel verspild, dat kan natuurlijk niet langer zo. Gelukkig ontstaan er creatieve ideeën, zoals Kromkommer. Groenten die te dik, te krom of te klein zijn, worden teruggebracht op het bord en zelfs als bijzonder gepresenteerd." Het verhaal achter het product, dat is iets wat steeds meer consumenten interesseert. "Je wil graag de herkomst van dat ene jurkje weten of van dat gerecht in het restaurant. Wanneer je dit als ondernemer goed aanpakt, kan deze benadering zelfs een USP worden en je geld opleveren. Duurzame winst dus."

Wie is Maria van der Heijden?

Maria heeft ruim 30 jaar ervaring in verschillende sectoren van het Nederlandse en internationale bedrijfsleven, in zowel grote (Rabobank en Randstad) als midden- en kleinere bedrijven (Bloemenveiling Flora Holland, Women on Wings). Als eindverantwoordelijk CEO is ze ervaren en bedreven in stakeholdermanagement, governance, verdienmodellen, maatschappelijk ondernemen en marketing.

Maria zet haar talent en energie in om de wereld vooruit te helpen. Ondernemen gaat volgens haar over waarde creëren voor mens en milieu, en bedrijven die verder kijken dan de traditionele verlies- en winstrekening. Andere onderdelen van haar werk zijn een bestuursfunctie bij NICCT, The Netherlands India Chamber of Commerce, en een commissarisfunctie bij Cono Kaasmakers. Maria is met Ellen Tacoma de stuwende kracht achter Women on Wings, een sociale onderneming die één miljoen vrouwen aan het werk wil helpen op het platteland van India. Door Women on Wings hebben inmiddels 207.500 vrouwen daar een inkomen en 622.500 kinderen beter onderwijs en voeding.

1000 m² INSPIRATIE

In onze showroom kunt u volop ideeën opdoen hoe u uw woning sfeervol, en in geheel eigen stijl kunt inrichten. Kom daarom snel eens langs voor een verhelderende nieuwe kijk op woninginrichting bij Vocking Interieur, Ambachtsweg 1 in Nieuwegein.

VLOERKLEDEN



o.a. Brink & Campman, Harlequin, Brinker, De Munk Carpets, NI-Label, en Sanderson.

De voordelen van Vocking Interieur:

- grootse keuze
- duidelijk advies
- vakkundige stoffeerdere
- CBW zekerheid

P Gratis

PVC-vloeren Laminaat
Houten vloeren Marmoleum
Vinyl Tapijt Matten Horren
Behang Binnenzonwering
Gordijnen Vitrage Shutters

VLOEREN EN RAAMBEEKLEDING

VLOEREN EN VLOERBEDEKKING

Grootse keuze in tapijt en vinyl, kijk, vergelijk en maak uw keuze uit de honderden showstalen in merken als Desso, van Besouw, Novilon, Parade en Interfloor.

In onze harde vloerenhoek showen wij een uitgebreide en stijlvolle collectie moderne en rustieke, "woodlook" vloeren. Hout, laminaat en PVC van o.a. de merken Meister, TFD, Quickstep, Mflor, Therdex, Hollandsche vloeren, Moduleo en Hakwood.



Luxaflex[®]

Gallery

RAAMBEEKLEDING

In het binnenzonwering-eiland met daarin de merken Luxaflex[®], BeCe, NL-Label, Velux en Jasno Shutters laten wij de diverse stijlen en mogelijkheden demonstratieklaar zien.

Grootse gordijnencorner met ruim 200 showgordijnen en honderden stalen van de merken Eijffinger, JAB, Kobe, Artelux, dePloeg, Kendix en NL-Label.

interieur
VOCKING
vloeren & raambekleding

Showroom: Ambachtsweg 1 - Nieuwegein www.vockinginterieur.nl

Maandag 13:00-17:00 uur Dinsdag t/m vrijdag 09:00-17:00 uur zaterdag 10:00-17:00 uur koopavond vrijdag 18:00-21:00 uur

FINANCIËEL MANAGEMENT





INTERVIEW MET OUD-MINISTER WILLEM VERMEEND

"ZET TECHNOLOGIE IN, ANDERS OVERLEEF JE HET NIET"

Den Haag - Oud-minister Willem Vermeend is internetondernemer en FinTech ambassadeur voor het kabinet. Hij weet als geen ander hoe bedrijven en gemeenten nieuwe technologie in kunnen zetten en heeft zo zijn ideeën over ondernemerschap. We stelden hem er een aantal vragen over.

JE BENT VORIG JAAR FINTECH AMBASSADEUR GEWORDEN. WAT HOUDT DIT PRECIES IN?

"Als fintech ambassadeur sla ik de brug tussen de Haagse politiek en de financiële sector (o.m. banken en pensioenfondsen). Samen proberen we met ideeën te komen waardoor de sector bestand wordt tegen de concurrentie. Concurrentie die vaak komt van bedrijven die door voorop te lopen met digitalisering en slimme technologie omzet van achterblijvers wegnemen. Ik ben trouwens van mening dat Nederland alleen kan overleven als de economie in Nederland met smart (digitalisering in combinatie met de nieuwste technologie) koploper in de EU wordt. Daarbij gaat het bijvoorbeeld om internet of things, 3D-printen, big data, kunstmatige intelligentie, robots, drones, bio- en nano tech en blockchaintechnologie. Maak je als bedrijf daarvan onvoldoende gebruik, dan is de kans groot dat je het niet overleeft."

JE BENT NA DE POLITIEK WEER GAAN ONDERNEMEN. WAAR KOMT DIE ONDERNEMERSDRANG VANDAAN?

"Ik ben het gewend. Ik kom uit een ondernemersgezin en hielp op mijn zevende al in de modelmakerij en timmerfabriek van mijn vader, samen met mijn vier broers. Hartstikke leuk vond ik dat, het zagen en timmeren. Door het werk in de fabriek van mijn vader ben ik wel gevormd en leerde ik al vroeg het ondernemerschap. Ik ben als ondernemer nu vooral bezig met alles wat te maken heeft met digitalisering en technologie, van 3D-printen en blockchain tot kunstmatige intelligentie en drones."

HOE BLIJF JE ALS ONDERNEMER GEMOTIVEERD?

"Vaak wordt een bedrijf met enthousiasme opgezet en neemt dat later af. Probeer voortdurend dat enthousiasme erin te houden. Er moet passie zitten en die passie moet blijven." Wat is je gouden tip voor ondernemers?
"Elke ondernemer moet optimaal op de hoogste zijn van de mogelijkheden die

DE UOA GEEFT NOG ALTIJD EEN BUSINESS COURSE AAN STARTENDE ONDERNEMERS. IN DE LOOP DER JAREN ZIJN DE PROGRAMMA'S ECHTER AANZIENLIJK UITGEBREID.

digitalisering en nieuwe technologie bieden voor meer efficiency binnen het bedrijf, maar vooral ook voor het in de markt zetten van nieuwe producten en diensten of verbeteringen van bestaande diensten en producten. Zorg dat je op de hoogte bent, maar ook dat je voldoende tijd besteedt om te bezien hoe je met deze kennis en de inzet daarvan je bestaande businessmodelsnel kunt vernieuwen. Begin met het digitaliseren van alle productie- en bedrijfsprocessen en onderzoek daarna de mogelijkheden van de inzet van nieuwe technologie in je onderneming. Aansprekende voorbeelden zie ik in de zorgsector. De komende tien jaar wordt preventie in de zorg steeds belangrijker, zoals slimme digitale en technologische toepassingen waarmee je jezelf je eigen gezondheid en

fitheid kunt monitoren. Ik heb zelf een polsbandje dat mijn conditie bijhoudt. Laatst zat ik op de bank en hoorde ik: 'Willem, het wordt tijd dat je nog een rondje gaat lopen.'

