

UTRECHT

JAARGANG 33 | NUMMER 2 | MEI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT



60 jaar Verweij Elektrotechniek
**VERLEDEN ONTMOET
TOEKOMST**

*In de aandacht:
Nieuwegein*

ZAKENAUTOTESTDAG

ZULLEN WE ER EENS INDUIKEN?



PROGRAMMA

ONTDEK DE ECHE

KERNWAARDEN

Welke waarden vormen de kern van je organisatie-identiteit? In dit maatwerk-programma sporen we ze op. We vragen, luisteren en kijken vooral. Wat mensen er zelf over zeggen is waardevol. Maar hun gedrag zegt meer. En wie zij zijn verklaart alles. Daar gaan we naar op zoek. Binnen 4 tot 6 weken heb je de échte kernwaarden van je organisatie haarscherp in beeld.

Er valt nog zoveel moois te ontdekken!
Bel 030 - 76 33 900 voor meer informatie of een afspraak.
Vraag naar Rudi van Dijk of Gijs Huisman.

Utrecht | 030 - 76 33 900 | www.g2o.nl

PROGRAMMA

KIES DE ULTIEME

POSITIONERING

Wil je de markt duidelijk maken waar je organisatie voor staat? Met een positionering door G2O boor je een geweldige bron van energie en onderscheidend vermogen aan. Je identiteit. Zichtbaar in onder meer zelfbeeld, drijfveren, waarden en cultuur. Niks soft of puur intern. Keiharde marketingmunitie! In gemiddeld 6 weken leveren we een ijzersterk plan voor de positionering van je organisatie- of productmerk op.

PROGRAMMA

VERSTERK DE

ORGANISATIE-IDENTITEIT

Waar mensen samenwerken in een organisatie, speelt autonomie een rol. Dat wat mensen bindt en dat wat mensen scheidt. Merk je dat het beeld van je organisatie intern nogal diffuus is? Wil je eenheid creëren vanuit een gedeeld organisatorisch zelfbeeld? In circa 8 weken begeleiden we je organisatie naar een gedeeld plaatje. In elk geval: een krachtige basis voor een interne én externe positionering.

Download gratis spinsels:

g2o.nl/business



G2O

ENERGIZING IDENTITIES

VOORWOORD



NIEUWEGEIN

Waar Utrecht sinds mensenheugenis te boek staat als vierde stad van Nederland – dit jaar in de Eredivisie voetbal overigens ook, waarvoor hulde – blijkt de Domstad op het gebied van wonen zelfs bijna de populairste stad des lands. Alleen (hoe kan het ook anders) Amsterdam is nog net wat populairder volgens de jaarlijkse ‘Hittekaart van de woningmarkt’ van gebiedsontwikkelaar BPD, waaruit ook blijkt dat middelgrote steden aan het oprukken zijn. Zo wordt Utrecht inmiddels op de hielen gezeten door regiogenoot Amersfoort (vijfde in de lijst).

Nieuwegein, een andere regiogenoot, is juist op het gebied van bedrijvigheid sterk groeiende en met name de bouw op en rond het nieuwe Nieuwegeinse bedrijventerrein Het Klooster draagt daar aan bij. In deze editie van Utrecht Business besteden we aandacht aan de ontwikkelingen daar, aan de hand van een interview met wethouder Johan Gadella en Patty van der Meulen van het bedrijf Pack & Parcel, dat zich er ook gaat vestigen. Het Klooster loopt snel vol. Het biedt ruimte voor bedrijvigheid en dynamiek en is daarmee ook een toekomstbestendige plek. Een bedrijventerrein om nu al trots op te zijn, zo vinden ze in Nieuwegein, waar ze overigens sowieso blij zijn met hun stad. Uit een inwonersenquête van de gemeente Nieuwegein bleek namelijk dat bijna de helft van Nieuwegeiners zich meer betrokken voelt bij de stad dan twee jaar geleden. De gemeente ziet dan ook een toename in de mening dat ‘Nieuwegein een stad is om trots op te zijn’. Een mooie ontwikkeling natuurlijk.

Verder in deze uitgave o.a. onze jaarlijkse Zakenautotestdag (wederom zeer geslaagd), de 60-jarige historie van Verweij Elektrotechniek (ook al uit Nieuwegein) en de ontwikkelingen rond de individuele leerrekening, waarvoor gepleit wordt door o.a. SER én een commissie onder leiding van Jolande Sap, die op verzoek van minister Jet Bussemaker met aanbevelingen over dezelfde thematiek kwam. Interessant leesvoer voor ondernemend Utrecht, zo vonden wij.

Veel leesplezier!

Teun van Thiel
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 33
Mei 2017, editie 2

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
Margot Noyons

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
abonementen@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. Abonnementsprijs 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** 60 jaar Verweij Elektrotechniek: verleden ontmoet toekomst
- 9** Column: werkgever mag hoofddoek verbieden
- 10** Citocom: altijd gedreven door kennis
- 12** Vernieuwde MBA van Nyenrode impuls voor sector
- 15** Prins Schoonmaakdiensten: kwaliteit, service en klantgericht werken
- 18** Van Benthem & Keulen innoveert in traditionele markt
- 21** Utrecht Circulair: kansen voor bedrijven
- 22** Een krachtig lichaam creëert een krachtige business
- 24** LTO-voorzitter Marc Calon: "Dit is het land van melk en honing"
- 27** FC Utrecht breidt hospitalityvoorzieningen uit
- 28** Peter Wisgerhof (Riwojo Verhuur): "Het houdt niet op"
- 34** Een leven lang ontwikkelen

Nieuwegein

- 38** Gouden greep op Het Klooster
- 40** De opvallende ontwikkeling van Pally Biscuits
- 43** Nieuwegeiners enthousiaster voor de fiets

Zakenautotestdag

- 46** Zakenauto's onder de loep
- 48** Hyundai IONIQ
- 49** Honda Civic
- 51** Ford Kuga
- 52** Jaguar XF
- 53** Jaguar XE
- 55** Kia Optima
- 57** Mazda 6
- 58** BMW i8



De 60-jarige historie
Verweij Elektrotechniek
kenmerkt zich door
uitzonderlijke projecten

6



In de advocatuur onder-
scheidt Van Benthem
& Keulen zich door
innovaties

18

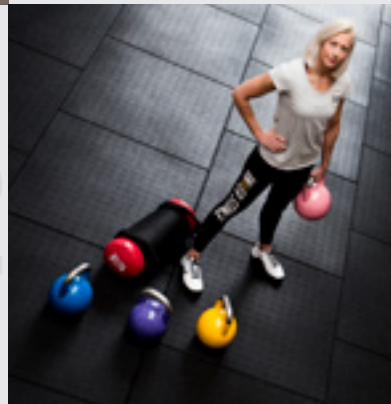


Citocom is al veertig
jaar succesvol in
communicatie en ICT



Je haalt meer uit je business
als je fysiek en mentaal
krachtig bent

22



5



'Nederland is het land van
melk en honing'

24



Directeur Peter Wisgerhof
vertelt over de opmerkelijke
bedrijfsontwikkeling van
Riwojo Verhuur

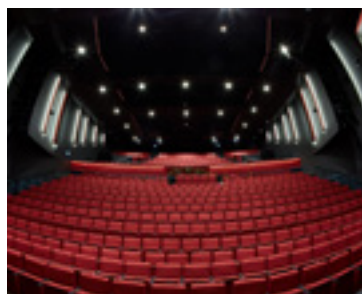
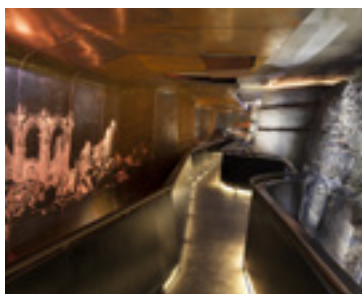


"Het Klooster biedt alle
ruimte voor bedrijvigheid en
dynamiek"

Stadsschouwburg Utrecht



6



60-JARIGE HISTORIE VERWEIJ ELEKTROTECHNIEK KENMERKT ZICH DOOR UITZONDERLIJKE PROJECTEN

VERLEDEN ONTMOET TOEKOMST

Natuurlijk heb je een aardige staat van dienst wanneer je je al zestig jaar in dezelfde bedrijfstak beweegt. Verweij Elektrotechniek uit Nieuwegein verbindt zichzelf echter met regelmaat aan uitzonderlijke projecten, met als uitersten monumentale panden en progressieve oplossingen. Ook de visie op de interne structuur is allesbehalve doorsnee.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: VERWEIJ ELEKTROTECHNIEK

In de regio Utrecht wonen en nog nooit mensen van Verweij bezig gezien? Onmogelijk! Alleen al de elektra van alle kerken die de Domstad telt, ging door de vingers van deze vaklieden, een team dat momenteel 54 fulltimers telt. Directeur-eigenaar Roel van Stokkum: "Ik kan ons werkterrein het snelst omschrijven als ik vertel wat we niet doen: seriematige woningbouw en industrie. Dat laten we aan collega's over en verder pakken we elke klus op waaraan draadjes te pas komen. Het gaat van de complete elektrische inrichting van kantoren en scholen tot beveiliging, datanetwerken, nieuwbouw en renovatie." Hij geeft wat voorbeelden: "De Stadsschouwburg in Utrecht, Slot Loevestein, een nieuwe parkeergarage in Eindhoven met een oppervlakte van 24.000 vierkante meter en een vijfsterrenhotel in Leersum op de locatie waar de tv-opnamen van Heel Holland Bakt plaatsvonden. Daar ligt nu een uitgebreid domoticanetwerk, dat bijvoorbeeld de gasten in de gelegenheid stelt om met hun telefoon het klimaat te regelen."

WAANZINNIGE BELEVING

Tot de absolute specialisaties van Verweij Elektrotechniek behoort het aanleggen van elektra in monumentale panden, zoals de Jacobikerkerk in Utrecht. "Daar is de energiezuinige verlichting afgestemd op het multifunctionele karakter. Een heel bijzonder project vormde Dom Under, het unieke museum op het Domplein, waar zich een omgekeerd proces afspeelde: eerst de bestrating openbreken, damwandprofielen plaatsen en een betonnen dek storten, daarna archeologen de ruimte geven om opgravingen te doen en vervolgens een verlicht pad tussen de vondsten door creëren. Bezoekers zien door het glas heen 2000 jaar historie, die ze kunnen uitlichten met een zaklamp. Dan horen ze tegelijkertijd via een oortje het verhaal erachter. Laserprojectie op cortenstaal, lichtflitsen en indringende geluiden - bijvoorbeeld van de storm die het middenschip van de Domkerk ooit wegvaagde - dragen bij aan een waanzinnige beleving. Een uitdaging zat voor ons in de luchtvochtigheid van negentig procent, nodig om de archeologische vondsten goed bewaard te laten blijven. Vocht en elektra houden van nature niet zo van elkaar..."

ZOLDER VAN WOONHUIS

Dat zulke fantastische projecten op het pad van Verweij komen, heeft natuurlijk een relatie met de zestigjarige bedrijfsgeschiedenis, die op de zolder van een woonhuis begon en zich vervolgens vanuit een winkelpand afspeelde. Oprichter Jilles Verweij betrok zoon Herman in



de snelgroeende zaak, die daarmee mooi onder een aantal maanden dienstplicht uitkwam. Na het overlijden van vader in 1972 zette junior de zaak voort, vanzelfsprekend in zijn ogen, waarbij hij op de volle ondersteuning van compagnon Jan van Kuik mocht rekenen. De mannen kregen een indrukwekkende klus voor de kiezen met het hoofdkantoor van Coopers Lybrand in Amsterdam, 30.000 vierkante meter groot en negentien verdiepingen hoog. Innovatie stond altijd voorop, ook binnen de eigen bedrijfsvoering, waar computers, autocadstations en ISO-certificering zeer vroegtijdig hun intrede deden. Bij gebrek aan opvolging bracht Verweij het ondertussen in Nieuwegein gevestigde bedrijf in 1999 onder bij een holding die nog twaalf andere bouwgerelateerde firma's telde.

HARDER NIET, SLIMMER WEL

Zeven jaar geleden trad Roel van Stokkum aan als directeur van Verweij Elektrotechniek en, per 1 januari 2016 nam hij de zaak over, van de holding. "Bij mijn start in 2010 heerste er natuurlijk crisis, die onze bedrijfstak flink raakte. De bouwsector kenmerkt zich door traditionele opvattingen en ik realiseerde me dat we veranderingen moesten doorvoeren om het tij te keren. Harder werken ging niet, slimmer wel. Dat betekende bijvoorbeeld vroegtijdiger in het bouwproces proberen in te stappen, zodat dingen in de juiste volgorde plaatsvinden en zodat je beter met de klant kunt meedenken. Het brengt wel met zich mee dat je snel moet schakelen, maar wij beschikken over de flexibiliteit om dat te organiseren en mee te veren met de opdrachtgever. Zo draaiden we drie weekenden lang met twintig medewerkers bij de onderzeebotenloods RDM in Rotterdam om daar tussen de bedrijvigheid de elektra volledig opnieuw aan te leggen. Dezelfde toewijding vind je bij

ons terug wanneer we met een monumentaal pand aan de slag gaan, wat een zeer omzichtige benadering vergt. Je mag niet zomaar in elke muur of kozijn boren."

ELEKTRISCHE BAKFIETS

Natuurlijk vraagt het bedrijfsleven om intelligente, energiezuinige elektr(on)ische oplossingen, maar duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen vinden we ook terug binnen de gelederen van Verweij zelf. Van Stokkum noemt wat voorbeelden: "Voor onze monteurs bij de universiteit Utrecht zetten we een elektrische bakfiets klaar, het volledige wagenpark voldoet aan de Euro VI-norm en we continueren onze digitaliseringsslag. Het aantal toepassingen van de iPads die onze monteurs al jaren gebruiken breiden we uit, wat veel papierwerk zal besparen. Dit jaar gooien we ons eigen kantoor op de schop, waarbij we naast een verbouwing veel aandacht besteden aan de ergonomie in het meubilair. Wist je trouwens dat we hier over een eigen kroeg beschikken? Daar houden we bouwvergaderingen, interne cursussen, netwerkbijeenkomsten en vrijdagmiddagborrels voor het personeel. We betrekken onze mensen intensief bij het verbeteren van processen en elke één à twee jaar hangen we dat op aan een thema. Bijvoorbeeld: 'Wat kan ik eraan doen?', oftewel je eigen verantwoordelijkheid nemen. Nu richten we ons op 'Samen werken = samenwerken': met elkaar een ideale werkomgeving creëren voor een duurzame toekomst." Ondanks een rijke geschiedenis blijft Verweij Elektrotechniek duidelijk niet in het verleden hangen.

Meer informatie: www.veu.nl

We ♥ PrintMedia



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

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



★ ★ ★ ★
Oud London
MEETING & EVENTS

Hotel Restaurant Oud London gelegen aan de rand van Zeist en midden op de Utrechtse Heuvelrug is een uitnodigende en gastrijke plek om elkaar te ontmoeten en professioneel zaken doen.

Als organisator van een bijeenkomst in welke vorm dan ook, bent u gericht op het uiteindelijke resultaat. U heeft een doel voor ogen en u zoekt faciliteiten die kunnen helpen om dat doel te halen en mooier nog, die de verwachtingen van de bijeenkomst zullen overtreffen (de WOW factor!).

U zoekt dus een locatie, of beter, een partner die snapt wat u bedoelt en u helpt om de bijeenkomst te organiseren. Hoe meer input van uw kant, hoe beter wij in staat zijn u te adviseren en te faciliteren. Oud London kijkt graag met u naar uw doelstellingen en helpt u een succesvol return on "eventment" te halen.

U investeert immers in uw medewerkers, relaties en/of klanten en het resultaat moet zichtbaar worden. Leg uw vraag bij ons neer en wij vinden samen de beste oplossing.

Hotel Restaurant Oud London, Woudenbergseweg 52, 3707 HX Zeist
t (0343) 49 12 45 | www.oudlondon.nl e sales@oudlondon.nl

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

'Ik beoordeel je niet op je uiterlijk!'

- Amanda, 21 jr, blind

GEEF voor blinden en slechtzienden

NATUURLIJK HEEFT BLINDHEID VOORAL NADELEN.

Innovatieve hulpmiddelen zijn hard nodig. Zoals een geleidestok met GPS navigatie, waarmee blinden en slechtzienden er zelfstandig op uit kunnen gaan. Steun daarom Bartiméus Sonneheerd.

Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

bartiméus sonneheerd
VERENIGING
oog voor blinden
en slechtzienden

Eénmalig
2,50 € / sms





HOF VAN JUSTITIE EU: WERKGEVER MAG HOOFDDOEK VERBIEDEN

Het Hof van Justitie van de Europese Unie heeft op 14 maart 2017 geoordeeld dat een werkgever een werknemer mag verbieden om politieke, filosofische of religieuze symbolen te dragen. Een werkgever mag van een werknemer verlangen dat hij zich neutraal kleedt. De kledingvoorschriften dient een werkgever op te nemen in een bedrijfsreglement. In dat geval zal geen sprake zijn van discriminatie, nu de werkgever geen direct onderscheid maakt naar religie of geloofsovertuiging.