Herinrichting

Den Haag is bezig met de herinrichting van de Binckhaven, een gebied dat gepositioneerd is als urban lab voor start-ups. Vermeend: "De Binckhaven is een goede locatie voor start-ups. Ik zou er een Cyber Security Tower willen plaatsen: een ruimte waar ontwikkelaars werken aan nieuwe beschermingsmethoden tegen cybercrime en een kennis- en ontwikkelingscentrum waarmee je wereldwijd kunt scoren, met zowel opleidingen als slimme technologie waarmee cybercrime kan worden aangepakt. Wereldwijd staat cybersecurity hoog op alle agenda's. Internationaal probeert Den Haag zich op de kaart te zetten als stad waar het thema veiligheid een hoofdrol speelt. Er worden veel conferenties over gehouden en Europa is er gevestigd. Op dit moment is er al veel juridische – en technische kennis. Dit moet alleen wel verder worden uitgewerkt, in samenwerking met slimme bedrijven en internationale start-ups met nieuwe technologie bijvoorbeeld. Den Haag zou dé stad kunnen worden waar je naar toe gaat voor kennis en slimme oplossingen tegen cybercrime." binckhaven.nl



ROEP OM MEER PROFESSIONALITEIT BIJ CROWDFUNDING

MILJARDENBUSINESS MOET VOLWASSEN WORDEN

Als het gaat om crowdfunding hoort Nederland bij de Europese koplopers. De opmars van deze alternatieve financieringsvorm houdt zeker nog aan, met een verwachte groei tot 200 miljoen euro dit jaar. Wel waarschuwt de AFM dat investeerders de risico's van crowdfunding onderschatten. Resultaten en rendement zijn vaak minder dan wordt voorgespiegeld, de faalkans is groter. Dit neemt niet weg dat crowdfunding voor kredietvragers en financiers een aantrekkelijke optie kan zijn.

Het onderzoek "Current State of Crowdfunding in Europe" van het pan-Europese kenniscentrum Crowdfundingweb geeft inzicht in de status quo van dit financieringsinstrument in 25 landen. Volgens de in maart gepresenteerde resultaten ging vorig jaar in Nederland naar schatting 128 miljoen euro om in crowdfunding. Bijna 100 miljoen daarvan betrof leningen aan bedrijven. Op de totale financieringsmarkt een bescheiden bedrag. Wel brengt het Nederland op het gebied van crowdfunding aan de Europese top.

NUMMER 2

Koploper is het Verenigd Koninkrijk met een crowdfundingmarkt van meer dan 2,5 miljard euro. Aan de overzijde van het Kanaal komt al 10% van het vreemd vermogen in het mkb van alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding. Daarbij zijn institutionele beleggers de grootste financiers. Na Frankrijk, Duitsland en Zweden neemt Nederland de vijfde positie in. Afgezet tegen het bevolkingsaantal is Nederland zelfs nummer 2, na het Verenigd Koninkrijk.

NIET ZO COOLE KOELER

Financiering door de crowd kent meerdere vormen. Bij leningcrowdfunding betalen bedrijven het verstrekte geld met rente terug. In het geval van equitycrowdfunding worden aandelen verstrekt in ruil voor financiering. Via platforms als Kickstarter is vaak sprake van korting door de voorfinanciering van nog te ontwikkelen producten of initiatieven. Het aanbod is hier zeer divers, variërend van kleding en gadgets tot boeken en nog veel meer. De enthousiast gepresenteerde ideeën

slagen niet altijd. Zo haalden de makers van de veelbesproken Coolest Cooler ruim 13 miljoen dollar op via Kickstarter. Na grote problemen met de productie ging het bedrijf begin dit jaar failliet.

ULTIEM MARKTONDERZOEK

Voor bedrijven met kredietbehoefte is crowdfunding een laagdrempelige manier om in een korte tijd een groot publiek te bereiken. Dat kan niet alleen de benodigde financiering opleveren, maar is in feite ook het ultieme marktonderzoek. Daarbij wordt immers niet gevraagd of iemand in een bedrijf, product of dienst gelooft maar of hij of zij er ook daadwerkelijk in wil investeren. Lukt dat in voldoende mate dan zegt dat veel over de slagingskansen. Ook het vermogen om een netwerk op te bouwen en aan te spreken, wordt met crowdfunding getest. Een belangrijk aspect van ondernemerschap.

MEER TRANSPARANTIE

Mede door de terugtrekkende banken – zij zien crowdfunding als een welkome aanvulling – raken steeds meer partijen vertrouwd met het instrument. Kijkend naar de impact in het Verenigd Koninkrijk is in ons land nog veel ruimte voor groei. Nu de omvang van crowd-

“HET ZOU ZONDE ZIJN ALS FUNDERS ZICH MISLEID VOELEN EN HET VERTROUWEN IN CROWDFUNDING VERLIEZEN.”

funding toeneemt, stijgt ook de roep om meer professionaliteit. Crowdfunders zijn vaak niet transparant genoeg, constateert het eerdergenoemde rapport van Crowdfundingweb. Daardoor kon een groot deel van de Europese experts waar de onderzoekers mee samenwerkten geen betrouwbare data over hun thuismarkt produceren. Ook de AFM is kritisch over crowdfunding. Volgens de toezichthouder onderschatten investeerders de risico's die samenhangen met deze financieringsvorm. De AFM baseert zich op de eerste uitkomsten in een evaluatie van de crowdfundingvoorschriften die per 1 april 2016 zijn geïntroduceerd. Een deel van de investeerders zou de faalkans te laag inschatten. En een veronderstelde 2,5% mislukte projecten vindt de AFM niet realistisch.

RENDEMENT IS LAGER

Lex van Teeffelen is lector financiële en economische advisering aan de Hogeschool



De Coolest Cooler haalde ruim 13 miljoen dollar op via Kickstarter.

Utrecht en volgt de ontwikkelingen op het gebied van crowdfunding op de voet. Hij meldt dat in 2016 naar verwachting een kleine 200 miljoen wordt geïnvesteerd vanuit de crowd, vooral in het Nederlandse mkb. Ruim driekwart van dit bedrag wordt volgens Van Teeffelen besteed aan het verstrekken van leningen. De lector investeert ook zelf en heeft in een aantal crowdfunders een portfolio opgebouwd. In een blog maakt hij melding van zijn ervaringen. In plaats van de beloofde percentages tussen de 3,5 en 8% blijkt het werkelijke rendement ongeveer de helft lager. Er wordt namelijk geen rekening gehouden met de tussentijdse aflossingen. Hierdoor wordt het bedrag waarover de beloofde rente wordt uitgekeerd lager. Verder moet nog rekening worden gehouden met de kosten en schade door eventuele wanbetalers.

IMAGOPROBLEEM

Maar al is het rendement lager dan verwacht, Van Teeffelen schat in dat de crowdfunding in zijn portfolio meer opbrengt dan een spaarrekening of deposito. De lector blijft fan. "Crowdfunders kunnen ondernemers financieren die voor banken niet interessant zijn. Dat ligt voor een belangrijk deel in de hoge kosten en weinig innovatieve ICT en werkwijze van de banken." Wel roept Van Teeffelen op tot een eerlijke informatieverstrekking door de werkelijke rendementen te vermelden. "Geef funders transparante informatie vooraf op de website en binnen hun portfolio. Geef de netto effectieve rente

weer, dan kun je die vergelijken met beleggen en bankrentes. En laat betalingsachterstanden en niet-terugbetalingen real-time zien. Anders krijgt crowdfunding op termijn hetzelfde imagoprobleem als banken nu hebben. Het zou zonde zijn als funders zich misleid voelen en hun vertrouwen in crowdfunding verliezen."

DUURZAAM EN PROFESSIONEEL

De recente oprichting van de Stichting Crowdfundersbelangen moet bijdragen aan de noodzakelijke professionalisering van de sector. De stichting behartigt de collectieve belangen van beleggers c.q. crowdfunders. De stichting wil als onafhankelijke toezichthouder opereren op ondernemingen en instellingen die door middel van crowdfunding zijn gefinancierd. Ook wil zij het gebruik van zekerheden als pandrecht bevorderen. "Crowdfunding wordt een miljardenbusiness maar moet snel volwassen worden," vinden Mark Olie en Stephan van de Vusse, bestuurders van Stichting Crowdfundersbelangen. "De AFM wil deze vorm van financiering verduurzamen en professionaliseren maar maakt zich zorgen over het te lage risicobesef van beleggers en het risicobeheer van lopende trajecten. Als crowdfundingplatforms zich aansluiten bij een onafhankelijke toezichthoudende stichting, krijgt de sector het door de AFM beoogde duurzame en professionele karakter."