MR. MEREL RAAB - VAN BENTHEM & KEULEN ADVOCATEN & NOTARIAAT - E-MAIL: MERELRAAB@VBK.NL - TELEFOON: +31 30 259 55 39

ONTSLAG WEGENS HOOFDDOEK

Een werkneemster startte een procedure in België, nadat zij was ontslagen omdat zij had aangekondigd om tijdens werktijd een hoofddoek te gaan dragen. Bij zowel de arbeidsrechtbank in Antwerpen als het arbeidshof in Antwerpen kreeg de werkneemster nul op haar rekest: zij was immers niet ontslagen niet wegens haar islamitische geloofsovertuiging. De werkneemster ging echter in cassatie bij het Belgische Hof van Cassatie. Het Hof van Cassatie verzocht vervolgens het Europese Hof van Justitie om uitleg te geven over de interpretatie van de Europese richtlijn tegen discriminatie.

WAT SPEELDE ER IN DEZE ZAAK?

Een receptioniste van G4S werd in 2006 ontslagen, omdat zij had aangekondigd een hoofddoek te gaan dragen. Bij G4S gold een ongeschreven regel op grond waarvan werknemers op het werk geen zichtbare tekens van hun politieke, filosofische of religieuze overtuigingen mochten dragen. De werkneemster had aan haar leidinggevenden medegedeeld dat zij

voornemens was om voortaan tijdens haar werk een hoofddoek te dragen.

De directie van G4S had de werkneemster daarop medegedeeld dat het dragen van een hoofddoek niet zou worden getolereerd, omdat het zichtbaar dragen van politieke, filosofische of religieuze tekens indruiste tegen de neutraliteit die binnen G4S gold. Kort voor het ontslag van de werkneemster had G4S in haar bedrijfsreglement opgenomen dat het een werknemer niet was toegestaan om politieke, filosofische of religieuze symbolen te dragen.

OORDEEL EUROPESE HOF VAN JUSTITIE

Het verbieden van het dragen van een hoofddoek tijdens werktijd, hoeft geen directe discriminatie op te leveren volgens het Hof van Justitie. Wanneer de werknemer in contact komt met klanten van de werkgever, kan het voor een werkgever van belang zijn dat een werknemer zich neutraal kleedt. Het verbieden van het dragen van politieke, filosofische of religieuze symbolen zal in dat geval de enige manier zijn

om zeker te stellen dat een werknemer neutraal overkomt. De kledingvoorschriften dienen wel vermeld te staan zijn in het bedrijfsreglement. Staat in het bedrijfsreglement hier niets over opgenomen, dan is niet uitgesloten dat sprake is van discriminatie wanneer een werkgever een werknemer ontslaat vanwege het dragen van bijvoorbeeld een hoofddoek. Wanneer een werknemer met een bepaalde religie of geloofsovertuiging toch nadeel van de ogenschijnlijke neutrale kledingvoorschriften ondervindt, dan kan er mogelijk sprake zijn van indirecte discriminatie.

Het is nu aan het Belgische Hof om te oordelen of er sprake is van (al dan niet gerechtvaardigde) indirecte discriminatie en of G4S ook daadwerkelijk tot het ontslag kon overgaan. Zo is het de vraag of het voor G4S mogelijk was om de werkneemster een andere functie aan te bieden waarin zij geen contact had met klanten, in plaats van haar te ontslaan.



Hans van Mackelenbergh:
"Citocom heeft zich een aantal keren opnieuw uitgevonden."

VEERTIGJARIG CITOCOM SPECIALIST IN COMMUNICATIE EN ICT

ALTIJD GEDREVEN DOOR KENNIS

Veertig jaar succesvol zijn in een bij uitstek dynamische sector als (tele)communicatie en ICT is een hele prestatie. Citocom slaagt daarin door technologische innovaties optimaal af te stemmen op het bedrijfsproces van klanten. "Alleen dan heeft nieuwe techniek echte meerwaarde."

Citocom maakte veertig jaar geleden een vliegende start met een telefoonnummerkiezer. "Dit was een apparaat waarmee de ouderwetse draaischijftelefoon via een soort ponskaartje automatisch een nummer draaide," vertelt directeur Hans van Mackelenbergh, wiens vader in 1977 Citocom begon. "Destijds een echte noviteit, een revolutionaire oplossing waarvan we er duizenden hebben geleverd." Er zouden nog veel innovaties volgen. "Denk aan voiceprocessing-apparatuur waarmee telefoonverkeer op elektronische wijze kon worden afgehandeld. Belangrijk voor Citocom was ook de liberalisering van de telecommarkt in 1989. Vanaf dat moment mochten telefooninstallaties – voorheen een KPN-monopolie – ook door andere bedrijven worden geleverd. Hierdoor konden wij onze klanten complete telefonieoplossingen aanbieden."

METAMORFOSE

De voortschrijdende techniek stelde het verandervermogen van Citocom stevig op de proef. Van Mackelenbergh: "We hebben onszelf een aantal keren opnieuw uitgevonden. Citocom maakte een metamorfose door van telecomaandier naar ICT-bedrijf dat gespecialiseerd is in communicatie en informatie." Illustratieve mijlpaal was de komst van Voice over IP, kortweg VoIP. "Al snel onderkenden wij de grote potentie van deze techniek. Dit leidde tot het rigoureuze besluit om te stoppen met traditionele ISDN-telefonie en ons al in een vroeg stadium volledig te richten op VoIP. Dus niet hinken op twee gedachten maar jezelf dwingen tot een steile leercurve. Dit leverde een kennisvoorsprong op bij VoIP-technologie waarvan klanten nog altijd profiteren."

BELLERS WORDEN KLANTEN

Speerpunt van het Houtense bedrijf anno 2017 is unified communications. Hierbij ligt de nadruk op organisaties met tien tot 250 werkplekken. "Door alle oplossingen samen te voegen tot één applicatie krijgen zij grip op hun communicatie. Denk aan telefonie, e-mail en voicemail maar ook aan video, instant

messaging en presence. Citocom optimaliseert en ondersteunt dit proces, met integratie van alle apparatuur. Dat kan zowel op locatie als in de cloud." Gemiddeld bereikt maar 50% van de inkomende oproepen de beoogde contactpersoon. "Dat moet veel beter," stelt Van Mackelenbergh. "En dat kan ook. Ondanks de toegenomen flexibiliteit en mobiliteit zorgen wij ervoor dat alle medewerkers optimaal bereikbaar zijn. Of ze nu op kantoor zitten, onderweg zijn of thuis werken." Daarbij is de koppeling van CRM en telefonie voor veel bedrijven een must. "Bellers worden daardoor klanten. Gesprekken krijgen een andere impact omdat direct duidelijk is wie er belt."

ONMISBAAR BEELD

Om een boodschap effectief over te brengen, is beeld onmisbaar geworden. Citocom biedt complete oplossingen op het gebied van videocommunicatie. "Daarmee is videobellen met gesprekspartners *all over the world* een fluitje van een cent. Met een simpele muisklik wordt een collega bij een meeting betrokken of nodig je een klant uit voor een videogesprek." Die moest daarvoor vroeger zelf beschikken over een duur videoconferencingssysteem. "Dat is niet meer nodig. Je stuurt gewoon een link per mail en de verbinding komt in de cloud tot stand."

Vaak stappen mensen nog als vanzelfsprekend in de auto voor een afspraak. "Het draait om bewustwording. Want bedenk goed: elke zakelijke kilometer kost 1 euro aan personeels- en reiskosten. Videocommunicatie maakt face-to-facecontact mogelijk zonder dat je tijd en geld aan reizen kwijt bent."

GEEN GIJZELING

Door het toenemende cloudverkeer en de inzet van mobiele apparatuur nemen de risico's sterk toe. "Het is niet de vraag of maar wanneer een organisatie getroffen wordt door cybercriminaliteit," weet Van Mackelenbergh. "Denk aan ransomware; een virus dat automatiseringssystemen 'gijzelt'. Betaalt een bedrijf niet dan worden alle bestanden vernietigd."

Antivirussoftware volstaat niet meer om gegevens te beschermen en processen te waarborgen. "Ook hier gaat het om bewustwording. Totdat ze het zelf meemaken, nemen bedrijven bedreigingen vaak niet serieus. Maar geloof me: voorkomen is beter dan genezen, zeker in dit geval. Netwerkbeveiliging is een complexe materie die veel kennis vereist. Maar er zijn goede oplossingen beschikbaar. Zoals onze Next Generation Firewall. Deze controleert alle data die het lokale netwerk binnenkomt of verlaat. Eventuele bedreigingen worden tijdig afgeweerd."

CONTROLE OVER DRAADLOOS NETWERK

Ook door de optimalisatie van draadloze netwerken zorgt Citocom voor veilige en ongestoorde communicatie. "Net als bij vaste verbindingen moet de kwaliteit zodanig zijn dat ook spraak- en videocommunicatie probleemloos verloopt. Wij meten, testen en voeren indien nodig verbeteringen door." Niet alleen medewerkers, ook klanten en bezoekers maken gebruik van draadloze netwerken. "Met onze gemanagede draadloze netwerkoplossingen kunnen bedrijven bepalen wie, waar en met welke applicaties toegang heeft tot welke informatie. Zo houden zij altijd de volledige controle."

KENNIS IN HET DNA

Citocom wordt niet gedreven door commercie maar door kennis. "We willen techniek maximaal doorgronden en zo de kwalitatief beste oplossingen bieden voor onze klanten," benadrukt Van Mackelenbergh. "Dat zit echt in het DNA van dit bedrijf. Het betekent dat we meestal niet de goedkoopste aanbieder zijn. Maar op langere termijn zijn onze opdrachtgevers beter af." Dat vereist een scherp inzicht in de bedrijfsprocessen. "De behoefte van de klant is leidend. Pas als we die goed in beeld hebben, wordt duidelijk wat de beste oplossing is en krijgt techniek echte meerwaarde."

www.citocom.nl

VERNIEUWDE MBA VAN NYENRODE IMPULS VOOR SECTOR **LEIDERSCHAP IN FOOD VERSTERKEN**

De Nederlandse foodsector is wereldwijd toonaangevend. Om die leidende positie te behouden, zijn kennisontwikkeling en innovatie van cruciaal belang. Nyenrode Business Universiteit presenteerde in april een vernieuwde Executive MBA in Food & Innovation. Deze modulaire leergang stelt managers op sleutelposities in staat om goed onderbouwde beslissingen te nemen. "Dat heeft niet alleen impact op hun organisatie maar op de gehele sector."

TEKST: HANS HAJÉE

Nyenrode lanceerde de nieuwe Executive MBA in Food & Innovation op 6 april met het evenement "De weg naar een innovatieve foodsector". "Daarbij gaf een aantal toonaangevende sprekers in Breukelen acte de présence," zegt Henk Kievit. Hij is directeur van het Faculty Center for Entrepreneurship, Governance & Stewardship op Nyenrode en programmadirecteur van een aantal Executive MBA programma's, waaronder Food & Innovation.

TOONAANGEVEND

Keynotespreker was Aalt Dijkhuizen, als voorzitter het boegbeeld van de Topsector Agri & Food. "Hij schetste de enorme groei die de wereldbevolking doormaakt. Over tachtig jaar leven er naar verwachting elf miljard mensen op deze planeet. Hoe die allemaal te voeden, betekent een enorme uitdaging. Gezien onze internationale koppositie speelt Nederland daarbij een grote rol. Met een jaarlijkse agri- en foodexport van 85 miljard euro zijn we nummer twee, na de Verenigde Staten. Ook op kennisgebied – denk aan Wageningen Universiteit – is Nederland toonaangevend."

LOKAAL ECOSYSTEEM

Het groeiende aantal afnemers van voedsel is allesbehalve uniform in voorkeuren en gedrag. "Onderzoeker en adviseur Jan-Willem Grievink gaf op 6 april inzicht in de consumententrends in Westerse landen. Twee derde van de Amerikanen weet om 16.00 uur nog niet wat ze die avond zullen eten. Dat heeft grote gevolgen voor supermarkten. Steeds minder mensen doen weekboodschappen, on demand- en to go-formules winnen aan populariteit."

Namens Vermaat Catering – 3.000 medewerkers en 300 klanten, waaronder Nyenrode – sprak marketingdirecteur Hendrik Franken op het lanceringsevenement. "Hun rol gaat een heel stuk verder dan het runnen van bedrijfs- en zorgkantines," aldus Kievit. "Er is veel aandacht voor het effect van voeding op gezondheid. En in toenemende mate opereert Vermaat circulair, bijvoorbeeld bij het hoofdkantoor van ABN Amro aan de Amsterdamse Zuidas. Daar is verspilling taboe. Voedsel dat overblijft, wordt verwerkt in andere gerechten. Ook onderzoekt Vermaat of het mogelijk is om de gebruikte warmte in te zetten bij een nabijgelegen bakkerij. Zo ontstaat als het ware een lokaal ecosysteem."

WERELDWIJDE ROL

De hierboven geschetste ontwikkelingen zijn maar enkele thema's waarmee de foodsector



Nyenrode; de enige private universiteit van Nederland

te maken heeft. "Sommige daarvan hebben een in potentie disruptief karakter. Het is een forse uitdaging om adequaat in te spelen op alle dynamiek en onze prominente rol te behouden. Met deze nieuwe MBA willen wij leidinggevend in de foodsector helpen om zichzelf en hun organisaties voor te bereiden op de toekomst. En zo het Nederlandse leiderschap te versterken."

"DIVERSITEIT IS GOED VOOR DE GROEPSDYNAMIEK EN LEVERT WAARDEVOLLE KRUISBESTUIVING OP."

Al sinds 2007 biedt Nyenrode een executive MBA aan die gericht is op de voedingssector. "Ook in de nieuwe opzet staan vraagstukken als strategie, financiën en logistiek centraal. Nog sterker dan voorheen wordt hierbij nu aansluiting gezocht bij de foodsector. Ook de behandelde cases zijn afkomstig uit de branche zelf." Nieuw is dat het volledige programma in het Engels wordt gegeven. "Het past bij de wereldwijde rol van Nederland. Vrijwel al onze grote foodbedrijven zijn internationaal actief."

WAARDEVOLLE KRUISBESTUIVING

De vernieuwde MBA richt zich op de gehele keten: food-, agri- en hortibedrijven, werkende industrie, retail plus ketenpartners zoals financiers, transporteurs en energiebedrijven. Kievit: "De onderlinge verwevenheid wordt steeds sterker en vereist een integrale benadering. In het verlengde daarvan varieert ook de achtergrond van de deelnemers. Deze

diversiteit is goed voor de groepsdynamiek en levert waardevolle kruisbestuiving op. Inzichten en ervaringen worden onderling gedeeld. Deelnemers ervaren die kennisoverdracht als zeer waardevol. Temeer omdat iedereen bij de Executive MBA minimaal vijf jaar managementervaring heeft."

PERSOONLIJKE REIS

Naar verwachting zullen jaarlijks 75 tot 100 deelnemers de MBA in Food & Innovation aan Nyenrode volgen. "Drie kwart daarvan doorloopt het complete programma van tien modules en verkrijgt de MBA-titel. Ze zijn dan veelal vier tot vijf jaar onderweg." Kievit omschrijft zo'n traject als een persoonlijke reis. "Mensen verzamelen niet alleen kennis maar ontwikkelen zichzelf. En zij brengen het geleerde direct in de praktijk. Het stelt hen in staat om kwalitatief goed onderbouwde beslissingen te nemen. Daarvan profiteren niet alleen de organisaties waar zij werken maar ook de foodsector als geheel. In Nederland én daarbuiten, gezien het internationale karakter van de branche."

IMPACT DOOR INNOVATIE

"Ontwikkelingen als robotisering en digitale transformatie hebben grote impact voor bedrijven in de foodsector," aldus Henk Kievit. "Ook de inzet van big data biedt tal van mogelijkheden. Inzicht in ICT, state of the art bedrijfsprocessen en nieuwe technologie is een vereiste en staat centraal bij een van de tien modules van de MBA in Food & Innovation."

LICHTE STIJGING REGIONALE WW-UITKERINGEN

Het aantal lopende WW-uitkeringen bedroeg eind maart 2017 18.062 voor Midden-Utrecht en 7.336 voor de regio Amersfoort, meldt het UWV. Dit zijn er respectievelijk 0,7% en 1,1% meer dan een maand eerder. Vergeleken met een jaar geleden daalde het aantal WW-uitkeringen echter fors, met 8,3% (Midden-Utrecht) respectievelijk 6,1% (Amersfoort). In maart nam in de Utrechtse regio het aantal lopende uitkeringen vanuit de sectoren openbaar bestuur het sterkst toe. De afname was het grootst in de bouwrijverheid. Het WW-percentage (het aantal uitkeringen ten opzichte van de beroepsbevolking) komt eind maart uit op 3,9% voor de regio Midden-Utrecht en 4,2% voor Amersfoort. Voor heel Nederland ligt dit percentage op 4,6%. Uit de Arbeidsmarktanalyse 2017 van UWV blijkt dat vraag en aanbod op de arbeidsmarkt steeds vaker niet op elkaar aansluiten. Banen op laag en middelbaar niveau staan veelal onder druk door de technologische ontwikkelingen terwijl de vraag naar hoogopgeleiden groeit.

'Snel overleg over uitvoering derde jaar WW'

De besturen van MKB-Nederland en VNO-NCW nemen op korte termijn een besluit over de uitwerking van het derde WW-jaar. De handtekening onder het sociaal akkoord staat, maar de zaak is complex en vraagt om overleg met én draagvlak bij de leden, stellen de werkgeversverenigingen. De inzet van MKB-Nederland en VNO-NCW is om de handtekening onder het sociaal akkoord van 2013 na te komen. De nu voorgestelde uitwerking van het derde WW-jaar is duidelijk complex, getuige ook de brief van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Dat roept vragen op bij de achterban van beide werkgeversverenigingen. 'En daarom willen wij dit bestuurlijk goed met onze leden doorspreken en tot finale besluitvorming komen', stellen MKB-Nederland en VNO-NCW. De werkgeversverenigingen willen zo spoedig mogelijk, aansluitend aan het meireces, met hun eigen bestuur over de uitvoering van het derde jaar WW spreken. Dat extra overleg is ook nodig voor draagvlak. MKB-Nederland en VNO-NCW rekenen daarbij op begrip van de vakbonden, zoals zij dat andersom ook steeds hebben (gehad).

Telefonie in de Cloud

Al uw communicatie
in één oplossing

**Overal, altijd
en op elk toestel
beschikbaar**

WWW.CITOCOM.NL

My-Connect is uw telefooncentrale, waar u ook bent. Op kantoor, onderweg of thuis. U bent overal bereikbaar via één zakelijk telefoonnummer. Het enige wat u nodig hebt is een internetverbinding. Zonder een fysieke telefooncentrale op locatie beschikt u over de meest uitgebreide communicatie functies. En dat allemaal flexibel en schaalbaar. U betaalt alleen voor de functies die u gebruikt, zonder grote investeringen voor een vast bedrag per maand.



myconnect
Cloud Solutions

Voor meer informatie en advies:

citocom[®]
voice · video · data

Citocom bv

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



PRINS SCHOONMAAKDIENSTEN

KWALITEIT, SERVICE EN KLANTGERICHT WERKEN

Als er iets is dat wij graag doen, dan is het 'poetsen', valt te lezen op de website van Prins Schoonmaakdiensten uit Utrecht. Al ruim 40 jaar biedt het bedrijf haar circa 220 opdrachtgevers in de regio Midden-Nederland een optimaal dienstenaanbod en een breed assortiment aan schoonmaak- en toiletartikelen. Ooit klein begonnen is Prins schoonmaakdiensten inmiddels een middelgrote onderneming met 150 vaste werknemers. Kwaliteit, service en klantgericht werken staan bij hen altijd centraal.

In 1976 was het Tino Prins die begon met het schoonhouden van kantoorpanden en het zemen van ramen. Dat bleek al snel succesvol en in korte tijd kreeg hij er een flink aantal opdrachtgevers bij. Het besluit om personeel in te zetten volgde snel daarop en binnen vier jaar had hij 40 mensen in dienst en was er sprake van een professioneel schoonmaakbedrijf. In 1991 kwam Peter Prins, neef van Tino, bij de organisatie werken. Met zijn enthousiasme, gevoel voor kwaliteit én aanleg voor ondernemen wist hij het in 1998 tot algemeen manager te brengen en in 2006 tot directeur/eigenaar.

Met veel tevreden opdrachtgevers en positieve mond tot mond reclame wist Prins Schoonmaakdiensten in de loop der jaren uit te groeien tot een succesvolle middelgrote onderneming met een divers diensten aanbod.

KWALITEIT

Van kantoren en bedrijven tot industrie en handel, Prins Schoonmaakdiensten heeft opdrachtgevers in uiteenlopende branches. Daar wordt gewerkt aan dagelijks of wekelijks schoonmaakonderhoud, glasbewassing, gevelreiniging, vloeronderhoud, opleveringsschoonmaak en dieptereiniging van sanitair en keukens. Belangrijk daarbij is vanzelfsprekend de kwaliteit van het geleverde werk. De verantwoordelijke rayonleiders maken dan ook veel werk van het controleren van de uitgevoerde werkzaamheden en het evalueren hiervan met zowel werknemers als met opdrachtgevers. Sinds oktober 2015 heeft het bedrijf dan ook tevens de status van erkend leerbedrijf.

BETROKKEN ONDERNEMER

"Bij Prins Schoonmaakdiensten draait het voornamelijk om mensen", licht Peter Prins toe. "Dagelijks goed en verantwoord schoonmaken bij circa 220 opdrachtgevers

op verschillende locaties vergt inzet, kennis, ervaring én vanzelfsprekend ook de verantwoordelijkheid van onze mensen. Sinds 2012 is het OSB (Ondernemersorganisatie Schoonmaak- en bedrijfsdiensten) keurmerk voor de kwaliteit van dienstverlening daarvoor de standaard in onze branche. Wij hebben dit keurmerk in 2012 gehaald en worden jaarlijks getoetst op zaken als wet- en regelgeving, afdracht van belastingen en premies, het naleven van de CAO en uiteraard ook schoonmaak specifieke eisen en het financieel beleid."

BETROKKEN ONDERNEMERSCHAP

Ook toepassing van Code Verantwoord Marktgedrag wordt vanuit het keurmerk beoordeeld. Doel van die code is het verbeteren van de effecten van marktwerking op de arbeidsomstandigheden in de branche. Die inzet van Prins Schoonmaakdiensten op betrokken ondernemerschap verklaart mede de betrokkenheid – inmiddels als nieuwe partner - bij het netwerk van De Slinger Utrecht. Prins licht dat als volgt toe. "Onze kennis en ervaring op het gebied van betrokken ondernemen kan anderen inspireren, stimuleren en op weg helpen. Samen met De Slinger kijken we de komende tijd graag naar een concrete invulling daarvoor."

TOPLOCATIES IN UTRECHT



16

1

★ ★ ★ ★
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

2

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

5

Muntgebouw Utrecht

Een uniek monument en letterlijk een locatie van waarde

- ✓ Congressen
- ✓ Vergaderingen
- ✓ Evenementen
- ✓ Unieke concepten
- ✓ En meer...

www.muntgebouw-utrecht.nl

3

100% VERGADEREN

100% VINEYARD

VERGADERLOCATIE MET RESTAURANT

VINEYARD FOOD & DRINKS
 Atoomweg 63, Utrecht
 t. 030-3035577
 w. www.vineyardfoodanddrinks.nl
 e. info@vineyardfoodanddrinks.nl

www.utrechtbusiness.nl

4



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



7

www.woudschoten.nl

nice to meet



Woudschoten
HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

5



Mariënhof Amersfoort

Een onbeschrijfelijk
stadsklooster met
hart en ziel

- ✓ Congressen
- ✓ Vergaderingen
- ✓ Evenementen
- ✓ Unieke concepten
- ✓ En meer...

WWW.MARIENHOF.NL

8



CONFERENTIEHOTEL
KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



Download onze App
iOS + Android

www.kontaktderkontinenten.nl - Soesterberg

6



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

9



Restaurant
't Wapen van Haarzuylens



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

Bourgondisch
genieten!

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens
Tel. 030-677 19 98
info@wapenvanhaarzuylens.nl

www.wapenvanhaarzuylens.nl

Johan Koggink: "Het is razend moeilijk om een tot dusver succesvolle werkwijze ter discussie te stellen en indien nodig rigoureus te veranderen."

18

VAN BENTHEM & KEULEN INNOVEERT IN TRADITIONELE MARKT

"GROEI IS EEN AFGELEIDE VAN ONZE PRESTATIES"

In een traditionele sector als de advocatuur onderscheidt Van Benthem & Keulen zich door opvallende innovaties. De VBK Transitie App werd door Computable zelfs verkozen tot beste ICT-project in het mkb. Het Utrechtse kantoor stelt deze app kosteloos ter beschikking, net als het serviceconcept vanDienst. "Dat zorgt voor naamsbekendheid en laat tegelijkertijd zien wat onze dienstverlening inhoudt."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

“Tot 2008 was de advocatuur een relatief beschermde markt,” zegt Johan Koggink, directeur bij Van Benthem & Keulen Advocaten en Notariaat. “De sector was aanbodgedreven met vaak lange klantrelaties. Tarieven stegen sneller dan de inflatie. Dat is nu omgekeerd. Juridische dienstverlening wordt veel zakelijker ingekocht. Processen zijn geformaliseerd en bij onderhandelingen schuift vaak ook het hoofd inkoop aan. Er is een scherp oog voor de verhouding tussen kwaliteit en prijs.”

GEEN OOGKLEPPEN

Van Benthem & Keulen anticipeerde tijdig op de veranderende omstandigheden. “Ook voor 2008 onderzochten wij al regelmatig de verwachtingen van opdrachtgevers. Veelgehoorde wens: adviezen moesten praktischer. Niet teveel mitsen en maren maar een duidelijke schets van de meest kansrijke strategie plus indicatie van de haalbaarheid.” Tweede aspect dat terugkwam uit de markt: advies moet meer toegespitst zijn op de specifieke situatie van de opdrachtgever. “Juridische inzet is geen doel op zich maar faciliterend voor de strategie, de doelstellingen van een organisatie. Om ons werk goed te kunnen doen, moeten wij de business van onze klanten doorgronden. Niet met oogkleppen op adviseren maar altijd opereren in de context van het bedrijf.” Advocaten moeten zich daarom aanvullende competenties eigen maken. “Met een mini-MBA trainen wij ze in bedrijfskundige disciplines zoals financiën, hr en marketing. Ook de impact van technologie op businessmodellen komt aan bod. Zo ontstaat een brede scope. Hiermee kunnen advocaten hun rol optimaal blijven vervullen en verdiept de relatie met de klant.”

PERMANENTE OPLEIDING

Het Utrechtse kantoor heeft niet alleen oog voor de ontwikkeling van eigen medewerkers. “Veel van onze klanten zijn bedrijfsjuristen. Die hebben door drukte vaak moeite om hun kennis up-to-date te houden. Af en toe een seminar bijwonen volstaat niet. Daarom hebben wij onder de noemer Iura Actua een permanent opleidingstraject ontwikkeld met inmiddels negen modules waaronder contractenrecht, vennootschapsrecht en arbeidsrecht. Per module zijn er elk jaar twee bijeenkomsten die bedrijfsjuristen kosteloos kunnen bijwonen.” Bij de start was er een handvol deelnemers, nu zijn dat er jaarlijks al zeshonderd. “De bijeenkomsten

worden inhoudelijk hoog gewaardeerd. Ook zijn het prima gelegenheden voor interactie met vakgenoten.”

PROEFRIT

Iura Actua is onderdeel van het serviceconcept van Dienst. “De advocatuur wordt vaak als hoogdrempelig ervaren. Bij de geringste inspanning volgt direct een nota, is het idee. Met van Dienst stellen we een deel van onze expertise juist zonder kosten beschikbaar, ook aan niet-klanten. Naast permanente educatie via Iura Actua voor bedrijfsjuristen en de Masterclass Arbeidsrecht voor hr-managers gaat het bijvoorbeeld om modelcontracten en toegang tot vakliteratuur. En de telefonische helpdesk bij van Dienst geeft de mogelijkheid om kosteloos te sparren met onze experts over juridische zaken die door de beller zelf worden afgehandeld.” Bij de lancering van van Dienst werd onder meer radioreclame ingezet. “Voor zover mij bekend een primeur voor de advocatuur,” aldus Koggink. Het vernieuwende concept trok veel aandacht. “van Dienst heeft dit kantoor echt op de kaart gezet. Het zorgt voor naamsbekendheid en laat tegelijkertijd concreet zien wat onze dienstverlening inhoudt. Zie het als een proefrit. Bevalt die kennismaking dan kan dat de opmaat zijn voor een verdere relatie.”

BEKROONDE LEGAL TECH

Gesterkt door de positieve respons op van Dienst ontwikkelde het Utrechtse kantoor een volgende innovatie. “Onze VBK Transitie App is een goed voorbeeld van Legal Tech. Nu de Wet Werk en Zekerheid van kracht is, geldt bij ontslag niet langer de kantonrechttersformule maar hebben werkgevers te maken met een transitievergoeding. Na invulling van een aantal gegevens in de app kan de uitgewerkte berekening beveiligd per mail worden toegezonden.” De kosteloze digitale tool wordt intensief gebruikt en leverde ook buiten de advocatuur waardering op. Vakblad Computable verkoos de VBK Transitie App zelfs tot beste ICT-project in het mkb. Van Benthem & Keulen was het eerste advocatenkantoor dat deze prijs won. Een andere noviteit dient zich alweer aan. “De Litigation Valuator speelt in op de wens tot prijszekerheid bij een procedure. Met behulp van dit nieuwe instrument loopt een advocaat met de cliënt stap voor stap door het proces. Bij elke fase bepalen zij samen de kans dat zoiets daadwerkelijk gebeurt. Dit resulteert in een vaste prijs. Daarmee kan

de klant een onderbouwde afweging maken om al dan niet de procedure te starten.”

VAK IN ONTWIKKELING

Van Benthem & Keulen staat in de top 5 van snelst groeiende kantoren. Er werken zo'n tachtig juridische professionals. “Omvang is geen doelstelling op zich,” stelt Koggink. “We willen inhoudelijk tot de besten behoren en goed werk afleveren voor aansprekende klanten. Groei is een afgeleide van onze prestaties.” Die maken het kantoor tot een aantrekkelijke werkgever. “Ook vernieuwende concepten zoals de Transitie App vallen op en spreken medewerkers aan.” Die medewerkers hebben te maken met een vak in ontwikkeling. “De juridisering van de samenleving zet door. Denk aan de implicaties van nieuwe technologie, bijvoorbeeld op het gebied van privacy.” Gespecialiseerde juridische kennis vormt nog altijd de basis. “Maar alleen verbinding met de specifieke situatie van de klant leidt tot een optimaal advies. Kennis van diens organisatie en sector wordt steeds belangrijker. Daarin zit wat mij betreft de echte innovatie in ons vak.”

MOED GEVRAAGD

Welke tips heeft Johan Koggink voor organisaties die willen vernieuwen? “Het begint met interesse in de klant, diens drijfveren en pijnpunten, inclusief de omgeving waarin hij opereert. Hieruit ontstaat inzicht in mogelijk kansrijke vernieuwingen. Daarbij dient zich het innovatiedilemma aan waarmee veel bedrijven worstelen. Heb je de moed om een bestaande en tot dusver succesvolle werkwijze ter discussie te stellen en indien nodig rigouze te veranderen? Dat is razend moeilijk. En zorgt ervoor dat echte verandering vaak afkomstig is van nieuwkomers. Bedrijven zoals Tesla die niet gehinderd worden door een remmende voorsprong en investeringen in eerdere techniek. Gevestigde organisaties doen er goed aan in een hoog tempo nieuwe diensten of producten te ontwikkelen en vervolgens eerst op kleine schaal te testen. Zo kun je eventuele weerstand geleidelijk overwinnen en tegelijkertijd een concept verder verfijnen.”



SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 uitgekiende reizen in 13 landen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.



**DÉ AFRIKA
SPECIALIST!**



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



AL 31 JAAR DÉ SPECIALIST

RUSLAND

BALTISCHE LANDEN

MONGOLIË

CHINA

GEORGIË

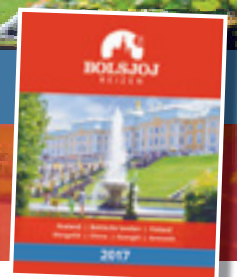
ARMENIË

FINLAND



VRAAG NU DE GRATIS BROCHURE AAN!

INDIVIDUELE- EN GROEPSREIZEN • MAATWERK
CITYTRIPS • RIVIERCRUISES • FLY & DRIVES
TRANS SIBIRIË EXPRESS EN ANDERE TREINREIZEN



020 - 2012777 | INFO@BOLSSJOJ.NL | WWW.BOLSSJOJ.NL



UTRECHT CIRCULAIR

KANSEN VOOR BEDRIJVEN

21

Er is een forse omslag nodig in de manier waarop we met grondstoffen en afval omgaan. Daarom hebben VNO-NCW provincie Utrecht, MKB-Nederland Midden en de Alliantie Cirkelregio Utrecht op 31 maart 2017 de bijeenkomst 'Utrecht CIRCULAIR' georganiseerd.

We zijn het gesprek aangegaan over de kennis- en investeringsagenda aan de hand van een aantal thema's, zoals bouw en demontage en biobased economy, afvalvrije gebieden en kantoren. Hiermee willen we vanuit de provincie Utrecht inbreng leveren in het Nationale Grondstoffenakkoord, maar ook bestaande initiatieven versnellen en opschalen, bijvoorbeeld door haalbare businesscases te ontwikkelen.

AANLEIDING

Om de Nederlandse economie in 2050 volledig te laten draaien op herbruikbare grondstoffen is op 24 januari van dit

jaar door 200 partijen het Nationaal Grondstoffenakkoord ondertekend. Het Nederlandse bedrijfsleven werd vertegenwoordigd door Hans de Boer (VNO-NCW) en Michaël van Straalen (MKB-Nederland). De ondertekenaars spreken de gezamenlijke ambitie uit een circulaire economie te realiseren, waarbij zij naar vermogen zullen bijdragen aan het streven van het Rijk om het gebruik van primaire grondstoffen (mineraal, fossiel, metalen) te verminderen. Bovengenoemde ambitie zal nader uitgewerkt worden in een aantal transitie-agenda's met daarin een actieagenda, een kennisagenda, een sociale agenda en een investeringsagenda. VNO-NCW Midden en MKB-Midden hebben samen met de Alliantie Cirkelregio Utrecht de mogelijkheden verkend om een programma 'UTRECHT CIRCULAIR' voor bedrijven in de provincie Utrecht te ontwikkelen.

CIRCULAIRE KOPLOPER

Provincie Utrecht heeft stevige ambities en wil in Den Haag de regionale invulling van

de nationale agenda's over het voetlicht brengen. Als opmaat hebben op 31 maart 2017 maar liefst zeventig partijen in het provinciehuis Utrecht gesproken over circulaire thema's die voor provincie Utrecht van groot belang zijn. Onder deskundige leiding van Petra Boom zijn projecten, initiatieven en ideeën geïnventariseerd. Vervolgens zijn de initiatieven met de grootste impact voor de provincie Utrecht in stemming gebracht. Items die hoog scoren zijn: circulair inkopen door overheden, een regionaal investment fund voor circulaire economie, grondstoffenpaspoort en de ontwikkeling van reshoring activiteiten. De gezamenlijke ambitie van de organiserende partijen is om de provincie Utrecht koploper te maken in de circulaire economie!