OPROEP MKB-NEDERLAND EN PORT4GROWTH:

"MEER AANDACHT VOOR SNELLE GROEIERS"

Als het gaat om het aantal groeiondernemingen presteert Nederland matig. Door meer open te staan voor kennis van andere bedrijven, kunnen scale-ups sneller stappen zetten. Een programma van MKB-Nederland en Port4Growth moet kruisbestuiving bevorderen. Beide organisaties doen ook een beroep op de politiek: "Gezien hun bijdrage aan de economie verdienen snelle groeiers minimaal dezelfde aandacht als starters."

Nederland telt relatief veel ondernemers. "Op dat gebied doen we het zelfs beter dan de Verenigde Staten," zegt Leendert-Jan Visser, directeur van MKB-Nederland. "Kijk je echter naar het percentage snelgroeiende bedrijven dan presteert ons land matig, ook Europees gezien. Door de regelgeving is het ondernemerschap hier sterk ingekaderd. Zeker bedrijven met veel dynamiek zoals snelle groeiers hebben daar last van. Neem het voorbeeld van een ondernemer die kansen ziet en daarom het liefst zes mensen ineens aan wil nemen. Door het starre ontslagrecht vindt hij het risico te groot en begint eerst maar eens met twee. Dergelijke verhalen hoor ik vaak. De manier waarop onze arbeidsmarkt is ingericht, belemmert bedrijven in hun ontwikkeling." Een

slechte zaak, benadrukt Visser. "Snelle groeiers zijn cruciaal voor de werkgelegenheid en economische groei."

SOLITAIR

Joop de Jong kent snelle groeiers als geen ander. Als ondernemer en oprichter van Port4Growth houdt hij zich al dertien jaar intensief bezig met deze groep ondernemers. Met een omvangrijk netwerk, evenementen als de High Growth Awards, co-creatiesessies en trainingsprogramma's ondersteunt Port4Growth bedrijven bij groei. "Nederland kent veel minder scale-ups dan het Verre Oosten of de VS. Daar zijn netwerkstructuren vanzelfsprekender, makkelijker toegankelijk ook. Nederlandse groeibedrijven opereren

vaak relatief solitair. Je merkt toch vaak dat ieder voor zich het wiel aan het uitvinden is. Je collega-groeiondernemer is meestal de beste adviseur en door gebruik van elkaar te maken, kun je fouten vermijden en nog sneller groeien."

TWEERICHTINGSVERKEER

Om deze kruisbestuiving te stimuleren, sloegen MKB-Nederland en Port4Growth de handen ineen. Met het programma "Klein helpt groot" zorgen zij voor uitwisseling van kennis, ervaring en inspiratie tussen ambitieuze groeibedrijven en corporates als ING, PostNL en Pink Elephant. "Nu de crisis achter ons ligt, is er een enorme economische dynamiek," zegt Visser. "Innovaties leiden in hoog tempo tot

Leendert-Jan Visser en Joop de Jong: "Durf het aan om iets extra's te ontwikkelen voor snelgroeiende bedrijven."

alternatieve businessmodellen. Om de vinger aan de pols te houden van nieuwe ontwikkelingen en technieken zoeken grote ondernemingen steeds vaker naar verbinding met jonge, innovatieve bedrijven. Die kunnen op hun beurt leren van de ervaring en hoge mate van professionaliteit bij grote corporates."

In het programma nemen beide type bedrijven deel op basis van gelijkwaardigheid. De Jong: "In het verleden heette het dat de corporates het mkb gingen helpen. We hebben dat omgedraaid: klein helpt groot. Er is tweerichtingsverkeer op basis van gelijkheid, met erkenning van de specifieke vaardigheden en mindset van snelle groeiers. Dit bepaalt voor een belangrijk deel de kracht van het programma."

EYEOPENERS

Bij de kick-off van "Klein helpt groot" tijdens de High Growth Summit op 24 juni 2016 waren in een unieke setting groeiondernemers, corporates maar ook vertegenwoordigers van politiek en overheid aanwezig. Er is een Groeiagenda opgesteld met tien actiepunten. "Aan de hand daarvan vinden co-creatiesessies plaats over specifieke thema's. Deelnemers gaan samen op zoek naar mogelijke oplossingen. Daarbij is er een natuurlijke interactie tussen corporates en snelle groeiers. De openheid is groot; men is nieuwsgierig naar elkaar kennis." Er ontstaan waardevolle connecties, ziet Visser. "Dat gebeurt niet langs de traditionele formele route via de top van bedrijven, maar rechtstreeks en persoonlijk. Deelnemers zitten daardoor direct midden in elkaars organisaties en netwerken. Ook in de toekomst plukken zij daar de vruchten van."

PIEKEN EN DALEN

Personeel is één van de gezamenlijk geformuleerde aandachtsvelden. De Jong: "Een werkgroep heeft het initiatief genomen tot een pilot

om de arbeidsmobiliteit te vergroten, inclusief digitaal platform. Door medewerkers uit te wisselen, kunnen zij kennis delen én elkaars pieken en dalen helpen opvangen."

Andere co-creatiesessies gaan over database-marketing en financiering. "Er zijn veel verschillende financieringsmogelijkheden maar het ontbreekt snelle groeiers vaak aan een goed overzicht," zegt Visser. "Bij deze sessie kijken we niet alleen naar het bestaande aanbod maar gaan een stap verder. Het zou me niets verbazen als beter inzicht in de behoeftes van snelle groeiers ook leidt tot concrete nieuwe financieringsproducten."

VLIEGWIEL

Tijdens de lancering van "Klein helpt groot" waren zo'n zeventig snelle groeiers aanwezig. De Jong: "Bij de co-creatiesessies die invulling geven aan de actiepunten van de Groeiagenda zijn vervolgens weer nieuwe groeiondernemers aangehaakt. Zo wordt het programma steeds krachtiger en gaat het vliegwiel sneller draaien." In juni 2017 vindt opnieuw een High Growth Summit plaats. "Dan inventariseren we de resultaten en wordt duidelijk waar nog extra inspanningen nodig zijn."

De sleutel tot het stimuleren van groeiondernemingen ligt deels bij de overheid. "Er zijn tal van initiatieven om starters te ondersteunen, bijvoorbeeld via StartupDelta. Hoe belangrijk nieuwe bedrijvigheid ook is, gezien hun bijdrage aan de economie verdienen snelle groeiers minimaal dezelfde aandacht. En gezien het verhoudingsgewijs geringe aantal scale-ups is er in Nederland nog veel winst te halen."

POLITIEKE MOED VEREIST

Om hun potentieel ten volle te benutten, zijn veel Nederlandse groeibedrijven ook in het buitenland actief. "Bij de werving van nieuwe medewerkers zijn ze eveneens vaak internati-

onaal georiënteerd," constateert Visser. "Het is dus van groot belang dat er geen handelsbarrières ontstaan en het vrije verkeer van talent gewaarborgd blijft."

In de aanloop naar de verkiezingen heeft de directeur van MKB-Nederland een oproep voor de politiek. "Durf het aan om iets extra's te ontwikkelen voor snelgroeiende bedrijven. Ondersteun deze doelgroep met specifieke instrumenten, bijvoorbeeld fiscaal of op de arbeidsmarkt. Het zou goed zijn als een volgend kabinet deze handschoenen opneemt. Dat vereist politieke moed maar die betaalt zich dubbel en dwars terug."

FINANCIERING BLIJFT BOTTLENECK

Financiering is nog altijd een belangrijke bottleneck voor snelle groeiers. "Ondanks alle initiatieven is Nederland terughoudend als het gaat om risicovolle investeringen," weet Visser. "Banken leggen het accent op zekerheid. Die ontbreekt vaak bij snelle groeiers met nieuwe producten en ideeën." Personeel heeft volgens De Jong financiering afgelost als belangrijkste belemmering voor groeibedrijven. "Maar dit betekent zeker niet dat financiering substantieel eenvoudiger is geworden. Al is er veel kapitaal op de markt, dit vindt nog onvoldoende zijn weg naar snelle groeiers. Dat ligt deels aan de kapitaalverstrekkers maar ondernemers moeten ook de hand in eigen boezem steken. Ze zijn vaak huiverig om hun zeggenschap kwijt te raken. Jammer, want veel bedrijven hebben de potentie om ook internationaal snel door te groeien. Als deze groei alleen uit de cashflow gefinancierd wordt, zet dat een rem op de ontwikkeling."

65



Rondetafelsessie bij de kick-off van "Klein helpt groot"

A man with dark curly hair, glasses, and a blue sweater is looking slightly to the right with a thoughtful expression. The background is a blurred brick wall. The title 'Verborgen goud' is written in a white, cursive font over the image.

Verborgen goud

Waarom een scherpe positionering voor de spiegel begint

Ze worden soms kunstig bij elkaar geharkt. Argumenten om de klanten te overtuigen. Unique Selling Points waar geen concurrent aan kan tippen. Specificaties die tot ver achter de komma ongeëvenaard moeten zijn. En toch: het knaagt. Is dat nou het hele verhaal? En da's niet gek. Het verborgen goud zit een laagje dieper, ligt voor het oprapen en kan oogverblindend glanzen. Lees eens mee!

Ondernemers, hun verkopers en hun marketeers hebben soms het gevoel dat er iets ontbreekt. Het gevoel dat het verhaal niet af en het gezicht niet eigen is. Het gevoel dat de ware talenten van de organisatie niet 'over komen'. En soms ronduit de conclusie dat er gewoon niet echt een verhaal is. Wat is er aan de knikker? Waarom ontbreekt het succesvolle organisaties soms aan een scherpe positionering? Waarom laten gevestigde bedrijven zich soms links en rechts inhalen door nieuwkomers met een hoop tamtam?

Onweerstaanbaar voor nieuwe klanten

Het grote geheim alias de sleutel tot succes, is als verborgen goud. Het goud is overal. Het blinkt in alles, tenzij dat 'alles' door een laag vertroebelend stof bedekt is. Het is zichtbaar in de hele organisatie, in de mensen, de producten, het pand, alles wat gebeurt en alles wat niet gebeurt, de keuzes die gemaakt en die niet gemaakt worden, de hoogtepunten en de dieptepunten. Dat verborgen goud kan – als het maar schittert – onweerstaanbaar zijn voor nieuwe klanten. Het kan medewerkers met een diep gevoel van trots vervullen en het beste in hen wakker maken. Dit goud kan zelfs de meest homogene, universele producten en diensten een diepe glans geven.

Zo is het gekomen

Er is niets geheimzinnigs aan dit goud, al heb je het misschien nog nooit van dichtbij gezien. Het is je identiteit. Het kloppend hart van je organisatie. Het deel onder de waterspiegel, dat 'm eenvoudigweg zit in wie je bent. De manier waarop de organisatie functioneert, de unieke cultuur, de verborgen drijfveren, de dieperliggende waarden en overtuigingen: ze geven je organisatie – én alles wat die organisatie voortbrengt – een eigen kleur. In deze kleur is heel vaak het karakter van de oprichter c.q. ondernemer zichtbaar. De man die ooit als éénpitter begon. Die deed wat hij dacht, die was wat hij zei. Binnen- en buitenkant waren congruent. Alles klopte. Maar toen. Toen kwamen er

medewerkers, en zij waren niet wie hij was. Toen werd er een advertentie in elkaar gefietst, en een brochure, en een website. Ze vertelden het verhaal allemaal niet precies zoals hij het voelde, en zoals hij zelf vertelde, maar het was een verhaal. Het bedrijf werd groter, en de ondernemer omringde zich met mensen die bij hem pasten. Mensen die hij nodig had. Steeds meer beslissingen werden door anderen genomen, al hield hij het voor het zeggen. Langzaam maar zeker werd zijn organisatie een ding op zich, een zelfstandig organisme, en het goud raakte verstopt. Dertig, tachtig, honderdvijftig, driehonderd medewerkers verder, soms twee of drie overnames later en tal van successen rijker, komt ineens de vraag. Wie zien wij eigenlijk? Wie is onze ziel? Waar zit ons goud? Waartoe zijn wij op aarde? En – iets minder existentieel mag ook – hoe krijgen we nu eindelijk ons verhaal eens over de Bühne?

Onvervreemdbaar, echt

Het antwoord: ontdek wie je bent. Hoe mooi je bent als organisatie. Als er iets onvervreemdbaar is aan een organisatie, is het wel de identiteit. Dat wat je bent. Producten en diensten kunnen worden geïmiteerd. Maar identiteit is altijd uniek. Gek genoeg is het dit verborgen goud, dat heel vaak niet voor goud wordt aangezien. Het bestaan wordt zelfs bijna ontkend. 'Identiteit? Hmm. Doen we niet aan.' 'Emotie speelt geen rol bij ons.' 'In onze markt draait alles om prijs.' 'Wij hebben alleen een productmerk.' OK. Begrijpelijke bezwaren voor wie al jarenlang zijn eigen goud voor gebakken lucht aanziet. Maar ook een prachtige onthulling van niets minder dan... identiteit. Een prachtige projectie van het innerlijk op de buitenwereld. Wie niet gelooft in identiteit, gelooft ergens anders in. Keiharde productvoordelen bijvoorbeeld. Onovertroffen innovaties, of superstrak georganiseerde processen. Misschien is je organisatie daar helemaal op ingericht. Geen soft geklets alsjeblijft, maar meetbare, tastbare en liefst ook zichtbare voordelen. ►



**Wie niet gelooft in identiteit, gelooft ergens anders in.
Keiharde productvoordelen bijvoorbeeld.**



De nieuwe presentatieruimte van G2O

Ontdek je eigen schat

Schitterend. Kom maar op, nog meer bezwaren graag. Ze onthullen langzaam maar zeker je identiteit. Ze maken gaandeweg duidelijk waar de energie van gaat stromen. Ze wijzen steeds duidelijker in de richting van... het verborgen goud.

Welkom in de mijnen van je eigen organisatie. Mogen we je identiteit ontrafelen en vertalen naar een scherpe positionering? Mogen we je meenemen door de wondere wereld van aan het zicht onttrokken drijfveren? En mogen we ook laten zien hoe hier een onuitputtelijke bron van concurrentiekracht schuil gaat?

Drijfveren: sturende krachten

Een klein tipje van de sluier. Er is iets bijzonders dat tussen mensen en organisaties kan stromen. Energie. Klinkt vaag, is concreet. Het gevoel dat het 'klikt' met iemand, of dat 'we gewoon bij elkaar passen'. Zo'n onderbuikgevoel. Nee, begin niet meteen over de prijs. Je zult vast en zeker in een markt zitten waarin prijs een rol speelt, doorslaggevend is misschien. Maar niet alleen. Je prospects weten dat alleen vaak zelf niet, want zij hebben eveneens zo'n onderbuikgevoel. Drijfveren bevinden zich in ons onbewuste, in ons limbisch brein, waar we geen woorden aan instinctieve gevoelens koppelen. Daarom kennen we hun kracht niet. Maar drijfveren doen twee dingen: ze verbinden en ze conflicteren. Laat een rasechte wiskundige maar eens een dag lang samenwerken met een snoeiharde verkoper. Laat een doorgewinterde Willy Wortel maar eens een weekje doorbrengen met een strakke boekhouder. Zet een hartelijke zorgverlener maar eens naast een berekenende zakenman. Toch 'n verschilletje. Nee, niet zozeer in competenties. Dat ze zich totaal niet met elkaar kunnen identificeren, is een gevolg van totaal verschillende drijfverenprofielen. Maar zoals drijfveren kunnen polariseren, zo kunnen ze ook aantrekken als een magneet. En dat is wat er elke dag

gebeurt, onbewust, zonder woorden. Drijfveren doen hun werk wel, met als dekmantel argumenten, er aan de haren bij gesleurd door onze ijverige cortex. Maar: de drijfveren waren eerder, want ons instinct is nu eenmaal vele malen sneller en slimmer dan ons bewuste.