Contact en informatie:

Bram Harmsma, regiomanager
VNO-NCW provincie Utrecht
www.vno-ncwmidden.nl en
www.mkbmidden.nl

EEN KRACHTIG LICHAAM CREËERT EEN KRACHTIGE BUSINESS

Je haalt meer uit je business als je fysiek en mentaal krachtig bent. Karline Scheer van Inner Stance weet dat zelf al lang. "Graag laat ik andere ondernemers ook inzien dat ze veel meer kunnen bereiken, veel betere resultaten kunnen behalen in zowel persoonlijk als zakelijk leven en zich krachtiger gaan voelen door een fit lichaam te creëren."

TEKST: ELLY MOLENAAR

Overgewicht, een ongezond eetpatroon en weinig beweging; het zijn gewoontes waar we allemaal makkelijk in vervallen. Maar een ongezonde levensstijl heeft niet alleen consequenties voor je lichaam, maar voor je hele welzijn én je business. "Als je minder energie hebt, je futloos voelt en weinig focus hebt, zie je dat direct terug in de resultaten van je onderneming", legt Scheer uit, Result Coach en eigenaar van Inner Stance Utrecht.

INNERLIJKE HOUDING

Inner stance is je innerlijke houding. Wie je bent, je identiteit. "Veel mensen denken dat dat vaststaat en niet kan veranderen", zegt Scheer. "Dat is niet zo." Volgens Scheer heeft iedereen de keuze om alles in het leven zelf te bepalen en zo de toekomst te veranderen. "Je bent regisseur van je leven in plaats van

dat je leven jou regisseert. Je moet er alleen wel voor gaan." Dat kan samen met Inner Stance. Grenzen worden bij de privé trainingsstudio verlegd, zowel fysiek als mentaal.

EEN-OP-EEN

Vanuit haar studio aan de Kerkstraat in Utrecht krijgen ondernemers minimaal twee keer per week een-op-een begeleiding om fysiek en mentaal krachtiger te worden. Een full body workout is onderdeel van het programma, maar ook coaching. "s Morgens vroeg, voordat de stad ontwaakt, in de lunchpauze of aan het eind van de middag. Net wat uitkomt. De invulling van de sessie is voor iedereen verschillend. Terwijl de één vooral gebaat is bij het creëren van spierkracht en conditie, heeft de ander meer aan uitgebreide coachingsgesprekken." Maar

Scheer verzorgt ook sessies in groepsverband. "Bijvoorbeeld voor teams of complete bedrijven. Fitte en energieke medewerkers leveren tenslotte veel meer resultaten en met gezonde en vitale medewerkers in dienst, wordt ziekteverzuim tegengegaan."

VIER PIJLERS

Inner Stance is in 2014 in Veenendaal opgericht door Tommy Kruizinga en Albert Elsenaar. Scheer: "Zij waren al langer bekend in de sportwereld en hebben met deze formule inmiddels zes franchisevestigingen. Door zelf coaching te volgen, kwamen ze erachter hoe belangrijk de combinatie is. Ze wilden hun klanten meer bieden dan alleen sporttraining." Een leven dat in balans is, zowel privé als zakelijk, hangt van meerdere factoren af. De focus van Inner Stance ligt daarom op de vier fundamentele pijlers body, being, balance en business. Scheer: "Wanneer ondernemers hun verantwoordelijkheid nemen op het gebied van training en voeding, ontstaat er een positief sneeuwbaaleffect. Door de juiste training voel je je fit en energiek. Dat merk je in je privéleven, maar ook tijdens je werk. Je kunt je beter concentreren, werkt veel efficiënter en hebt daardoor ook minder last van stress."

COMMITMENT

Met de zomer weer in zicht zijn veel mensen gemotiveerd om af te vallen en zichzelf een gezonde levensstijl aan te meten. "Ze schrijven zich in voor de sportschool of volgen hals over kop een dieet", zegt Scheer. "Heel enthousiast zijn ze in het begin. Maar na een week of drie haakt 96 procent van de mensen alweer af en vervalt weer in oude gewoontes. Dat is een patroon. En wil je daar vanaf, dan moet dat patroon doorbroken worden en dát is exact wat wij doen." Scheer vervolgt: "We zorgen ervoor dat je wordt wie je moet zijn om zo de doelen te behalen die je voor ogen hebt. Maar we werken niet met iedereen." Inner Stance werkt alleen met toegewijde mensen. "We starten altijd voor een periode van minimaal een half jaar. Dat is nodig om bepaalde patronen te doorbreken. De vicieuze cirkel wordt opgebroken en je komt erachter dat je zelf de regie hebt over je leven. Je voelt je fit en energiek en dat vertaalt zich in je privé en business. Bij Inner Stance gaan we altijd voor extreme resultaten."

Kerkstraat 19C | 3581 RA Utrecht
www.innerstance.nl



**WINNER CIRCLE**

"Iedere maand houden we op vrijdagmiddag de Winner Circle, een event speciaal voor ondernemers, waarin wij hen meenemen in de wereld van Inner Stance. In twee uur tijd laten we zien hoe zij meer kunnen halen uit hun persoonlijke en zakelijke leven. Uiteraard is ook een korte training hier onderdeel van, net als een afsluitende borrel natuurlijk!"

Marc Calon: "Voedselproducenten die zich niet aan de regels houden, komen aan het bestaansrecht van al hun collega's."



DE PRIORITEITEN VAN LTO-VOORZITTER MARC CALON 'DIT IS HET LAND VAN MELK EN HONING'

Nederlands voedsel wordt gezien als het beste en veiligste ter wereld. "Deze sector mag trots zijn op haar prestaties," zegt Marc Calon. Hij is sinds begin 2017 voorzitter van Land- en Tuinbouw Organisatie Nederland (LTO) dat bijna 50.000 agrarische ondernemers vertegenwoordigt. Calon benadrukt dat geen enkele concessie mag worden gedaan aan kwaliteit. "Producenten die de boel belazeren, moeten keihard worden aangepakt."

TEKST HANS HAJÉE FOTO DIRK HOL

Marc Calon heeft een stevig trackrecord in politiek en bestuur. Hij was tien jaar PvdA-gedeputeerde in Groningen en tot eind vorig jaar voorzitter van woningcorporatiekoepel Aedes. Daar vocht hij menig robbertje uit met – onder meer – minister Stef Blok.

Calon is ook een gepassioneerde boer met een eigen akkerbouwbedrijf. Hoefde hij dus niet lang na te denken toen LTO Nederland hem vroeg? "Toch wel. In 1990 was ik voorzitter van de Groninger Maatschappij van Landbouw. Veel thema's die toen actueel waren, staan nog altijd op de agenda. Ik gedij juist bij verandering, breng graag dingen in beweging. Daarom heb ik duidelijk aangegeven: willen jullie iemand die op de winkel past dan moet je mij niet nemen."

KORTER OP DE BAL

Daar was geen sprake van. "Mijn belangrijkste opgave is een ambitieuze vernieuwing. LTO wordt omgevormd tot een centrale organisatie waarbij sectoren in de lead zijn. Naast dierlijk en plantaardig is multifunctionele landbouw – denk aan zorgboerderijen – als derde pijler toegevoegd." De bezetting op het Haagse kantoor wordt fors uitgebreid. "Eind dit jaar moet de beoogde organisatie volop draaien. Ook verhuizen we naar een andere locatie, dicht op het bestuurlijke hart van Nederland. Daar – en in Brussel, waar LTO ook zeer actief is – worden immers wetten en regels gemaakt die belemmerend kunnen zijn voor onze leden. Daarom willen we nog korter op de bal zitten."

NIEUW MINISTERIE

Naast zaken als de mestproblematiek raken ook ontwikkelingen buiten de grenzen onze landbouwsector. "Het toenemende protectionisme vormt een grote bedreiging. Ruim 70% van de productie wordt geëxporteerd. Nederland is wereldwijd de tweede exporteur. Open grenzen zonder handelsbelemmeringen zijn cruciaal." Tweede lobby speerpunt is een nieuw ministerie voor Voedsel en Landschap. "De integratie van Economische Zaken en Landbouw is wat ons betreft mislukt. De koppeling tussen praktijk, beleid en onderzoek is verdwenen. Het ministerie is verworden tot een regel- en subsidiefabriek. Terwijl boeren hun inkomen niet moeten verdienen met subsidies maar uit de markt moeten halen. Een ministerie moet daarbij ondersteunen en faciliteren." Calon ziet een gunstig gesternte voor een "eigen"

ministerie. "Na aanvankelijke scepsis wordt het draagvlak steeds groter. Wat helpt, is dat een nieuw kabinet uit zeker vier partijen bestaat. Voor veel poppetjes moet een plek als minister of staatssecretaris worden gevonden."

KIND EN BADWATER

Onder het zittende kabinet verdwenen alle product- en bedrijfschappen. "Zeker, de kritiek op deze organisaties was deels terecht. Ze waren verworden tot veredelde pinautomaten. Maar het kind is met het badwater weggegooid. In essentie pleit er veel voor een dergelijke vorm van samenwerking. Die moet dan wel lean en mean opereren en democratisch worden gecontroleerd. Ook moet zo'n nieuwe entiteit bewindstaken krijgen zoals het afgeven van een algemeen verbindend verklaring. Wordt aan deze voorwaarden voldaan dan is de meerwaarde groot. Bijvoorbeeld bij het bestrijden van crises; de overheid kan dat niet alleen, de markt ook niet." Een collectieve aanpak past bij Nederland, stelt Calon. "Het zit simpelweg in ons DNA om te polderen, zaken samen te regelen." Bij het vaststellen van deze en andere LTO-speerpunten is de achterban leidend. "Wij vertegenwoordigen bijna 50.000 agrarische ondernemers. Zij geven input en bepalen onze prioriteiten." Het raadplegen van leden gebeurt vooral tijdens bijeenkomsten en vergaderingen. Om hen vaker te polsen, gaat LTO meer digitaal communiceren. "Denk aan frequente netenquêtes. Door zo'n regelmatige informatie-uitwisseling krijgen we de visie van onze leden nog scherper op het netvlies."

TROTS

De Nederlandse agrarische productie is jaarlijks goed voor zo'n 96 miljard euro. "Het merendeel daarvan wordt hier geproduceerd. Ook zijn er veel buitenlandse producten die wij bewerken en vervolgens weer uitvoeren." Door nog meer waarde toe te voegen, kan de opbrengst verder stijgen. "Toetjes zijn lucratiever dan melk, babyvoeding levert meer op dan vla." Wageningen geniet als kenniscentrum een wereldwijde reputatie; made in Holland is een kwaliteitsgarantie. "Een organisatie als Oxfam Novib ziet Nederlands voedsel als het veiligste en beste ter wereld. Maar weinig mensen staan erbij stil, maar dit is het land van melk en honing – letterlijk en figuurlijk. Houd je rekening met de inflatie dan liggen de prijzen daarbij op vooroor-

logs niveau. Kortom: deze sector mag trots zijn op haar prestaties."

KEIHARDE AANPAK

Wordt het collectieve belang van die sector bedreigd dan klimt Calon op de barricades. "Als het gaat om kwaliteit kunnen we ons geen enkele concessie veroorloven. Gebeurt dat wel dan verliest de consument het vertrouwen en zijn we *out of business*. Voedselproducenten die zich niet aan de regels houden, komen aan het bestaansrecht van al hun collega's. Daarom moet iemand die de boel belazerd keihard worden aangepakt. Controle en het opleggen van sancties kunnen we als sector prima zelf. Bij een herhaalde overtreding volgt wat mij betreft onherroepelijk een productieverbod." Voor leden die voedselveiligheid niet serieus nemen en hun eigen plan trekken, heeft Calon een duidelijke boodschap: "Die kunnen ophoepelen."

FORSE AMBITIE

Dat het gaat om uitzonderingen, werd de nieuwe voorzitter al in zijn eerste maanden bij LTO duidelijk. "De mentaliteit van de leden heeft me positief verrast. Het besef dat geproduceerd wordt voor de markt en niet voor subsidies wordt breed gedragen. Ook is het een vanzelfsprekendheid dat wij ons houden aan de technische, ethische en morele grenzen die de maatschappij stelt." Soms ligt de lat al een stuk hoger. "Plantaardige deelsectoren gaan voor een emissie- en residuloze teelt in 2030. Een hele opgave, zeker gezien de steeds betere detectiemethoden. Van dergelijke ambities krijg je als belangenbehartiger een enorme boost."

BOER ZOEKT VROUW

In een gesprek met de LTO-voorzitter kan Boer zoekt Vrouw niet onbesproken blijven. Miljoenen volgen het tv-programma dat veel waardering oogst. "Terecht," stelt Calon. "Er is geen sprake van het goedkoop uitmelken van emoties, zoals je vaak ziet. Boeren stellen zich kwetsbaar op. Kijkers ervaren hoe trots ze zijn op hun vak en krijgen inzicht in het landbouwbedrijf. Het programma is echt en integer, precies waar wij voor staan. Het maakt Boer zoekt vrouw tot een perfect visitekaartje voor de sector."

nice to meet!

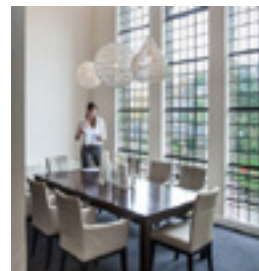
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

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
3707 HX Zeist

T 0343 - 492 492
F 0343 - 492 444

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



**BEREID U VOOR
OP DE EERSTE
COMPROMISLOZE
SUV**

DE ALFA ROMEO STELVIO **FIRST EDITION** IS NU BESTELBAAR BIJ VIREO AUTO



VIREO AUTO
www.vireoauto.nl

Alkmaar: Koraalstraat 3. T. 088-2923816
Amersfoort: Nijverheidsweg Noord 65. T. 088-2923814
Bussum: Amersfoortsestraatweg 43. T. 088-2923813

La meccanica delle emozioni



Haarlem: Leidsevaart 592. T. 088-2923811
Houten: Ringveste 4. T. 088-2923815
Purmerend: Ampèrestraat 57. T. 088-2923812

Gem. brandstofverbruik 7,0 l/100 km (1 op 14,3). CO₂: 161 g/km

De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijke verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden; zie ook www.hetnieuwerijden.nl voor handige tips om zuiniger te rijden.

FCA CAPITAL
Nederland



FC UTRECHT BREIDT HOSPITALITYVOORZIENINGEN UIT ALLE SEINEN OP GROEN

De combinatie van voetbalbeleving en een professioneel netwerk maken FC Utrecht tot een krachtig zakelijk platform. In het nieuwe seizoen worden de hospitalitymogelijkheden in Stadion Galgenwaard verder uitgebreid.

De tweede en derde etage van Stadion Galgenwaard zijn onherkenbaar veranderd. "De hospitalityruimtes werden opnieuw ingericht, de audiovisuele installaties zijn state of the art en het culinaire aanbod is geperfectioneerd," zegt commercieel directeur Martijn Standaart. Samen met Jordy Zuidam (voetbalzaken) en Paulo Steverink (financiën) vormt hij het directieteam van FC Utrecht.

NEDERLANDSE TOP

Qua voorzieningen kan Stadion Galgenwaard zich nu meten met de top van het Nederlandse voetbal. "Mensen die een aantal jaren geen wedstrijd hebben bezocht, herkennen de hospitalityruimtes niet meer. Ze zijn onder de indruk van de ontvangst, inrichting en culinaire verzorging. Samen met de dynamiek van de wedstrijd zorgt dat telkens weer voor een bijzondere ervaring."

VERDER GROEIEN

Met dit onderscheidende uitgangspunt wil FC Utrecht het aantal sponsors en businessclubleden verder laten groeien. "Daartoe komt meer differentiatie in hospitalityconcepten. Zo komt op de derde etage een separate executive lounge waar gezelschappen op een nog hoger niveau kunnen dineren. Ook hiermee spelen we in op vragen uit de markt." Steeds vaker organiseren bedrijven een bijeenkomst voor relaties of personeel rond een wedstrijd. "Met bijvoorbeeld een presentatie, een hapje eten vooraf en een aangeklede borrel na afloop. De flexibele ruimtes maken maatwerk mogelijk."

BELEVING EN RENDEMENT

De sfeer en beleving rond de wedstrijden maakt het zakelijk netwerk van FC Utrecht uniek. "Tegelijkertijd is er een scherp oog voor concreet rendement in de vorm van contacten, leads en nieuwe klanten," benadrukt Standaart. "Daarom wordt de derde etage van het stadion nog meer dan nu al het geval is een ontmoetingsplaats. Een plek waar businessclubleden en skyboxgasten elkaar rond de wedstrijden treffen. Ook via het organiseren van events faciliteren

wij de verbinding tussen de leden van ons netwerk. Op niet-wedstrijddagen is Stadion Galgenwaard ook de plek voor het organiseren van diverse evenementen en congressen."

Medewerkers van FC Utrecht Business vertellen graag meer over alle hospitalitymogelijkheden in Stadion Galgenwaard. Neem contact op met Arnaud Miltenburg (head client management) via 06-22373872 of arnaud.miltenburg@fcutrechtbusiness.nl.

BLIJVEN ONTWIKKELEN

Sportief gaat het uitstekend, qua organisatie staat FC Utrecht als een huis. "Alle seinen staan op groen," zegt Standaart. De club wil zich blijven ontwikkelen. "Onze klanten staan daarbij centraal: supporters, businessclubleden, sponsors. Door alle aspecten in kaart te brengen, wordt duidelijk waar verbetering mogelijk is. De totaalbeleving komt zo op een steeds hoger niveau."



"We leveren de artikelen niet alleen, maar bouwen indien gewenst op locatie alles op", aldus Peter Wisgerhof.

PETER WISGERHOF, RIWOJO VERHUUR, OVER VOORTDURENDE UITBREIDING ASSORTIMENT:

'HET HOUDT NIET OP'

Begonnen als nevenactiviteit vanuit een garagebox met als doelgroep particulieren geldt Riwojo nu in wijde omtrek van Wageningen als één van de grootste verhuurders van artikelen voor feesten en partijen. Directeur Peter Wisgerhof vertelt over de opmerkelijke bedrijfsontwikkeling en over het inspelen op een groeiende markt met wisselende trends.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, RIWOJO

Voor bij wie de naam Peter Wisgerhof een belletje gaat rinkelen: inderdaad, het betreft de oud-profvoetballer, die in zijn hoogtijdagen zelfs nog voor het Nederlands elftal uitkwam. Dat zou twijfel kunnen zaaien over zijn motivatie om het bedrijf van zijn vader (Peter sr.) voort te zetten, maar de energieke ondernemer geeft er een duidelijke achtergrond bij. Allereerst schetst hij een stukje bedrijfsgeschiedenis. "Mijn vader nam Riwojo in 1974 over van de oprichters, naar wie de naam verwijst. Veel stelde het toen nog niet voor: zij verhuurden wat stoeltjes voor feesten en partijen vanuit een garagebox. Voor 9500 gulden kocht mijn vader de zaak,

als aanvulling op zijn gewone baan. Het bedrijf groeide, aanvankelijk vooral binnen de particuliere markt, waar heden ten dage zakelijke klanten de grote meerderheid vormen. Om de uitbreiding te kunnen faciliteren verbouwden mijn ouders het huis dat ze kochten, maar pas in 1998 vond een verhuizing plaats naar het huidige - inmiddels ook alweer enkele malen verbouwde - pand aan het Nudepark in Wageningen."

SCHEPJE BOVENOP

Peter Wisgerhof jr. richtte zich in zijn jonge jaren op zijn voetbalcarrière, maar ontkwam niet aan betrokkenheid bij het bedrijf. "Mijn

zus Linda - die nu ook in de zaak werkt - en ik kregen het met de paplepel ingegoten. Niet zo gek, als je bedenkt dat aanvankelijk alles vanuit ons ouderlijk huis gebeurde. De telefoon werd ook zakelijk gebruikt. Voordat ik naar de voetbaltraining ging, moest ik 's ochtends mijn vader al helpen met tenten in elkaar zetten. Al die jaren speelde door mijn achterhoofd dat ik later graag actief zou willen zijn in de zaak. Mijn vader twijfelde daar op sommige momenten wel aan, zeker toen mijn voetbalcarrière een vlucht nam en ik in het Nederlands elftal terechtkwam. We hebben er toen goede gesprekken over gevoerd en dat deed bij mij het besluit vallen

om, nu anderhalf jaar geleden, Riwojo over te nemen. Een zeer bewuste keuze. Dat vonden we een goed moment om flink te investeren, om er buiten de regelmatige uitbreiding nog een schepje bovenop te doen. Met de ambitie die ik als jonge ondernemer koesterde was ik daar klaar voor."

EÉN GEZICHT NAAR BUITEN

Riwojo verhuurt vanuit eigen voorraad party- en andere tenten, tafels, stoelen, serviesgoed in de breedste zin des woords, podiumelementen, buffetartikelen, koel- en tapinstallaties en aanverwante producten, maar trekt ook grenzen. "We bieden onszelf absoluut aan als een totaal leverancier voor feesten en evenementen. In een aantal gevallen doen we echter een beroep op vaste partners, bijvoorbeeld op het gebied van toiletwagens, licht en geluid. Dat vergt een specifieke expertise. Kenmerkend voor deze bedrijven is dat ze op een vergelijkbare manier werken als wij: heel flexibel, deskundig en met maximale aandacht voor de klant. Wij hechten bovendien veel waarde aan transparantie. Daarmee bedoel ik dat wij binnen Riwojo met alle mensen één gezicht naar buiten vormen, dat iedereen dezelfde informatie geeft en dezelfde afspraken maakt met klanten, zonder dat er onderscheid bestaat. Mijn vader zegt wel eens dat wij groot geworden zijn door klein te blijven en ik denk dat dit de kern raakt. Sommige particulieren komen hier al veertig jaar om statafels voor verjaardagen te halen. Wij behandelen hen precies hetzelfde als grote afnemers."

VEEL POSITIEVE REACTIES

Het belangrijkste verzorgingsgebied van Riwojo strekt zich uit tot een straal van zestig kilometer rondom vestigingsplaats Wageningen, maar de zaak blijft expanderen en de klantenkring ook. Wisgerhof: "Steeds vaker krijgen we opdrachten elders in Nederland, zowel vanuit bestaande als nieuwe klanten. We leveren de artikelen niet alleen, maar bouwen indien gewenst op locatie alles op. Totaal ontzorgen, dus. Om de groei te kunnen bijbenen blijven we investeren in uitbreiding van ons assortiment, zowel in de breedte als in de diepte. Steeds vaker komt het voor dat we dezelfde soort spullen aan meer klanten tegelijk verhuren. Daarnaast spelen we in op trends, op terugkerende vragen uit de markt. Zo hebben we recent stretchtenten gekocht, omdat veel mooi gelegen hotels hier in de buurt die beter bij de omgeving vinden passen dan een witte pagode- of alu-frametent, voor toepassing



bij bruiloften en dergelijke. Tijdens onze open dag begin april kregen we erg veel positieve reacties op een aantal monsters die door onze leveranciers beschikbaar waren gesteld, dus we denken er hard over om deze artikelen aan te schaffen. Zo proberen we met de klanten mee te denken." Sommige dingen laat Riwojo op maat maken of door de eigen werkplaats vervaardigen. "Witte en steigerhouten statafels, bijvoorbeeld."

AFSTAND TOT ARBEIDSMARKT

Vanuit zijn voetbalverleden kreeg Wisgerhof mee dat je als team beter presteert dan als groep losse individuen, een principe dat hij in

zijn bedrijf toepast. "Binnen dat klimaat geven wij ook ruimte aan mensen met afstand tot de arbeidsmarkt om bij ons werkritme op te doen. Veel van hen stromen daarna met succes door naar een baan in hun vakgebied. Om dit goed te laten verlopen, werken we samen met Compleet Mensenwerk en met de gemeente Wageningen, die zijn complimenten heeft uitgesproken over onze inspanningen op dat gebied. Wij vinden het belangrijk dat we iets aan de maatschappij kunnen bijdragen."

www.riwojo.nl



Uitgerust naar de beurs?

CHECK



Taking care, giving exposure

Lekker slapen
terwijl de expo experts van
Eldee nog even de
puntjes op de i zetten voor
de beursdag begint.

Bosmanskamp 21-23

4191 MS Geldermalsen

T 0031 (0)345 585 600

eldee@eldee.com

www.eldee.com



Kijk voor ons portfolio op www.eldee.com

HOE RAAK JE ZE KWIJT?

DOOR JOEP SCHRIJVERS

Hoe word ik een rat? van Joep Schrijvers trok veel aandacht. Van het boek over manipuleren en samenzweren in organisaties zijn ruim 100.000 exemplaren verkocht, in meer dan tien talen. Nu is er een vervolg waarbij Schrijvers de aandacht verlegt naar slechte leiders. Voorbeelden daarvan zijn er te over: denk aan machts-misbruik, zelfverrijking en besluiteloosheid. Vreemd genoeg houden falende leiders het ondanks toezicht-houders en een grote onvrede onder stakeholders vaak lang vol. Daar wil Schrijvers verandering in brengen. In *Hoe raak je ze kwijt?* geeft hij tips om ontspoorde leiders en managers in een vroeg stadium te onderkennen. En ze vervolgens – idealiter – weer op het rechte spoor te krijgen. Lukt dat niet dan is grootschalig verzet de enige optie om je van slechte leiders te ontdoen.

203 pag. ISBN 978-94-6319-038-1. € 19,95. Scriptum.



DE VRIJE ADVISEUR

DOOR ARJAN YSPEERT

Het aantal succesvolle zzp'ers is in de minderheid, lijkt het. Velen worstelen met klanten, tarieven en het creëren van voldoende economisch fundament. Onder het Nederlandse mkb bestaat de nodige terughoudendheid bij de inzet van zelfstandige adviseurs. Bedrijven zijn huiverig voor een onbeheersbare hoeveelheid in rekening gebrachte uren. Dat is jammer, vindt Arjan Yspeert, want beide partijen kunnen veel baat hebben bij een zakelijke relatie. Het zijn zelfs elkaars natuurlijke partners als slimme werkafspraken worden gemaakt, betoogt Yspeert in *De vrije adviseur*. Geen uurtje-factuur, maar een commitment voor een bepaalde periode op een specifiek werkterrein of voor een afgebakende opdracht tegen een vast bedrag per maand. Het opdrachtgevende mkb-bedrijf weet precies waar het aan toe is, de zzp'er is verzekerd van een vast honorarium. Niets staat een focus op de inhoudelijke samenwerking in de weg.

223 pag. ISBN 978-94-6126-192-2. € 23,50. Haystack.



LITERATUUR

EENVOUD VOOR GEVORDERDEN

DOOR BEN MEIJERING

Volgens Ben Meijering wordt leiderschap bepaald door wie we zijn en door de ontwikkeling die we in ons leven hebben doorgemaakt – bewust en onbewust. Vanuit zijn ervaring als directeur, bestuurder en adviseur reikt hij handvatten aan om authentiek, passievol en met inspiratie invulling te geven aan leiderschap. *Eenvoud voor gevorderden* behandelt vijftien thema's die bepalend kunnen voor zijn iemands manier van leidinggeven. Zoals anderen de ruimte geven, het tonen van emoties en je kwetsbaar opstellen. Ook wordt duidelijk waarom de inzet van macht funest is voor leiderschap. Meijering benadrukt dat eenvoud iets heel anders is dan eenvoudig. Eenvoud is juist het grootste goed, de hoogste vorm van ontwikkeling. Die vereist veel ervaring en kennis. Dit boek wil daartoe bijdragen.

133 pag. ISBN 978-90-2021-340-9. € 17,50. AnkhHermes.



FAMILIEVERMOGEN

DOOR REYER HULSTEIN
(SAMENSTELLING)

Nederland telt naar schatting 10.000 familievermogens van meer dan 5 miljoen euro, vaak afkomstig uit een familiebedrijf. Doel is om dit kapitaal niet alleen in stand te houden maar ook uit te breiden. Het boek *Familievermogen* bevat daartoe een breed scala aan adviezen. Financieel dienstverlener Providence Capital vond 35 experts uit haar netwerk bereid hun visie te geven op uiteenlopende onderwerpen. Aan bod komen onder meer fiscaliteit, beleggen, echtscheiding, filantropie en overdracht. Tot de auteurs behoren Frans Sonneveld (partner bij Mazars en hoogleraar successiewet en estate planning), advocaat en mediator Raya Oranje-Jorna (Van Hilten), Peter Kavelaars (hoogleraar fiscale economie) en Noud Wellink, voormalig president van De Nederlandsche Bank.

278 pag. ISBN 978-94-9183-848-4. € 29,95. Providence Capital.



Een Visafdeling
om van te
watertanden



Ontdek Makro

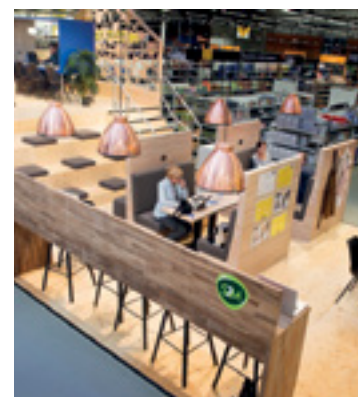
Culinair
genieten in onze
Food court

Werken,
netwerken,
events &
workshops

Vraag nu je pas aan
in onze vestiging

WWW.MAKRO-NETWERKPLEIN.NL

makro



Makro Nieuwegein

Laagraven 7 - 3439 LG Nieuwegein

★ ★ ★ ★
Oud London

MEETING & EVENTS

Hotel Restaurant Oud London gelegen aan de rand van Zeist en midden op de Utrechtse Heuvelrug is een uitnodigende en gastvrije plek om elkaar te ontmoeten en professioneel zaken doen.

Als organisator van een bijeenkomst in welke vorm dan ook, bent u gericht op het uiteindelijke resultaat. U heeft een doel voor ogen en u zoekt faciliteiten die kunnen helpen om dat doel te halen en mooier nog, die de verwachtingen van de bijeenkomst zullen overtreffen (de WOW factor!).

U zoekt dus een locatie, of beter, een partner die snapt wat u bedoelt en u helpt om de bijeenkomst te organiseren. Hoe meer input van uw kant, hoe beter wij in staat zijn u te adviseren en te faciliteren.

Oud London kijkt graag met u naar uw doelstellingen en helpt u een succesvol return on "eventment" te halen. U investeert immers in uw medewerkers, relaties en/of klanten en het resultaat moet zichtbaar worden. Leg uw vraag bij ons neer en wij vinden samen de beste oplossing.

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



Hotel Restaurant Oud London, Woudenbergseweg 52, 3707 HX Zeist
t (0343) 49 12 45 | www.oudlondon.nl | e sales@oudlondon.nl

BUSINESS FLITSEN

NATIONALE AANPAK VOOR VEROVERING GROEIMARKTEN

De Dutch Trade & Investment Board (DTIB) vroeg een stuurgroep onder voorzitterschap van Chris Buijink advies over stimulering van de Nederlandse export. Dit leidde tot het rapport 'Team Nederland: samen sterker in de wereld' dat 26 april is overhandigd aan de ministers Ploumen, Kamp en de voorzitter van de DTIB, Thecla Bodewes. Overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen kunnen door intensivering van de samenwerking meer marktaandeel veroveren op nieuwe groeimarkten in bijvoorbeeld Azië en Zuid-Amerika, aldus het rapport. Eén merkstrategie voor Nederland, het verbeteren van de exportfinanciering voor het mkb en een slimmere organisatie van de handelsbevordering kan hier een belangrijke bijdrage aan leveren. "Voor banen en welvaart op lange termijn moeten we buiten Europa meer marktaandeel veroveren én daarnaast meer kennisintensieve bedrijven aan ons land weten te binden," zegt Chris Buijink (voorzitter Nederlandse Vereniging van Banken). "Dat vraagt om een nationale aanpak waarbij bedrijven, kennisinstellingen, overheden en mainports nauwer samenwerken. Alleen dan worden we een magneet voor kennisintensieve bedrijven én een springplank naar de rest van de wereld." Met de in het rapport opgenomen maatregelen moet Nederland in 2030 40% van het nationaal inkomen in het buitenland kunnen verdienen. Nu is dat zo'n 32%.

Remco Drijver commercieel directeur De Kroon facilitaire diensten

Sinds april is Remco Drijver commercieel directeur bij De Kroon facilitaire diensten. Hij heeft hiermee de commerciële verantwoordelijkheid voor alle De Kroon-bedrijven. Peter de Wever is per 1 maart benoemd als algemeen directeur. Kevin de Kroon, eigenaar van het familiebedrijf De Kroon facilitaire diensten: "Met de benoeming van Remco en Peter hebben we een krachtig, op elkaar ingespeeld team. Remco zal ik ondersteunen bij belangrijke klanten. Verder denk ik mee over strategische keuzes, ontwikkeling en technische innovaties. Op de achtergrond werk ik mee aan het uitbouwen van het merk De Kroon." "We zien dat de behoeften van bedrijven verschuiven van traditionele schoonmaakdiensten naar innovatieve facilitaire concepten," zegt Remco Drijver. "Daarbij zijn diverse andere disciplines als beveiliging, bedrijfscatering of hoveniersdiensten onderdeel van de dienstverlening."



Terberg Group familiebedrijf van het jaar

De Terberg Group is verkozen tot familiebedrijf van het jaar. De basis voor het IJsselsteinse concern werd in 1869 gelegd met een smederij in Benschop. Anno 2017 opereren de ruim achtentwintig werkmaatschappijen veelal in een internationaal concurrentieveld. De leiding is in handen van de vierde generatie. Volgens het juryrapport blinkt Terberg Group uit in innovatie, is het bedrijf veranderingsgezind en blijft het groeien. Met de overname van het Spaanse RosRoca door de divisie Terberg Environmental zette het concern in 2016 een grote stap voorwaarts. "Het brengt de onderneming als geheel naar een hoger niveau," aldus Godfried Terberg, CEO van de Terberg RosRoca Group (foto). "Binnen dit familiebedrijf heeft men oog voor de eigen medewerkers en dat resulteert in een positieve sfeer," aldus John Fentener van Vlissingen, voorzitter van de Stichting Familie Onderneming. Ook Brabantia, Koninklijke A-ware Food Group en Koninklijke Zeelandia Group waren dit jaar genomineerd.

Bram Kuiper vertrekt bij Helen Dowling Instituut

Na ruim 17 jaar vertrekt dr. Bram Kuiper als directeur bij het Helen Dowling Instituut (HDI). Het HDI geeft psychologische hulp aan mensen met kanker en hun naasten. Ook verricht het instituut onderzoek en biedt het scholing. Onder de leiding van Kuiper groeide het aantal behandelde mensen van 157 in 2000 tot ruim 1.900 vorig jaar. Mijlpalen waren de nieuwbouw in Bilthoven en een uitbreiding met locaties in Groesbeek en Arnhem. Kuiper gaat zich richten op de ontwikkeling van een app die helpt om vermoeidheid bij kankerpatiënten te verminderen. De lancering vindt plaats in september van dit jaar.