Soort zoekt soort

Terug naar identiteit en positionering. Het is de moeite waard om te ontdekken waar je eigen goud zit. Organisaties hebben kenmerkende drijfverenprofielen, waarmee ze een bepaald type klant aantrekken. Soort zoekt soort. Energie trekt energie aan. Wie zijn organisatiedrijfveren kent, kan daar slim gebruik van maken. Laat de eigenheid van je identiteit nadrukkelijker doorklinken in alles wat je doet. In gedrag en in communicatie. Slijp er een vlijmscherpe punt aan, maak er een strategisch uitgangspunt van. En laat het zien. Naar binnen en naar buiten. In de boodschap, in beeld en tekst, in visuele identiteit en in payoff, in documentatie en website. Overal waar een klant contact heeft met je, moet je identiteit de toon zetten en de klantervaring bepalen.

Verrijkend spiegelbeeld

Het valt misschien niet mee om je eigen identiteit haarscherp in beeld te brengen. Een beetje bedrijfsblind zijn we wel als ondernemers en marketingmensen. Dat hebben we gemeen met de vis die niet goed kan beschrijven hoe het water eruit ziet. De identiteit- en positioneringsspecialisten van G2O kunnen je uit – of beter: in – de droom helpen. Een quick scan van de organisatie en diepte-interviews met medewerkers en klanten levert al snel een duidelijk beeld op. Een verrijkend en inzichtgevend spiegelbeeld. Een fantastische basis voor een positionering waarmee je organisatie zichzelf kan blijven. Dat gaat zoveel inspiratie en energie opleveren, dat zelfs de meest verstokte identiteitsontkenner het moet toegeven. Hadden we eerder moeten doen. ■

G₂O, BUREAU VOOR IDENTITEIT EN POSITIONERING

Onlangs naar Utrecht verhuisd



Gijs Huisman

Rudi van Dijk

Op de zevende verdieping van kantoorstoren Le Mirage – aan de Vliegend Hertlaan 41 – is G₂O neergestreken. Een bureau voor identiteit en positionering. “En creatieve communicatie” voegen eigenaren Gijs Huisman en Rudi van Dijk eraan toe.

“We zijn ooit begonnen als reclamebureau. En nog steeds hebben we creatieve mensen. Sterker nog: we bouwen complete websites in eigen huis. Creaties staan bij ons alleen niet op zichzelf. Onze missie is ‘energizing identities’. We willen organisaties helpen hun identiteit te ontrafelen, zichtbaar te maken en te versterken. Daarin gaan we ver. We maken gebruik van psychologische inzichten, hebben zelfs een eigen drijfverentest ontwikkeld. Het doel: niet alleen de marketing maar ook de organisatie van opdrachtgevers van binnenuit versterken. Energizen.”

G₂O telt zeventien mensen, maar wil de komende tijd flink groeien. Het bureau hoopt daarvoor in Utrecht gemakkelijker de juiste mensen te vinden dan in het Betuwse Ochten, waar het tot voor kort gevestigd was. Voorbeelden van diensten?

- Identiteitsscan
- Kernwaardentraject
- Positionering
- Drijfverentest
- Merkstrategie
- Creatieve communicatie
- Visuele identiteit
- Online marketing

**Vliegend Hertlaan 41
3526 KT Utrecht
The Netherlands**

030 - 76 33 900

MAAK KANS OP EEN EXCLUSIEVE REIS VOOR 2 NAAR CHICAGO

CHICAGO



www.fellowes.com

100
JAAR

Innovation in Motion™
Sinds 1917

Fellowes
WORK BETTER™



SAVE THE DATE

Woensdag 8 februari a.s. zijn leden en andere geïnteresseerden van harte welkom bij Landgoed Zonheuvel in Doorn. Op de website bobmiddennederland.nl wordt binnenkort bekend gemaakt wie de gastspreker is van deze avond. Hou daarom deze site goed in de gaten!



71

BUSINESS ONTMOET BUSINESS TOASTEN OP HET NIEUWE JAAR

Op 21 december vond de laatste BOB-borrel van 2016 plaats. Deelnemers waren te gast bij Landgoed Zonheuvel (Maarten Maartenshuis) in Doorn. Scheidsrechter Ed Janssen wist de deelnemers uitstekend te vermaken. Tijdens zijn presentatie legde hij verbanden tussen de arbitrage en de druk die dit met zich meebrengt, en de soortgelijke problemen waar ondernemers tegenaan kunnen lopen. De bijeenkomst werd afgesloten met een goed verzorgd buffet en er werd getoast op het nieuwe jaar.

INSCHRIJVEN EN AANMELDEN

Business Ontmoet Business-leden kunnen zichzelf aanmelden via [### BIJDRAGEN](http://bobmiddenneder-</p>
</div>
<div data-bbox=)

Heeft u een sfeervolle locatie die als decor voor een Business Ontmoet Business-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Midden-Nederland beslist van zouden moeten weten? Wij zijn nog op zoek naar locaties en sprekers. Ook kunnen we altijd leuke goodies gebruiken om de deelnemers cadeau te doen.

land.nl. Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Dan bent u van harte welkom om vrijblijvend de sfeer te komen proeven. Om deel te kunnen nemen dient u uzelf (kosteloos) in te schrijven via de website. Vervolgens kunt u zich aanmelden voor de betreffende bijeenkomst waar u

aan deel wilt nemen. Eenmalige deelname kost € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag. Aanmelden voor een lidmaatschap kan via bob-borrel@vanmunstermedia.nl en kost € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje).

Een Visafdeling
om van te
watertanden



Ontdek Makro

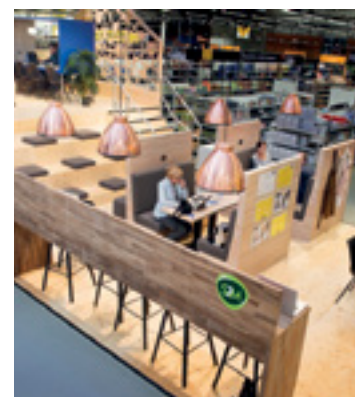
Culinair
genieten in onze
Food court

Werken,
netwerken,
events &
workshops

Vraag nu je pas aan
in onze vestiging

WWW.MAKRO-NETWERKPLEIN.NL

makro



Makro Nieuwegein

Laagraven 7 - 3439 LG Nieuwegein

ONDERNEMERS OPGELET!
VOORDEEL TOT €12.000,00
OP FIAT BEDRIJFSWAGENS



FIORINO
v.a. €9.150,-



DOBLO
v.a. €9.785,-



TALENTO
v.a. €16.995,-



DUCATO
v.a. €16.995,-

Bel 088 - 29 23 666 voor meer informatie. Of bekijk alle acties op vireoauto.nl/bedrijfswagens

VIREO AUTO

Vireo Auto Amersfoort
Nijverheidsweg-Noord 65
3812 PK Amersfoort

Vireo Auto Houten
Ringveste 4
3992 DD Houten

De getoonde afbeeldingen kunnen afwijken van de werkelijke uitvoeringen. Alle genoemde prijzen zijn exclusief BPM en 21% BTW. Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.



Bedrijfsverzamelgebouw zonder receptie dankzij nieuwe app

Of je op kantoor, een straat verderop of aan de andere kant van de wereld bent, als er bezoek voor je kantoor staat laat je dat tegenwoordig binnen met een app. Openr is het eerste digitale intercomsysteem ter wereld voor bedrijfsverzamelgebouwen. Het werkt zo: een bezoeker belt aan op de Openr-intercom waarop alle huurders van het gebouw zichtbaar zijn. De huurder krijgt een melding op de (mobiele) telefoon en opent de deur met de Openr-app op desktop, tablet of mobiel. Openr is het digitale antwoord op de toenemende leegstand van kantoren en de groei van het aantal zelfstandigen die een (gedeelde) werkplek zoeken. In 2015 stond 15 tot 17% van de kantoren leeg en daalde de gemiddelde duur van een huurcontract van tien jaar naar minder dan vijf, rapporteerde Dynamis in het rapport Spreekende Cijfers Kantorenmarkt. En omdat zelfstandigen, in 2015 waren er al meer dan één miljoen, geregeld vanuit koffiezaken en hotellobby's werken, hebben kantoorpanden er onverwachte concurrenten bijgekregen. Zelfstandigen hebben behoefte aan werkruimte, maar kunnen zich meestal geen eigen kantoorpand veroorloven. De oplossing zijn bedrijfsverzamelgebouwen. Zo gaat de beheerder leegstand tegen en krijgen huurders een werkruimte tegen flexibele voorwaarden. Door toegang tot bedrijfsverzamelgebouwen te digitaliseren wordt een bemande receptie, net als bedrading en fysieke sleutels, overbodig. Op het display van de Openr-intercom ziet een bezoeker welke bedrijven er in het bedrijfsverzamelgebouw zitten. De huurder doet zelf de deur open voor de bezoeker. Door het hoge verloop van huurders is het handig dat de beheerder bedrijfsnamen snel kan aanpassen. En een sleuteloverdracht is niet langer nodig, wat administratiekosten scheelt. Met deze handigheden past Openr in de zogenaamde 'smart city', de digitalisering van de stad die omarmd wordt door steden als Londen, New York City en Amsterdam. Openr is ontwikkeld door de jonge uitvinders van Afdeling Buitengewone Zaken (A/BZ) uit Rotterdam. www.afdelingbuitengewonezaken.nl