Zijn er over twintig jaar nog vrachtwagenchauffeurs nodig?

34

BREED PLEIDOOI VOOR INDIVIDUELE LEERREKENING EEN LEVEN LANG ONTWIKKELEN

De levenscyclus van functies wordt alsmear korter terwijl we juist langer door moeten werken. Steeds meer mensen ontkomen niet aan een rigoureuze carrièreswitch. Om de daarvoor benodigde kennis en vaardigheden te ontwikkelen, pleit onder meer de SER voor een individuele scholingsrekening. Een regelmatige loopbaan-APK kan helpen om grip te houden op ieders arbeidsmarktfithed.

Banen voor het leven zijn er al lang niet meer. Door de economische tegenwind maar vooral als gevolg van structurele veranderingen – automatisering, e-commerce – verdwijnen steeds meer functies. Er is volop aandacht voor sneuvelende winkelketens en de gevolgen daarvan voor de werkgelegenheid. Qua aantallen is de ontwikkeling in de financiële sector wellicht nog ingrijpender. Sinds 2008 verdwenen daar ruim vijftigduizend vooral administratieve arbeidsplaatsen. Vakbond De Unie

verwacht dat er tot 2020 nog eens 25.000 banen verloren gaan.

MEER MAATWERK

Door de inzet van robots zullen opnieuw functies verdwijnen. En zijn over vijftien jaar nog taxi- en vrachtwagenchauffeurs nodig, nu de ontwikkeling van de zelfrijdende auto steeds meer vaart krijgt? Kortom: een werknemer die duurzaam inzetbaar wil blijven, staat voor een enorme uitdaging. Eind maart publiceerde de SER een rapport

over deze materie. Jezelf blijven ontwikkelen moet vanzelfsprekend worden, benadrukt de Sociaal-Economische Raad. Daartoe is meer maatwerk nodig in het onderwijs en bij de stimulering van de vraag naar scholing. De SER pleit voor een individuele leerrekening waarop zowel werknemers, werkgevers als sectorale scholingsfondsen geld kunnen storten. De werknemer krijgt zelf de verantwoordelijkheid voor de besteding van het bedrag. De overheid zou de leerrekening fiscaal gunstig moeten behandelen.

DIGITAAL CV

Amper een week na het SER-advies kwam een commissie onder leiding van Jolande Sap op verzoek van minister Jet Bussemaker met aanbevelingen over dezelfde thematiek. Iedere volwassen Nederlander zou – jawel – een eigen budget moeten hebben om zich gedurende zijn hele loopbaan te kunnen bijscholen. Deze ontwikkelrekening zou gevuld moeten worden door overheid, werkgevers en door de budgethouder zelf. De commissie-Sap oordeelt dat bijscholing beter moet aansluiten op de behoeften van werknemers en op de regio waarin zij werken. Verder zou ieders kennis en ervaring moeten worden vastgelegd in een digitaal cv. Voor het toezicht op de invoering en uitvoering van al deze maatregelen bevelen Sap c.s. een Deltacommissaris aan.

STIMULEREN EN FACILITEREN

Vlak voor de publicatie van het SER-rapport kwamen vier brancheorganisaties met een advies onder de titel "Aan de slag met een leven lang ontwikkelen". Bij de gezamenlijke aanbevelingen van ABU (uitzendbranche), NRTO (commerciële opleiders), Cedris (sociale werkbedrijven) en OVAL (arbodiensten) staan stimuleren en faciliteren centraal. Een van de suggesties – daar is ie weer: een persoonlijke rekening waarmee werkenden en werkzoekenden fiscaal aantrekkelijk sparen voor hun ontwikkeling. Hiermee kunnen mensen onafhankelijk van contract, werkgever of overheidsregeling zelf de regie over hun loopbaan voeren. De vier koepels wijzen in hun advies op de mogelijkheid, specifieke doelgroepen extra impulsen te geven. De overheid kan bijvoorbeeld meer financiële ondersteuning bieden aan lagere en middelbaar opgeleiden.

LOOPBAAN-APK

ABU, NRTO, Cedris en OVAL breken ook een lans voor een Periodieke Arbeidsmarktscan (PAS). Die zou moeten zorgen voor inzicht in de arbeidsmarktfitheid van werkenden en werkzoekenden. Zo'n scan brengt kennis en competenties in kaart. Ook geeft deze een overzicht van de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en in iemands vak. Deelname aan de PAS zou net zo vanzelfsprekend moeten zijn als een jaarlijkse APK, als het aan de vier koepels ligt. In plaats van een garage zijn hiervoor nieuw te creëren loopbaanwinkels de aangewezen locatie. Na de scan krijgen mensen hier praktische tips over de verbetering van hun positie op de arbeidsmarkt.

COMMUNICERENDE VATEN

Duidelijk is dat een breed draagvlak bestaat voor een individueel scholingsbudget. De kans dat een nieuw kabinet besluit tot invoering van zo'n instrument lijkt reëel. Belangrijkste beoogde impact: medewerkers in staat stellen om van functie, vak of branche te switchen, om perspectief op de arbeidsmarkt te behouden. De communicerende vaten kunnen hun werk doen als het eenvoudiger wordt, over te stappen naar een sector met meer kansen. Zoals de installatietechniek, een van de branches waar een fors tekort aan vakbekwame medewerkers dreigt. Bea Berndsen is directeur van OTIB, het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de technische installatiesector. In het magazine van Van den Pol Elektrotechniek raadt zij werkgevers aan om alert te zijn op mogelijke zijinstromers. "Bijna de helft van alle medewerkers in de installatietechniek was eerst werkzaam in een andere branche. Denk bijvoorbeeld aan de automotive. Een krimpsector waar medewerkers vertrouwd zijn met techniek en ICT. Zij maken relatief gemakkelijk de overstap naar installatiebedrijven."

VINGER AAN DE POLS

Zo zijn meer crossovers mogelijk tussen sectoren en functies waarbij zowel werknemers als werkgevers baat hebben. Specifieke scholingstrajecten voor zo'n overstap kunnen een voorbeeld zijn van het maatwerk waarop het SER-rapport doelt. Hiervoor kan het budget van de individuele leerrekening worden gebruikt. Hoogleraar maatschappijwetenschappen Peter van Lieshout (Universiteit Utrecht) pleitte er in het FD voor dat middelen

niet gebonden blijven aan één sector maar brancheoverstijgend worden ingezet.

Geld dat nu naar collectieve fondsen gaat, moet gebruikt worden voor de individuele scholingsrekeningen.

Los van deze randvoorwaarden staat en valt alles met een proactieve opstelling van werknemers. Iedereen zou regelmatig de vinger aan de pols van zijn arbeidsmarktfitheid moeten houden. Ook mensen die denken dat er in hun functie of branche geen vuiltje aan de lucht is. Hoe snel dat kan veranderen, maakt onder meer de financiële sector duidelijk.

BANEN VAN DE TOEKOMST

Voor de internationale vacaturezoekmachine Indeed publiceerde Mariano Mamerino over de meest veelbelovende banen van de toekomst. Daartoe analyseerde hij de Nederlandse en Ierse Indeed-sites. Het leverde onderstaande lijst op:

- Cybersecurityexpert
- Ontwikkelaar van virtual reality en Internet of Things
- Datawetenschapper
- Zorgmedewerker
- Digitale marketeer en ontwerper
- Logistieke manager
- Hr-professional
- Losse klusser in de dienstensector (bv. Uber)
- Leraar
- Kok



Lean&Duurzaam



vandenpol.com



personeelsdiensten
allround arbeidsspecialist

HRM advies
werving en selectie
detachering
uitzendwerk
payrollservice

Uw partner in flexibele
personeelsooplossingen

www.aene.nl

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

**'Ik beoordeel je niet
op je uiterlijk!'**

- Amanda, 21 jr, blind

GEEF
voor blinden
en slechtzienden

NATUURLIJK HEEFT BLINDHEID VOORAL NADELEN.
Innovatieve hulpmiddelen zijn hard nodig. Zoals een geleidestok
met GPS navigatie, waarmee blinden en slechtzienden er zelfstandig
op uit kunnen gaan. Steun daarom Bartiméus Sonneheerdt.

Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

bartiméus sonneheerdt
VERENIGING
oog voor blinden
en slechtzienden

Éénmalig
2,50 € / 7 sms



BUSINESS FLITSEN



MIDDELGROOT AMERSFOORT ZIT UTRECHT OP DE HIELEN

Utrecht is na Amsterdam de populairste stad van Nederland, zo meldt het AD. Maar middelgrote steden als Amersfoort (vijfde in de lijst) rukken op in populariteit. Dit blijkt uit de jaarlijkse 'Hittekaart van de woningmarkt', die gebiedsontwikkelaar BPD uit Hoevelaken heeft gepresenteerd. De Hittekaart laat dit jaar zien dat de vraag op de woningmarkt zich geleidelijk als een olievlek uitbreidt van de randstad richting 'de provincie'. "Door het achterblijven van beschikbare woningen in de grote steden wijken woningzoekenden massaal uit naar andere populaire woonlocaties", aldus BPD. Middelgrote steden als Amersfoort, Haarlem en Nijmegen zijn daarom steeds meer in trek. Hoge prijzen en/of veel huizenverkopen, maar ook een sterke groei van het (verwachte) aantal huishoudens leiden tot een hoge score op de hittekaart van BPD.

Hogeschool Utrecht wil verschil maken met thematische kenniscentra

Samen met maatschappelijke partners inventariseert de Hogeschool Utrecht (HU) stedelijke problemen. Met thematische kenniscentra worden daarvoor samen vernieuwende oplossingen ontwikkeld. De hogeschool heeft hiervoor haar bestaande kenniscentra omgevormd, passend bij het nieuwe profiel: Kwaliteit van leven in een stedelijke omgeving. De vier nieuwe kenniscentra zijn Leren en Innoveren, Sociale Innovatie, Gezond en Duurzaam Leven plus Economisch Sterke en Creatieve Stad. Hierin zijn alle 35 HU-lectoraten ondergebracht. De nieuwe structuur is erop gericht om – via onderlinge professionele samenwerking binnen en buiten de hogeschool – met praktijkgericht onderzoek het onderwijs en de beroepenvelden te innoveren en onderscheidende oplossingen te bieden voor maatschappelijke vraagstukken. De kenniscentra staan onder leiding van directeuren Elly de Bruijn (Leren en Innoveren), Lia van Doorn (Sociale Innovatie), Cyrille Krul (Gezond en Duurzaam Leven) en Gerrita van der Veen (Economisch sterke en creatieve stad).

37



Uitbreiding horeca- aanbod Leidsche Rijn met nieuwe concepten

Een stadscentrum kan niet zonder horeca. Horeca die past bij elke gelegenheid, van snelle koffie, tot borreltijd. Met trots wordt dan ook gemeld dat vijf zeer verschillende horecagelegenheden hebben getekend voor vestiging in Leidsche Rijn Centrum. Bar Iberico, Breunesse Delicatessen, Doppio Espresso, Mad about Malt en Vapiano.

NIEUW PAND VISITEKAARTJE VOOR PACK & PARCEL

GOUDEN GREEP OP HET KLOOSTER

Het Klooster trekt steeds meer nieuwe bedrijvigheid aan. Op het Nieuwegeinse bedrijvenpark wordt druk gebouwd. De grote kavels zijn vrijwel allemaal uitgegeven, vooral aan logistieke gebruikers. Ook de kleinere kavels raken steeds verder gevuld. Bijvoorbeeld door direct marketingspecialist Pack & Parcel: "Het voelt echt als een frisse start."

De centrale ligging is een belangrijk kenmerk van Het Klooster. "Veertien miljoen klanten zijn binnen een uur bereikbaar," zegt de Nieuwegeinse wethouder Johan Gadella, onder meer verantwoordelijk voor economische zaken. Bedrijven als XPO Logistics (met een AH-distributiecentrum) en logistiek dienstverlener Wezenberg vestigden zich op het bedrijvenpark aan de A27. "Op 1 mei nam DHL haar pand in gebruik. Voor PostNL wordt gebouwd en eind maart is de grondverkoopovereenkomst met Somerset Real Estate ondertekend voor realisatie van een distributiecentrum. Daarmee zijn de meeste grote kavels vergeven."

MEER ANIMO

Niet alleen grote logistieke concerns kiezen voor Het Klooster. "Ook het animo voor kleinere kavels neemt toe. Onder meer een bouwbedrijf, een groothandel van gereedschappen, een meubelgroothandel en een horecatoeleverancier vestigden zich al in het gebied. Begin mei ging de eerste paal de grond in voor het pand van infra-aannemer Van den Heuvel en er zijn veel gesprekken met geïnteresseerde kandidaten." Regelmatig bezoekt de wethouder nieuw gevestigde bedrijven. "Tevredenheid overheerst; ze zijn blij met hun keuze voor Het Klooster."

DIRECT MARKETINGSPECIALIST

Dat geldt zeker voor Pack & Parcel. Deze direct marketingspecialist is sinds 1991 in Nieuwegein gevestigd en betrokken in oktober nieuwe huisvesting op Het Klooster. "Wij ondersteunen marketingafdelingen van vooral grote bedrijven met verzenden, verpakken, opslag en distributie," vertelt Patty van der Meulen, DGA van het familiebedrijf. "Ons vorige pand was te groot. Veel te huur staande gebouwen zijn al wat ouder en als het gaat om energieverbruik en brandveiligheid niet meer van deze tijd. Ook aanpassing van de inrichting vergt vaak een forse investering."

EYEOPENER

Pack & Parcel wilde graag in Nieuwegein blijven. "Vanwege de centrale ligging en het ondernemersvriendelijke karakter. Het lokale bedrijfsleven wordt betrokken bij de ontwikkeling van de stad. Medewerkers van de gemeente zijn zichtbaar en aanspreekbaar, bijvoorbeeld op netwerkbijeenkomsten." Bij de oriëntatie op nieuwe huisvesting kwam Het Klooster niet onmiddellijk als mogelijkheid in beeld. "Wij dachten dat nieuwbouw een te grote stap voor ons was.

Gelukkig maakte de gemeente ons attent op de rol van een ontwikkelaar/belegger. Dat was een eyeopener. Via de gemeente kwam ook het contact tot stand met de partij die het nieuwe bedrijfspand heeft gerealiseerd dat wij nu huren." Tussen eerste gesprek en ingebruikname zat nog geen jaar. "Ik denk dat aanpassing van een bestaand pand meer tijd had gekost. Met dank aan de coöperatieve opstelling van de gemeente. Alle afdelingen werken volop mee."

LAGE ENERGIEREKENING

Als eerste gebruiker van haar nieuwe pand had Pack & Parcel veel inbreng. "De buitenzijde stond vast, binnen konden wij de kantoor- en magazijnruimte naar eigen inzicht indelen," vertelt technisch directeur René Stijger. Het gebouw heeft een BREEAM-NL-certificering, het meest gebruikte duurzaamheidskeurmerk. "Vergeleken met ons vorige pand besparen wij hier fors op energiekosten. Er is centrale vloerverwarming, ook in het magazijn. Verder is het hele gebouw voorzien van Ledverlichting met aanwezigheidsdetectie."

"HET KLOOSTER BIEDT ALLE RUIMTE VOOR BEDRIJVIGHEID EN DYNAMIEK."

Nieuwegein stelt stevige eisen aan de energiezuinigheid van panden op Het Klooster. "Gelukkig vinden steeds meer eigenaren en gebruikers dat vanzelfsprekend," weet Gadella. "Ook klanten stellen immers vaak eisen aan hun duurzame prestaties. Meestal is het ook financieel aantrekkelijk om te kiezen voor nieuwbouw met actuele duurzame oplossingen. De energierekening daalt substantieel en hergebruik van materialen maakt een lagere huurprijs mogelijk, omdat de restwaarde toeneemt."

SAAMHORIGHEID

Bij die waarde speelt ook de uitstraling van de vestigingslocatie een rol. "Met parkmanagement bewaken we de kwaliteit en wordt een aantal zaken gezamenlijk geregeld. Denk aan beveiliging, bewegwijzering en groenonderhoud. Regelmatig wordt vergaderd met de eigenaren en gebruikers. Het is goed om te zien dat het aantal aanwezigen alsnog toeneemt."

Pack & Parcel organiseerde onlangs een welkomstborrel om kennis te maken met de andere bedrijven. "De saamhorigheid lijkt op

die in een nieuwe woonwijk waar iedereen in een vergelijkbare fase zit," zegt Patty van der Meulen. "Naarmate Het Klooster verder gevuld raakt, nemen ook de mogelijkheden om onderling zaken te doen toe."

FRISSE START

Pack & Parcel heeft haar nieuwe onderkomen een half jaar in gebruik. "Op oudere terreinen worden steeds meer kantoren getransformeerd tot woningen. Als logistiek bedrijf pas je daar op termijn niet meer goed tussen. Het Klooster biedt juist alle ruimte voor bedrijvigheid en dynamiek; het is een toekomstbestendige plek." De bereikbaarheid is uitstekend, ook voor medewerkers. "Mensen die met de auto komen zijn veelal sneller op hun werk dan vroeger. Verder heeft vervoerder Qbuzz het aantal bushaltes uitgebreid." Van der Meulen en Stijger ervaren de keuze voor Het Klooster als een gouden greep. "Het voelt echt als een frisse start. Niet alleen voor ons, ook voor de medewerkers werkt deze nieuwe omgeving stimulerend. En door de uitstraling is het voor bestaande én potentiële klanten een perfect visitekaartje."

VRUCHTBARE GROND

Het Klooster dankt haar naam aan een voormalige boerderij in het gebied. Dit was een zogenaamde uithof, gesticht door het Biltse vrouwenklooster. "Recent opgegraven archeologische vondsten waaronder skeletten tonen aan dat hier al zesduizend jaar wordt gewoond en gewerkt," meldt Johan Gadella. "Door de eeuwen heen is het een economisch belangrijk gebied. Anno 2017 zorgen onder meer A-merken als AH, DHL en PostNL voor vele honderden arbeidsplaatsen. Eigenlijk is er dus weinig veranderd." Het vruchtbare karakter wordt verbeeld door het vogelhuisje dat prominent figureert marketing van Het Klooster. "Ondernemers slaan hun vleugels uit in Nieuwegein." Ook landschappelijk is het gebied de moeite waard. "Aan de overzijde van de A27 ligt het streektransferium De Linielanding met het restaurant Hajé waar het goed toeven is. Ook de uiterwaarden met recreatiemogelijkheden bij de Lek zijn vanaf daar op loopafstand bereikbaar."

DE OPVALLENDE ONTWIKKELING VAN PALLY BISCUITS

DRIE MILJARD KOEKJES PER JAAR

Pally Biscuits investeerde in korte tijd maar liefst 25 miljoen euro in state of the art machines. Hiermee heeft het Nieuwegeinse bedrijf een voorsprong op haar concurrenten. "Met ons geperfectioneerde productieproces maken wij enorme aantallen van een consistente kwaliteit."

Pally Biscuits kan bogen op 130 jaar historie. Een van de voorgangers stond aan het Utrechtse Merwedekanaal. Eigenaar CSM verplaatste later de biscuitproductie naar Nieuwegein. "Heroriëntatie op hun activiteiten leidde in 1994 tot verkoop aan mijn vader – destijds directeur – en twee Amerikaanse aandeelhouders," vertelt de huidige directeur Martijn Koenders. De consumptie van zoete biscuits in Nederland is stabiel tot licht dalend. Om te kunnen groeien, ging Pally de grens over. "Aanvankelijk voorzichtig maar al snel werd export steeds belangrijker. Nu gaat het merendeel van de biscuits naar het buitenland; Verenigd Koninkrijk, Scandinavië, Duitsland. Productie vindt vrijwel uitsluitend plaats voor private labels."

BISCUITVIRUS

Na een studie Fiscaal Recht ging Martijn Koenders aan de slag in het bedrijf van zijn vader. "Lange tijd dacht ik niet dat ik gegrepen zou worden door het biscuitvirus. Dat gebeurde toch." De interesse van de Amerikaanse aandeelhouders voor het bedrijf werd langzaam minder. Om zijn ambities de ruimte te geven, nam Koenders het bedrijf in 2012 over, samen met Rabo Participaties. "Doelstelling was om de twee bestaande productielijnen vol te krijgen. Naar verwachting zouden we daarvoor ook chocoladebiscuits moeten produceren. Na een periode van vijf jaar zou Rabo Participaties dan door mij of een andere partij worden uitgekocht."

VAART MAKEN

Dat liep anders. Koenders en zijn mensen maakten zowel commercieel als qua productie zoveel vaart dat al in maart 2013 een nieuwe oven nodig was. "Dat werd de grootste biscuitlijn ter wereld. Per uur kunnen hiermee tot 4.500 kilo koekjes worden gebakken." De Nieuwegeinse burgemeester Frans Bakhuijs verrichte de openingshandeling. "Het illustreert de goede verstandhouding met de gemeente. Nieuwegein is voor ons een prima vestigingsplaats, centraal gelegen en met een arbeidsmarkt die voldoende mogelijkheden biedt." Toen de inmiddels drie productielijnen met vijf ploegen volop draaiden, kwam de maximale capaciteit van de inpakfaciliteiten in zicht. Reden voor aanschaf van een gerobotiseerde palletizer en een geheel nieuwe inpaklijn. "Daarmee waren we wel klaar qua investeringen. Althans, dat dacht ik," zegt Koenders. De isolatie van de oudste oven bleek asbestresten te bevatten. "De vervanger werd een kopie van de oven uit 2013 met de nieuwste techniek en een enorme capaciteit. Hierdoor moesten ook voorzieningen als silo's, elektra en gas worden uitgebreid. En op de commerciële afdeling was opschaling nodig om de fors hogere productie te vermarkten."

GOED RENDEMENT

In tegenstelling tot de voorziene gestage ontwikkeling investeerde Pally in de twee jaar na de management buy-out vele miljoenen. "Toen werd het verzoek van een aantal grote klanten om ook chocoladebiscuits te

gaan produceren steeds concreter. Voor de benodigde chocolateermachine moest het pand worden uitgebreid." Opnieuw een forse investering. "Aandeelhouder Rabo Participaties was enthousiast over onze ontwikkeling. Maar door de combinatie van eigenaarschap en bankfinanciering – wij bankieren al lange tijd bij Rabobank – was de totale exposure veel groter dan vooraf voorzien. Niet iedereen voelde zich daar comfortabel bij. Daarom heeft Rabo Participaties haar aandeel in goed overleg – en met een goed rendement – overgedragen aan een nieuwe investeerder, O2 Capital Partners." Vervolgens werd het Pally-pand in recordtijd uitgebreid. "Bouwer Dijkham heeft de planning tot op de dag gehaald. In januari 2016 was de nieuwe hal klaar, in juni namen we de chocolateerlijn in gebruik."

ENORME AANTALLEN

Pally beschikt nu over state of the art productiefaciliteiten waarmee jaarlijks meer dan drie miljard koekjes worden gemaakt. "We hebben fors geïnvesteerd in een traditioneel product waar niemand in investeerde," stelt Koenders. "Concurrenten hebben vaak oude lijnen die ze zo lang mogelijk operationeel houden. Gevolg: veel uitval en matige kwaliteitsbeheersing. Met ons geperfectioneerde proces kunnen we enorme aantallen maken met een consistente kwaliteit." Daarbij is veel oog voor duurzaamheid. "De nieuwe productielijn is veel zuiniger dan de oude voorziening. Door optimalisatie van de inregeling wordt het gasverbruik nog verder beperkt." Duurzame productie kan wel

Martijn Koenders (Pally Biscuits) en
Alexander Smit (Rabobank Utrecht)



41

degelijk hand in hand gaan met rendement. "Zo verwarmen we onze palmolietanks met restwarmte van de persluchtcompressor."

COMMITMENT

Door de ontwikkeling in de afgelopen jaren trekt Pally steeds meer aandacht. "Ik merk dat wij nu interessant zijn voor mensen die bij grote levensmiddelenconcerns werken. Deze bedrijven kennen een hoge mate van professionaliteit maar veelal afgebakende werkterreinen en minder ruimte voor ondernemerschap. Dat is bij ons juist een vereiste. Ook de brede verantwoordelijkheid spreekt veel mensen aan." Pally combineert hoogwaardige productietechniek met de cultuur van een familiebedrijf. "Dat uit zich onder meer in het grote commitment van de medewerkers. Is er 's nachts een probleem dan kan ik ongeacht welke TD-er uit z'n bed bellen. Natuurlijk wordt er dan soms gemopperd, maar iedereen staat er altijd wel. Uiteindelijk plukken ook klanten de vruchten van deze betrokkenheid."

PRIMA TRACKRECORD

In de crisisjaren heeft Pally fors geïnvesteerd en grote stappen gezet. Hierdoor heeft het bedrijf een uitstekende uitgangspositie voor verdere groei. "Zonder ondersteuning van huisbankier Rabobank Utrecht en de aandeelhouders was dat nooit gelukt," stelt Koenders. "Hun betrokkenheid bij ons wel en wee is groot. Er is veel vertrouwen in het bedrijf en in mij." Voorlopig staan geen grote investeringen op stapel. "Het bedrijf komt nu in een beheer-

situatie met aandacht voor optimalisatie van processen, bijvoorbeeld van de chocoladelijn. Met zo'n 25 miljoen euro aan investeringen in vier jaar tijd is het wel even mooi geweest." Dat dacht de Pally-directeur al eerder. "Klopt, dus ik moet voorzichtig zijn met zo'n uitspraak," lacht Koenders. "Mochten zich kansen voordoen dan kijken we daar serieus naar. Er is inmiddels een mooi trackrecord opgebouwd. Dus als het nodig is, ga ik het gesprek met de bank en investeerder vol vertrouwen aan."

TERECHE TROTS

Alexander Smit is namens Rabobank Utrecht als accountmanager Private Banking Martijn Koenders' aanspreekpunt voor zijn privé-financiën. "Zo was er recent intensief contact rond de aanschaf van een nieuwe woning. Uiteraard blijf ik via mijn collega's ook op de hoogte van de zakelijke activiteiten. Het is indrukwekkend wat Martijn en zijn medewerkers in korte tijd hebben gerealiseerd. Van buiten heb je geen idee welke enorme hoeveelheden hier worden geproduceerd, met de nieuwste machines. Martijn is terecht trots op dit bedrijf en de ontwikkeling die Pally de afgelopen jaren heeft doorgemaakt."

Ondernemers slaan hun vleugels uit in Nieuwegein

Nog 50 ha. aan uit te geven kavels van 1.000 tot 60.000 m²
Gelegen in de driehoek van de verkeersaders A2, A12 en A27
Zeer geschikt voor MKB en transport-, logistiek- en distributiebedrijven



Duurzaam ontwikkeld

Sterke economie

Uitstekend bereikbaar

Groei kansen

Interesse?

klooster.nieuwegein.nl
of bel 030 - 607 1454

BEDRIJVENPARK

HET KLOOSTER

Nieuwegein



Wethouder Peter Snoeren: "Op de fiets ga je fluitend langs de files, je voelt je fitter en bent soms sneller dan met de auto."



FIETSACTIES EN EVENEMENTEN VOOR INWONERS EN FORENSEN NIEUWEGEINERS ENTHOUSIASTER VOOR DE FIETS

Steeds meer mensen pakken de fiets om naar het werk te gaan, de kinderen weg te brengen of boodschappen te doen. Goedopweg doet er samen met de gemeente in Nieuwegein een schep bovenop en stimuleert forensen en inwoners om nog vaker de fiets te pakken als alternatief voor de auto. "Met fietsen vergroten we samen de leefbaarheid van onze stad," verklaart wethouder Peter Snoeren.

Onder de noemer Nieuwegein fietst! brengt de gemeente samen met Goedopweg het fietsen extra onder de aandacht. "Fietsen is snel en je blijft er ook nog fit bij. Als je fietst, draag je bij aan een schone, duurzame leefomgeving. Ondanks de vele voordelen weten we uit onze inwonersenquête 2016 dat inwoners regelmatig voor de auto kiezen. Met Nieuwegein fietst! laten we zien dat Nieuwegein zich steeds sterker ontwikkelt als fietsstad," zegt Snoeren.

Het samenwerkingsprogramma heeft als doel de bereikbaarheid van de regio te vergroten. Om mensen enthousiast te maken vaker te fietsen, is afgetrapt met de fotowedstrijd Fietsen in beeld. Inwoners konden hun mooiste fietsmomenten in beeld brengen en een Nieuwegein-fiets winnen. De fraaie foto's en persoonlijke fietsverhalen reizen

de komende maanden als expositie door Nieuwegein en zijn te bewonderen bij onder meer Merwestein, het St. Antonius Ziekenhuis en in het Stadhuis.

IN HET ZONNETJE

'Fietsen naar je werk' zet de fietsforens komende zomer in de spotlights met een verkiezing van de fietsforens van het jaar. "Nieuwegein kent veel fietsforenzen die we in het zonnetje willen zetten om daarmee ook anderen te inspireren. Op de fiets ga je fluitend langs de files, je voelt je fitter en bent soms sneller dan met de auto. We werken voortdurend aan de fietsinfrastructuur en zijn best trots op de Nieuwe Heemsteedsebrug. Die brug is een belangrijke schakel in het regionale fietsnetwerk en biedt een comfortabele snelfietsroute tussen onder meer Houten en Nieuwegein."

GEKLEURDE FIETSRUTES

Kinderen van basisscholen worden uitgedaagd om bij de start van het nieuwe schooljaar hun eigen tv-commercial te maken over veilig fietsen. Ook besteedt Nieuwegein fietst! op een creatieve manier extra aandacht aan de vernieuwde fietsinfrastructuur. Binnenkort krijgt Nieuwegein – in navolging van Houten – gekleurde bewegwijzeringstickers op doorgaande fietsroutes.

DUURZAME FIETSCULTUUR

Om van Nieuwegein fietst! een succes te maken, wordt bij de uitvoering heel bewust samenwerking met inwoners gezocht. Snoeren: "We spreken voortdurend met de wijkoverleggen, de Fietsersbond en Samen Duurzaam Nieuwegein. Juist onze inwoners weten waar verbeteringen mogelijk zijn om fietsen snel en veilig te maken. Ook doen we een beroep op werkgevers en andere stakeholders om samen op te trekken. Het creëren van een duurzame fietscultuur heeft alleen kans van slagen als zoveel mogelijk mensen meedoen."

GOEDOPWEG

In Goedopweg werkt de gemeente Nieuwegein samen met de provincie Utrecht, de gemeenten Utrecht en Amersfoort, Rijkswaterstaat, het Ministerie van Infrastructuur & Milieu en werkgevers in de regio (verenigd in de U15) aan een goede bereikbaarheid en leefbaarheid van Midden-Nederland. Goedopweg vloeit voort uit het landelijke initiatief Beter Benutten.

NIEUW

HYUNDAI



NU IN ONZE SHOWROOM

DE VOLLEDIG ELEKTRISCHE IONIQ MET SLECHTS 4 % BIJTELLING.

Wittenberg Amersfoort
Xenonweg 15
3812 SZ Amersfoort
T 033 463 55 35

Wittenberg Harderwijk
Zuiderbreedte 8
3845 MC Harderwijk
T 0341 43 90 90

Wittenberg Hilversum
Franciscusweg 4-B
1216 SK Hilversum
T 035 624 26 24

Wittenberg Utrecht
Landzicht 30
3454 PE De Meern
T 030 603 12 16

HYUNDAI | Wittenberg

NEW

HONDA
The Power of Dreams

CIVIC



KOM DE 10^E GENERATIE CIVIC ONTDEKKEN

NU IN ONZE SHOWROOM

DE HONDA CIVIC is verkrijgbaar vanaf A-label. CO₂-uitstoot: min. 106 g/km - max. 129 g/km. Gemiddeld brandstofverbruik: min. 1 op 21,3 km (4,7 l/100 km) - max. 1 op 16,4 km (6,1 l/100 km). Vorenbedoelde meetgegevens vloeien voort uit officiële homologatietests die zijn voorgeschreven in de Europese regelgeving. In de praktijk kunnen afwijkingen ontstaan als gevolg van factoren zoals rijgedrag, weersomstandigheden, beladingsgraad, aanwezigheid van bepaalde accessoires, de mate van onderhoud, etc.

de Bois Utrecht
Landzicht 30
3454 PE De Meern
T 030 6031216

de Bois Amersfoort
Xenonweg 17
3812 SZ Amersfoort
T 033 2473030

WWW.DEBOIS.NL



UTRECHT

ZAKEN AUTO TESTDAG

ZAKENAUTO'S ONDER DE LOEP

De Zakenautotestdag van Utrecht Business is uitgegroeid tot een vaste waarde voor regionale autoliefhebbers. Het evenement heeft een beproefde formule; dealers van verschillende merken stellen actuele modellen ter beschikking, ondernemers testen deze auto's en leggen hun bevindingen vast. Ook dit jaar was sprake van een gevarieerde én verrassende automix met voor bijna iedereen wat wils. Met dank aan dealers, deelnemers én de deelnemende locaties natuurlijk!

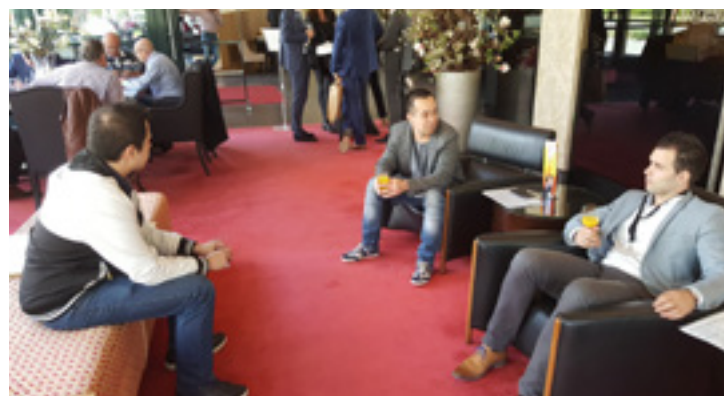


**LOCATIES:**

- Hotel Landgoed Zonheuvel - Doorn
- Oud London – Zeist

DEALERS:

- Autobedrijf Wittenberg - Sofie van der Horst
- Honda de Bois – Tim Willemsen
- Broekhuis Jaguar Land Rover Utrecht - Bastiaan te Wierik, Jurgen Straatman
- Ford Schakel Autogroep – Mathijs Kerverzee
- Mobility Service Nederland – Jan Willem Tersteeg
- Flex Autogroep – Peter de Langen
- Autobedrijf Knoop – Sam Mohamoud Ali
- Kooijman Autogroep - Redouan Amrhar

**DEELNEMERS:**

- Bert Bouman – System Care ICT
- Bas Taman – MacBright
- Gijs van Beek – LVTPR
- Roland Delnoij – Hotel Landgoed Zonheuvel
- Bas Voorhorst – XLLease
- Benjamin Engels – Recruit a Student
- Lars Beckers - Kontakt der Continenten
- Ron Cottaar – EMEA
- Matthias van Lummel – GTS-Online
- Sander van Straten – Warmtebouw Utrecht
- Maurice Schill – Canon Business Center
- René Verhoef – Bezoekersregistratie Verhoef
- Philip van der Meer – Customs Support
- Freek Gevers – Advocaat Gevers
- Willem Rietdijk – Professional Coaching
- Alexander van der Meer – Brunel Legal





HYUNDAI IONIQ

DEALER: HYUNDAI WITTENBERG **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** SOPHIE VAN DER HORST

BENJAMIN ENGELS

"Een mooie zakelijk ogende auto die door zijn elektrische aandrijving erg stil is. Ik was onder de indruk van deze prettig rijdende auto die bovendien comfortabel is uitgerust. De navigatie vond ik wat minder. Het kost veel tijd om in te stellen. Daarnaast voelt deze IONIQ erg veilig aan door onder meer zijn Lane Assist. Voor de prijs en mijn rijpatroon met veel korte ritten, is het een prima auto."