Utrechtse economie in 2017: dienstverleners maken het verschil

De Utrechtse economie heeft de wind weer in de rug en groeit in 2016 met 2,6%, in 2017 met 2,2%. Financiële dienstverlening remt de groei af, andere zakelijke dienstverleners in onder andere de softwaresector versnellen de economische groei juist. In combinatie met toenemende bestedingen van consumenten in de detailhandel en de horeca pakt dit positief uit. De werkloosheid in Utrecht is laag en daalt naar 4,7% in 2017, ruim onder het landelijke niveau van 5,2%. Dit zijn de belangrijkste voorzichten zoals het ING Economisch Bureau deze publiceerde. De provincie Utrecht heeft met een omvang van zo'n 55 miljard euro een aandeel van 9% van Nederlandse economie. De regio telt met de steden Amersfoort en Utrecht en omliggende plaatsen als Nieuwegein, Zeist en Leusden veel dienstverleners. Centrale ligging speelt daarbij een rol; niet voor niets is Utrecht dé vergaderlocatie van Nederland. Utrecht kent naar verhouding weinig industrie. Hierdoor is de provincie afhankelijker van de binnenlandse markt dan andere provincies. Juist nu de Nederlandse consument de knip weer trekt en bedrijven meer investeren, pakt dit volgens het ING Economisch Bureau goed uit. In 2017 zakt de economische groei in Utrecht terug van 2,7% naar 2,2% maar dit is nog altijd bovengemiddeld. Net als in andere provincies springen de steden er wat economische groei betreft uit. Zo is de Utrecht als woonstad in trek. Dat zorgt voor sterkere bevolkingsgroei en een grotere bijdrage aan de economie. Met de ambitie om tot 2020 12.000 woningen bij te bouwen, zet deze trend de komende jaren door. Hoewel grote financiële dienstverleners in de regio in 2017 geen groei laten zien, profiteren sterk vertegenwoordigde dienstverleners als consultancybureaus (zoals Capgemini en Twijnstra Gudde) wel van de verbeterde markt. Dit geldt in mindere mate ook voor ingenieursbureaus (denk aan Arcadis, Royal Haskoning en Movares). In de grote software- en services-sector (AFAS, Ordina) trekt de groei zelfs iets aan. Utrecht blijft economisch bouwen op dienstverleners. Veel nieuwe businessmodellen draaien ook om dienstverlening, zoals in de circulaire economie. In combinatie met de hoog opgeleide beroepsbevolking blijft het perspectief van de provincie daarmee goed.



SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.

De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



Tanzania • Kenia • Madagaskar • Oeganda • Rwanda • Zimbabwe • Namibië
Botswana • Zambia • Mozambique • Seychellen • Mauritius • Zuid-Afrika

MEETSMA ADVIES BRENGT STRUCTUUR IN ORGANISATIES

Douwe Meetsma (Meetsma Advies) is specialist in het begeleiden van ondernemingen bij het verbeteren van de bedrijfsvoering. Niet elk bedrijf is namelijk even efficiënt ingericht, weet hij: "Organisatiestructuren en bedrijfsprocessen groeien niet altijd mee met de dynamiek van een onderneming. Problemen die daardoor ontstaan worden vaak provisorisch opgelost en niet professioneel." Meetsma Advies analyseert bedrijven en brengt de structuur terug in de organisatie.

Douwe Meetsma (Meetsma Advies) is specialist in het begeleiden van ondernemingen bij het verbeteren van de bedrijfsvoering. Niet elk bedrijf is namelijk even efficiënt ingericht, weet hij: "Organisatiestructuren en bedrijfsprocessen groeien niet altijd mee met de dynamiek van een onderneming. Problemen die daardoor ontstaan worden vaak provisorisch opgelost en niet professioneel." Meetsma Advies analyseert bedrijven en brengt de structuur terug in de organisatie.

Volgens Douwe Meetsma is het belangrijk om klanten en relaties te laten zien dat u continu werkt aan verbetering van processen, producten en diensten en dat u net als zij veel waarde hecht aan kwaliteit: "Goed functionerende kwaliteitssystemen zorgen dat alles wat u levert voldoet aan de hoogste internationaal gestelde kwaliteitseisen. Wij bieden relevante professionele ondersteuning bij het kwaliteitsproces."

COACHING & ADVIES

'Coaching en advies' gaat over kwetsbaarheid en vertrouwen bij voorzitters, directeuren en managers. "Binnen de organisatie is het moeilijk om iemand écht in vertrouwen te nemen". Weet Meetsma. "Soms begrijpt een ondernemer niet waarom dingen niet lukken. Hij of zij zoekt dan een onafhankelijke partij, een meedenkende en meevoelende partner. Die partner kunnen wij zijn."

INTERIM MANAGEMENT

"Soms is ter overbrugging van een piekperiode tijdelijke invulling een goede oplossing", vertelt Meetsma verder. "Een manager is ziek of u kunt – lopende een werving & selectieperiode – een opengevallen post niet onbezet laten. Ik beschik over een groot netwerk van competente en ervaren managers die zo'n post kunnen invullen."

www.meetsma.nl - 06 534 050 75

Over Douwe Meetsma:

"Ik ben een resultaatgedreven adviseur en (interim) manager met een focus op het menselijke perspectief. Binnen mijn projecten is dit altijd een belangrijke factor geweest bij de uitvoering van een verandering (cultuur, marktgerichtheid, professionalisering). Tijdens mijn loopbaan heb ik ervaring opgedaan in diverse branches, nationaal en internationaal."



Netwerken is een vak en geen bijzaak.....
ALLE NETWERKEN OP EEN DUI - KALENDER MET DE BESTE EVENTS - KENNISBANK - EN MEER



**WIJ VEBINDEN U MET DE
BESTE ZAKELIJKE NETWERKEN
EN LEVERANCIERS DIE
NEDERLAND TE BIEDEN HEEFT!**

NetwerkgidsNederland.nl op Social Media
Facebook | Twitter | LinkedIn Group

Bezoekadres
Landgoed Zonheuvel | Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn

Postadres
Voorstevan 15 | 3961 TG Wijk bij Duurstede

75

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL





Voor al uw evenementen van A tot Z!

**Verhuur
techniek**

voor onder andere:

Geluid
Licht
Video

**Organisatie
evenementen**

voor onder andere:

Publieke en
zakelijke
evenementen

**Verhuur
evenement
voorzieningen**

voor onder andere:

Podia
Tenten
Hekwerken

Postbus 1172 - 3900 BD Veenendaal- T. 0318 - 51 89 73
E. info@stuifevenementen.nl - I. www.stuifevenementen.nl

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

**'Ik ben niet bang in
het donker!'**

- Anne, 13 jr, blind

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtzienenden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

GEEF
voor blinden
en slechtzienenden

Eénmalig
2,50 € / sms



HRMORE:

VOLLEDIGE HR-AFDELING OP AFSTAND VOOR EEN VASTE PRIJS

“We willen snappen waar de ondernemer naar toe wil en vertalen dit naar acties om het personeelsbestand daarbij aan te laten sluiten.” Aan het woord is Edwin Heus, directeur en eigenaar van HRMORE. De HR-dienstverlener uit Nijkerk ondersteunt bedrijven die HR-activiteiten willen uitbesteden of die de HR-afdeling willen professionaliseren. Met HR op afstand neemt HRMORE alles op HR-gebied uit handen voor een vaste prijs.

HR op afstand bestaat uit een HR-administratiesysteem, een HR-Expertisecenter en HR-analytics. Precies wat ambitieuze ondernemers die zich volledig op ondernemen willen richten, nodig hebben. “Wanneer de ambities van de ondernemer gedragen worden door de medewerkers, verloopt de ontwikkeling van een organisatie veel soepeler. Dat is de toegevoegde waarde die wij willen leveren. Ook voor bedrijven die wel over een HR-afdeling beschikken. In dat geval kunnen wij de administratie uit handen nemen, zodat de HR-manager de handen vrij heeft om de rol van businesspartner op te pakken. Desgewenst kunnen wij daarbij een adviserende of coachende rol vervullen.”

PROACTIEF HR-ADMINISTRATIESYSTEEM

In het gebruiksvriendelijke administratiesysteem van HRMORE worden de HR-gegevens, zoals contracten, vakantiedagen, ziekteverzuim et cetera, ingevoerd. “Wanneer actie nodig is, bijvoorbeeld bij afloop van een tijdelijk contract, geeft het systeem een melding. Zo kan de ondernemer of betreffende HR-medewerker altijd tijdig inspelen op personele wijzigingen. Daarnaast houden wij ook de vinger aan de pols. We zitten niet te wachten totdat een klant belt. Als we bijvoorbeeld zien dat het ziekteverzuim oploopt, trekken we direct aan de bel. We

brengen de HR-kennis actief naar onze klanten toe.”

OP ELKE VRAAG EEN ANTWOORD VAN HET HR-EXPERTISECENTER

Het HR-Expertisecenter van HRMORE heeft de know how in huis van HR-professionals op het niveau van senior adviseur en HR-manager. Ondernemers kunnen er met al hun vragen terecht. Denk aan:

- Ik wil reorganiseren. Hoe pak ik dat aan?
- Hoe ontsla ik iemand op staande voet?
- Hoe kan ik het arbeidscontract van een werknemer op pensioenleeftijd verlengen?

‘WANNEER DE AMBITIES VAN DE ONDERNEMER GEDRAGEN WORDEN DOOR DE MEDEWERKERS, VERLOOPT DE ONTWIKKELING VAN EEN ORGANISATIE VEEL SOEPELER’

- Hoe faciliteer ik werknemers die door willen groeien?
- Hoe tuig ik een gedegen salarisgebouw op?
- Hoe zet ik een functiegebouw neer dat past bij de ambities van onze onderneming?

VOORBEREID OP DE TOEKOMST MET HR-ANALYTICS

Eens per jaar maakt HRMORE een rapport van de HR-data uit de HR-administratie en bespreekt dat met de ondernemer. “Onderwerpen die tijdens het gesprek aan de orde komen zijn bijvoorbeeld: Sluit de richting die de onderneming op gaat aan bij het kennisniveau van de werknemers? Is het slimmer om kennis binnen te halen via nieuwe werknemers of kunnen we beter onze werknemers omscholen? HR-analytics biedt het inzicht waarop een ondernemer gedegen aan de toekomst van zijn bedrijf kan bouwen.”



77

ZEKER VAN SLAGKRACHT

“Voor de slagkracht van een onderneming wordt het steeds belangrijker om in contact te zijn met medewerkers. Dat vraagt om aandacht voor medewerkers. Door die taak aan HRMORE toe te vertrouwen, kan de ondernemer doen wat hij of zij het liefste doet: ondernemen.”

**HRMORE - Langestraat 37, Nijkerk
088 - 0588 788 - www.hrmore.nl
info@hrmore.nl. HRMORE is onderdeel van de Middenduin Groep**

UTRECHT

KENNISSTAD VAN NEDERLAND

Met diverse innovatieve bedrijven, kennis- en onderwijsinstellingen, onderzoekscentra en de projecten die uit de samenwerkingsverbanden tussen deze spelers voortvloeien, profileert Utrecht zich als de kennisstad van Nederland. Om deze profilering extra kracht bij te zetten, wil de provinciehoofdstad de komende jaren nog meer kennisevenementen aantrekken die aansluiten bij de speerpunten Groen, Gezond en Slim.



Een van de locaties waar kennis en kennisontwikkeling centraal staan, is het Utrecht Science Park. "Partijen zoals de Universiteit Utrecht, het Universitair Medisch Centrum Utrecht en het Hubrecht Instituut voor Developmental Biology en Stem Cell Research zijn belangrijke aanjagers voor research", vertelt Hans Sittrop, manager bij Utrecht Convention Bureau. "Deze partijen ontwikkelen samen met bedrijven en onderzoeksinstituten zoals TNO, Deltares, Danone Research, SRON en RIVM oplossingen op het gebied van biowetenschappen en gezondheid, duurzaamheid (energie, water, mobiliteit en bouw) en slimme toepassingen zoals gaming. De resultaten van deze ontwikkelingen maken dat Utrecht steeds vaker wordt gekozen als bestemming voor congressen die zich op deze onderwerpen richten. Afgelopen voorjaar organiseerde bijvoorbeeld het Centre of Expertise Smart Sustainable Cities (HU University of Applied Sciences Utrecht) samen met zes Nederlandse Universities of Applied Sciences en het Utrecht Sustainability Institute (USI) de 'international conference Sustainable Built Environment 2016: TRANSITION ZERO -SBE16. In het najaar mochten we het jaarlijkse International Society of Exposure Science (ISES) congres verwelkomen, dat zich richt op exposure and environmental health sciences. Dit soort mooie evenementen zet het Utrecht Science Park op de kaart, en versterkt daarmee de profilering van Utrecht als kennisstad."

STADSONTWIKKELINGEN

De inhoudelijke kant is dus goed vertegenwoordigd. Maar om een congres goed te kunnen hosten, moet de stad zelf natuurlijk ook wat te bieden hebben. In Utrecht zijn een heleboel ontwikkelingen gaande. Denk aan de metamorfose van het stationsgebied en de vernieuwing van het overdekte winkelcentrum Hoog Catherijne, dat het station met de binnenstad verbindt.

"VOLGENS DE EU IS DE REGIO UTRECHT DE MEEST COMPETITIEVE REGIO VAN EUROPA."

Het Jaarbeursplein, waar ook de grootste beurs- en congreslocatie van Utrecht is gevestigd, wordt als evenementenplein ingericht. Ook worden er het nieuwe stadskantoor, een megabioscoop en een WTC met kleinschalige kantoren, winkels en horecagelegenheden gecreëerd. Doordat er een natuurlijker verbinding met de multiculturele wijk Lombok met diverse barretjes, restaurantjes en buurtwinkels ontstaat, zal dit voor veel levendigheid gaan zorgen. Met de komst van terrassen, fiets- en wandelpaden rondom het stationsgebied wordt dit een nieuwe hotspot.

Volgens Sittrop is dit een mooie aanvulling op de faciliteiten die de prachtige middeleeuwse binnenstad biedt. "Hier vind je in een relatief klein gebied bezienswaar-

PINNC.18

uniek ■ inspiratie ■ achtbaan
voor de geest ■ 16 sprekers ■
hand-made ■ international ■
positivistisch ■ magic ■ curious
people ■ aandacht voor details
■ creativiteits-conferentie ■
ideeëndouche ■ 7 intermezzo's
■ 16 mei 2017 ■ www.pinc.nl



digheden zoals de Domtoren, grachten, werfkelders en musea zoals het nieuwe Nijntje museum dat ter gelegenheid van het 60-jarig bestaan van dit bekende figuurtje is geopend. Samen met de vele fraaie locaties, hotels, winkels, barretjes en horecagelegenheden kun je je prima in Utrecht vermaken. Bovendien komen er binnen 5 tot 10 jaar nog ruim 750 hotelkamers bij. Sinds kort werkt Utrecht ook nauwer samen met partijen op de Utrechtse Heuvelrug." De vele kastelen, forten, landgoederen en natuurgebieden zijn zeker de moeite waard om bijvoorbeeld met de fiets te verkennen. Daarnaast heeft Amersfoort prachtige monumenten zoals de Koppelpoort, terwijl het voormalige vissersdorp Spakenburg aan de Zuiderzee zeker niet onderdoet voor Volendam. En natuurlijk zijn ook hier diverse locaties te vinden die zeer geschikt zijn voor zakelijke bijeenkomsten.

VEEL KANSEN

Sittrop ziet de komende jaren het aantal associatiecongressen dat in en om Utrecht plaatsvindt graag groeien. Hiervoor stelt

de Economic Board Utrecht (EBU) een stimuleringsfonds van 1,3 miljoen euro ter beschikking voor organisatoren die internationale kennisevenementen in de provincie laten plaatsvinden, en die aansluiten op de speerpunten Groen, Gezond en Slim. "Volgens de EU is de regio Utrecht de meest competitieve regio van Europa. Juist door de organisatie van internationale kennisevenementen te ondersteunen, kunnen we de Utrechtse kennis etaleren, netwerken ontsluiten en Utrecht promoten onder relevante doelgroepen." Ter ondersteuning is business researcher Liza Verkroost aangehouden die samen met onder andere Sittrop en accountmanager Monique André de la Porte onderzoek doet naar nieuwe potentiële congressen voor Utrecht. Zelf heeft Sittrop de nodige ervaring wat betreft het organiseren van kennisevenementen. Hij schat dan ook in dat de groei-ambitie van Utrecht als congresstad zeker te realiseren is. "Utrecht is echt een verborgen parel waar heel veel kansen liggen. Door de samenwerking tussen de verschillende partners verder te optimaliseren, kunnen we samen

nog meer bereiken. Want wil je Utrecht en omgeving als kennisstad, en daarmee als congresstad profileren, dan is het heel belangrijk dat je samen laat zien dat Utrecht alle ingrediënten heeft om een congres te laten slagen."

UTRECHT CONVENTION BUREAU

Organisatoren die een kennisevenement in en om Utrecht willen organiseren, kunnen rekenen op de assistentie van Utrecht Convention Bureau, dat kosteloos, onafhankelijk en deskundig advies biedt over de congres- en informele programmamogelijkheden in Utrecht en onder andere een bidfonds ter beschikking stelt. Ook initiatieven zoals Hotel Service Utrecht, een kosteloze online reserveringsdienst waarop congressen evenementdeelnemers eenvoudig en veilig hun hotelkamer kunnen reserveren en betalen, maken het organiseren van internationale bijeenkomsten makkelijk. Bovendien is Utrecht vanaf Schiphol binnen een half uur per trein en auto te bereiken en is de regio prijstechnisch zeer gunstig.

www.utrechtconventionbureau.nl

INTEGERE TYPES DOEN NIET AAN MARKETING

DOOR KIKI VERBEEK

In de licht provocerende titel schuilt voor sommigen wel degelijk een kern van waarheid. Lang niet alle zelfstandige professionals gaat het gemakkelijk af om zichzelf te verkopen. Maar trainers, coaches en adviseurs hebben geen keus. Om klanten te vinden en te binden, moeten zij zichtbaar en vindbaar zijn. Verbeek breekt een lans voor overtuigend zakelijk bloggen als ideaal marketinginstrument voor dergelijke professionals. Het maakt persoonlijke expertise zichtbaar voor een breed publiek en zorgt op een natuurlijke manier voor interactie met iemands netwerk. Bijkomend voordeel: door regelmatig te schrijven, word je gedwongen om vakkennis te ordenen. Het zet aan tot extra denkstappen en kan daardoor zorgen voor verdieping.

179 pag. ISBN 978-94-6272-071-8. € 24,95. Thema.



SUCCES GEGARANDEERD

DOOR GERD DE LEY

Wijsheid heb je nooit genoeg. Daarom verzamelde Gerd de Ley 999 adviezen en statements. Die zijn onder meer afkomstig van Nederlandse en internationale bestuurders, ondernemers, artiesten en wetenschappers. Waaronder Godfried Bomans, Warren Buffet, Paul McCartney en – jawel – Donald Trump. De citaten zijn bondig en pakkend; ze omvatten één of slechts een paar zinnen. De Ley rangschikte alle tips onder trefwoorden als functie of kenmerkende eigenschap; van bankiers tot gokkers, van leiders tot vermoeide managers. Een index van personen geeft informatie over onbekende namen. Een succesgarantie biedt het boek niet. Wel zorgt het voor inspiratie, verhelderend inzicht en regelmatig voor een glimlach.

179 pag. ISBN 978-94-6126-173-1. € 14,50.



82

LITERATUUR

ELKE DAG CHAMPAGNE

DOOR ANNEMARIJKE VAN ETTEN

Met Elke dag champagne helpt Annemarijke van Etten om het glazen plafond te slechten. Het boek is vooral bedoeld voor startende vrouwelijke leidinggevendenden maar ook meer ervaren dames kunnen er hun voordeel mee doen. Vrouwelijk leiderschap is hard nodig, vind de auteur. Want bij het leidinggeven aan professionals zijn als typisch vrouwelijk omschreven kwaliteiten als coaching, feedback en persoonlijke aandacht van grote waarde. Vier ervaren vrouwelijke leiders delen in dit boek hun ervaringen. Aan bod komen onder meer onderwerpen als stijl van leidinggeven, teamprestaties en de werk-/privébalans. Overigens: ook voor mannen kan Elke dag champagne bruikbare inzichten opleveren.

188 pag. ISBN 978-94-9175-736-5. € 20,-. BigBusiness Publishers.



NETWERKREGIE

DOOR HANS LICHT

Samenwerking tussen organisaties wordt steeds belangrijker. Denk bijvoorbeeld aan het toenemende aantal projecten op het gebied van gebiedsontwikkeling, zorg en milieu waarbij publieke en private partijen samen optrekken. Daarop – en op samenwerking tussen overheden – richt Hans Licht zich met Netwerkregie. Hij gaat nader in op vragen als: is effectieve samenwerking zonder gebruik van machtsposities mogelijk? Wat te doen als overheidsvertegenwoordigers zich beroepen op formele, bureaucratische verantwoordelijkheden en zo de gezamenlijke opgave frustreren? En hoe ga je om met partners die vooral hun eigen belang centraal stellen? Licht is partner van adviesbureau Organisatieregie en heeft ruim 35 jaar ervaring in de publieke sector.

200 pag. 978-94-6319-063-3. € 24,50. Scriptum.





Landgoed Zonheuvel

Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn
info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL



OM U BETER VAN DIENST TE ZIJN, KIEST **CLUISTRA NIEUWEGEIN** VOOR EEN ONCONVENTIONELE AANPAK.

Optimale service en
enthousiasme voor Mazda staan
voorop bij Cluistra Nieuwegein.



Wij zijn geen doorsnee dealer. Toen andere dealers kozen voor grotere vestigingen met een onpersoonlijke benadering vonden wij juist dat klanttevredenheid, kwaliteit en betrouwbaarheid de basis moest zijn voor onze groei. Wij vinden dat wij uw vertrouwen moeten verdienen en niet kunnen afdwingen. Wij bestaan als familiebedrijf tenslotte al ruim 35 jaar.

Met trots hebben wij het Mazda dealerschap verworven en zijn echt enthousiast over het onconventionele denken van Mazda. Alles is er op gericht om dingen te verbeteren. Elke kans om zaken anders, maar wel beter, te doen wordt met veel creativiteit opgepakt. Onconventioneel, tot in de kleinste details. Deze aanpak heeft Mazda al veel goeds gebracht, zoals de revolutionaire technologieën die Mazda's kenmerken. Cluistra Nieuwegein is daar trots op. Wij streven ernaar om bij u een optimale beleving te creëren van het

merk Mazda en van ons als dealer. Vanaf de eerste kennismaking willen wij u verrassen en u enthousiast maken. Bel ons voor een kennismaking, een proefrit of kom gerust eens langs.

AUTOBEDRIJF CLUISTRA

Betuwehaven 1 • 3433 PV Nieuwegein • T 030 - 60 62 598 • E info@cluistra.nl • www.cluistra.nl