BAS VOORHORST

"Deze Hyundai is me erg goed bevallen. Het rijdt lekker en comfortabel. Alleen vind ik het uiterlijk wat saai. Voor de rest valt er weinig aan te merken op deze auto. De auto is voorzien van de meest moderne snufjes zoals een gemakkelijk af te lezen navigatie, lane assist, cruise control enz. Voor de prijs krijg je veel technologie. De actieradius van circa 200 km

is voor mij niet praktisch. Wel interessant is de lage bijtelling van 4%.

ALEXANDER VAN DER MEER

"Het rijden met deze elektrische Hyundai is erg wennen. De auto rijdt heerlijk en het sturen met de stuurbevestiging is een genot. Het afremmen op de dynamo in de Eco Modus is wat stug. Voor de rest is het een prima auto met veel comfort en gemakkelijk in te stellen stoelen. De navigatie is overzichtelijk en nauwkeurig evenals de achteruitrijcamera. Voor de prijs krijg je een comfortabele auto. Alleen niet zo geschikt voor lange afstanden."

PHILIP VAN DER MEER

"Op het eerste oog heeft deze Hyundai een rare gekke neus, maar dat is persoonlijk. De auto rijdt gemakkelijk en biedt veel zit-

comfort met een armsteun die helaas niet verstelbaar is. Praktisch in gebruik is ook de navigatie evenals de achteruitrijcamera die een goed zicht naar achteren heeft. De prijs is oké voor deze uitvoering. Aanschaf van een elektrische auto spreekt me wel aan, gezien ook de lage bijtelling. De lage actieradius houdt me wel tegen."

BERT BOUMAN

"Een prima auto die lekker soepel rijdt en ook mooi is afgewerkt. Het comfort mag er zijn met uitstekende stoelen met een goede zithouding. De navigatie is mooi en duidelijk. Gezien de prijs een goede zakelijke auto. Privé zou ik deze Hyundai niet aanschaffen vanwege de actieradius en bagageruimte."

SPECIFICATIES

Merk: Hyundai
Model: IONIQ
Type: EV Comfort
Transmissie: Elektrisch automaat
Cilinderinhoud: n.v.t.
Vermogen: 120 pk
Koppel: 295 Nm
Verbruik: 140 kWh / 100km
Actieradius: 200 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 9,9 sec
Topsnelheid: 165 km/u
Uitrusting: Leder (accessoire) / Navigatie / Achteruitrijcamera
Verkoopprijs: € 32.450,- (IONIQ EV Comfort excl. lederen bekleding €9.999,- en laadpakket €2.500,-)
Leaseprijs : € 475 per maand o.b.v. 4% bijtelling. (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanaf prijs: € 32.450,- (IONIQ EV Comfort) excl. laadpakket
Informatie: Inbouw leder kost € 999 en laadpakket kost €2500
Informatie: www.hyundaiwittenberg.nl





HONDA CIVIC

DEALER: HONDA DE BOIS **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** TIM WILLEMSEN

FREEK GEVERS

"Deze Civic is me goed bevallen. De auto rijdt erg lekker en is comfortabel uitgerust met fijne stoelen en een navigatiesysteem met een kleurenscherm dat snel en gemakkelijk instelbaar is. Daarnaast zitten er allerhande tools in voor onder meer de veiligheid. Voor de prijs krijg je een auto met een goede uitstraling."

RENE VERHOEF

"De auto is sportief en ligt als een blok op de weg. Binnenin heeft Honda de auto uitgerust met comfortabele stoelen en een prima navigatie- en audiosysteem. Handig zijn ook de parkeersensoren, achteruitrijdcamera en cruise control. Deze Civic is leuk geprijsd, waarvoor je een sportieve auto krijgt met een mooi uiterlijk. Van mij zou de motor wel meer vermogen mogen hebben."

MATTHIAS VAN LUMMEL

"Mijn eerste indruk: een leuke, moderne sportieve auto voor jongeren. De Civic is comfortabel uitgerust met lekkere stoelen waarvan ik wel het zitvlak wat kort vond. Voor de rest zit er alles op wat tegenwoordig standaard op een auto zit (navigatie, cruise control, achteruitrijdcamera). Voor de prijs een fijne sportieve auto."

ROLAND DELNOIJ

"Met 180 pk power trekt deze Honda in een hoog toerental goed op, maar ook bij lage toeren rijdt hij prettig. Wat betreft het zitcomfort vind ik de zit laag en het stuur iets te rechtop. De navigatie met splitscreen scherm vond ik niet prettig. Tijdens de testrit expres de audio uit laten staan om de brullende motor goed te kunnen horen. Met o.a. een achteruitrijdcamera en lane

assist biedt deze Honda voor zijn prijs een prima product."

MAURICE SCHILL

"Ik was onder de indruk van zijn sportieve uitstraling en mooie afwerking met race-invloeden. De navigatie is zeer modern en wel even wennen als je een klassiek navigatiesysteem gewend bent. Een auto die gezien zijn sportieve uitstraling en rijgenot zijn aanschaf volledig waard is."

GIJS VAN BEEK

"Een lekkere sportieve auto met een soepele motor en versnellingsbak. Een mooi interieur met een goede zitpositie en een lekker stuur. Alles zit bij deze Honda op de juiste plek. Pluspunten zijn de navigatie en achteruitrijdcamera. En dat alles voor een prima prijs."



SPECIFICATIES

Merk: Honda

Model: Civic

Type: Sport Plus

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1498 cm³ (1.5)

Vermogen: 182 pk

Koppel: 240 Nm

Verbruik: 1 op 20,4 (snelweg)

Acceleratie: 8,0 seconden

Topsnelheid: 220 km/u

Uitrusting: Navigatie / Panoramadak / 18 inch wielen / LED verlichting

Laadruimte: 1245 m³

Verkoopprijs: € 36.140,- (Civic 1.5 i-VTEC Sport+, excl. Metallic lak)

Leaseprijs: € 717 p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 24.700,- (Civic 1.0 i-VTEC S)

Informatie: www.debois.nl

DE NIEUWE SUV RANGE

ECOSPORT
VANAF **19.985**
INCLUSIEF
1.500
AANKOOPPREMIE

FORD KUGA
VANAF **25.705**
INCL. 2.000 AANKOOPPREMIE
VANAF
439 PER
MND
MET FORD LEASE

FORD EDGE
VANAF **58.715**
VANAF
949 PER
MND
MET FORD LEASE



Gesommde prijzen zijn consumentenprijzen (bijeen in euro) en inclusief BTW, BPM, wettelijke bijlagen, leges, kosten en overige bijbehorende kosten (inclusief 2 jaar garantie, in- en afwisselend sorteren en transportkosten). De voor kosten en voorwaarden Ford af verkoopvoorwaarden. Gesommde prijzen zijn van toepassing bij Ford Lease op basis van een full operational leasecontract met een looptijd van 25.000/30 maanden. Leasenabekant maatschappij, vraag de lokale Ford dealer om de meest passende leaseprijs voor u uit te rekenen. Wijzigingen voorbehouden. De afgebeelde auto's kunnen afwijken van standaard specificaties. Gemiddelde brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: km/liter: 13,5/12,7/9 km/100 liter: 4,4/3,4/2,0 g/km: 95-97.

FORD UTRECHT
schakelautogroep.nl

Met vestigingen in Leidsche Rijn / Utrecht (FordStore),
Utrecht, Nieuwegein, Woerden, Schoonhoven,
Krimpen a/d IJssel en Schiedam/Vlaardingse

FordStore - Ford Utrecht
Landdijf 12
T 030 - 291 11 11

Ford Utrecht Nieuwegein
Ambachtsweg 2-4
T 030 - 600 64 64

Ford Utrecht Nieuw Overvecht
Hudsdorffweg 7
T 030 - 261 95 80

Ford Utrecht Woerden
Wagenmakersweg 1
T 0348 - 49 60 60



FORD KUGA

DEALER: SCHAKEL AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MATHIJS KERVEZEE

BENJAMIN ENGELS

"Een prachtig uitzijnde Ford met een mooie kleur, die groot en stoer oogt. Hij rijdt heerlijk en biedt veel opties op het gebied van veiligheid en comfort. De stoelen zitten heerlijk met veel steun aan de onderrug. De navigatie werkt prima, maar heeft naar mijn smaak teveel knoppen. Het panoramadak is super, jammer alleen van de balk in het midden. De prijs is voor deze ruime zakelijke auto die ook prima als gezinsauto is te gebruiken, perfect."

LARS BECKERS

"Een lekkere comfortabele auto met een prima rijgedrag. Ford heeft de Kuga mooi afgewerkt, waardoor die oogt als een representatieve auto waarmee je voor de dag kunt komen. De stoelen met hoge zit, zitten als gegoten. De navigatie is mooi en overzichtelijk met wel veel knoppen. Kortom, een com-

pleet uitgeruste auto voor een prima prijs. Doe mij er maar eentje!"

RON COTTAAR

"Een Kuga die niet alleen mooi van buiten oogt, maar ook van binnen. De auto is in alle opzichten mooi afgewerkt met veel ruimte binnenin. Over de stoelen was ik niet echt positief. Ze zijn wel goed in te stellen, maar de zitting vond ik te kort en te bol. De stuurkolom zou meer naar beneden moeten om een sportieve houding achter het stuur te krijgen. Verder heb ik een voorkeur voor een draaischijf voor de bediening op de middenconsole."

BAS TAMAN

"Ruimer dan ik gedacht had. De auto rijdt lekker rustig en heeft een fijn stuurgedrag. Het comfort is naar wens, met goede ver-

stelbare stoelen. Tijdens de testrit heb ik niet alles kunnen uitproberen, maar de navigatie en achteruitrijdcamera met piepjes werkt goed. De prijs voor deze luxe versie is hoog. Ik ben benieuwd naar de standaard uitvoering, de Trend Ultimate."

RENE VERHOEF

"Deze Ford Kuga mag er qua comfort en design wezen. De auto ziet er robuust uit en is ook fraai afgewerkt. Ford heeft de auto voorzien van allerlei handige hulpmiddelen, zoals een goed functionerende navigatie, cruise control en achteruitrijdcamera die het rijden comfortabel maken. Voor de prijs krijg je een nette auto met veel rijcomfort en ruimte."

51



SPECIFICATIES

Merk: Ford
Model: Kuga
Type: Vignale 1.5 EcoBoost 150PK
Transmissie: 6 versnellingen
 Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1498
Vermogen: 150pk
Koppel: 240NM
Verbruik: 1 op 16,1

Acceleratie: 9,7 sec (0 tot 100 km/u)
Topsnelheid: 195km/h
Uitrusting: Sony audio met 10 premium speakers incl. Subwoofer.,
Laadruimte: 456L / 1653L
Verkoopprijs: € 45.082,75,- (excl. Ford aankooppremie van €2000,- incl btw)
Leaseprijs: € 724,- (eigen risico €250,-) vanaf € 439,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 29.285,- voor de 120PK Trend Ultimate 1.5 EcoBoost.
Informatie: www.schakelautogroep.nl
 De dieselvariant; Trend Ultimate 1.5TDCI 120Pk is leverbaar vanaf € 36.285,-
 De autoprijzen zijn zonder de Ford aankooppremie van € 2000,- incl. btw, dit bedrag is reeds in de leaseprijs verrekend.



JAGUAR XF

DEALER: BROEKHUIS JAGUAR LAND ROVER UTRECHT **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** BASTIAAN TE WIERIK & JURGEN STRAATMANHORST

ALEXANDER VAN DER MEER

"Deze Jaguar XF rijdt als een speer. Je hoeft het gaspedaal maar licht in te trappen en de auto zoeft weg. Qua comfort heeft Jaguar niks aan het toeval overgelaten. Fijne comfortabele stoelen met een rugleuning die optimale steun biedt. Top is het navigatiescherm dat je een gevoel van veiligheid geeft. Pluspunten voor aanschaf zijn de prijs, comfortabele zithouding en de ruimte."

PHILIP VAN DER MEER

Zelfs bij hoge snelheden voelt de auto nog comfortabel aan. Deze Jaguar ligt goed op de weg en dat geeft een veilig gevoel. Een degelijke auto met een luxe uitstraling, veel ruimte en comfort. De hoge middenconsole maakt de auto bijzonder. Fijn is ook het navigatiesysteem en de achteruit-

rijdcamera die snel en overzichtelijk is. De zijspiegels zijn lekker groot. In een gekke bui staat 'ie zo in mijn top 10."

ROLAND DELNOIJ

"In een woord top. Jaguar heeft goed nagedacht over de luxe, het comfort en afwerking en biedt een zeer comfortabele auto met stoelen die goed zijn in te stellen. De navigatie en dan vooral de weergave op het dashboard is top. Gezien de luxe is hij zijn prijs zeker waard."

SANDER VAN STRATEN

"Een auto die bij het instappen een 'wow-gevoel' geeft en van alle gemakken is voorzien. Het comfort is super, evenals de audio- en navigatie-uitrusting. Toen ik het prijskaartje zag, was het wel even schrikken. Dit ging duidelijk boven mijn budget."

BAS VOORHORST

"Een premium auto op en top. De stoelen zijn zeer comfortabel en bieden maximale ondersteuning. Jaguar heeft deze XF enorm rijk uitgerust met een overzichtelijk dashboard dat gemakkelijk af te lezen is. Een groot scherm voor de navigatie en nog vele andere gadgets. Qua prijs en exclusiviteit komt deze XF goed mee in zijn segment."

BAS TAMAN

"Een lekker rustig rijdende auto met veel luxe en een aangenaam interieur. Wat betreft comfort is alles goed in te stellen, zoals bijvoorbeeld de stoelen. De navigatie biedt veel instelbare opties. De achteruitrijdcamera is duidelijk. Kortom een heerlijke comfortabele auto tegen een aantrekkelijke prijs."

SPECIFICATIES

Merk: Jaguar

Model: XF

Type: Pro Edition R-Sport
E-Performance

Transmissie: 8 traps Automaat

Cilinderinhoud: 1999cc, Turbo

Vermogen: 163PK

Koppel: 380 NM

Verbruik: 1 op 25

Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 8,7 sec

Topsnelheid: 227 km/u

Uitrusting (speciale opties): Pro Edition uitvoering

Laadruimte: 540 liter (0,455M3) /
930 liter

Prijs geteste uitvoering: € 54.000

Leaseprijs: € 899 (full operational, obv.
20.000 p/jr, 5 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 49.900

Informatie: alle Jaguars worden geleverd met 3 jaar garantie en 3 jaar gratis onderhoud (onbeperkt kilometrage)

www.broekhuis.nl/jaguar/utrecht





JAGUAR XE

DEALER: BROEKHUIS JAGUAR LAND ROVER UTRECHT **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** BASTIAAN TE WIERIK & JURGEN STRAATMAN

MAURICE SCHILL

"Een mooi model deze Jaguar XE met een prima rijgedrag en wegligging. Het comfort van de stoelen zou verbeterd mogen worden. Het zitvlak is te kort evenals de armsteun van de bestuurdersstoel, maar tegen meerprijs is een verlengbaar zitvlak leverbaar. Verder is de navigatie zeer prettig en overzichtelijk in gebruik. Ook de achteruitrijdcamera is zeer praktisch. De prijs voor deze EX is acceptabel en zeker aanschafwaardig gezien het merk en model."

MATTHIAS VAN LUMMEL

"Jaguar heb ik altijd al een mooi chique merk gevonden door zijn klassieke uitstraling. Deze modernere variant oogt nog steeds chique, maar biedt wel meer comfort en perfecte professionele stoelen. De audio en navigatie is redelijk. De achteruitrijdcamera

is praktisch, maar niet baanbrekend. De prijs lijkt me goed voor deze zakelijke en representatieve auto."

FREEK GEVERS

"Ik zag er naar uit om in deze Jaguar te mogen rijden en ik ben niet teleurgesteld. Deze XE voldeed aan al mijn verwachtingen. Mooi design, veel comfort met lekker zittende stoelen. Fijne navigatie met groot scherm. Kortom een chique auto die zeker op mijn lijstje staat."

WILLEM RIETDIJK

"Ik had van Jaguar eigenlijk meer verwacht. Desondanks rijdt de auto prettig en is hij comfortabel afgewerkt met voorstoelen waarvan ik het zitvlak vooral voor lange mensen te hard vind. Wel een pluspunt is de stoelverwarming, evenals de navigatie en het

audiosysteem. Praktisch zijn ook de parkeersensoren en achteruitrijdcamera. De prijs is gunstig ten opzichte van BMW en Mercedes, waarvoor het veel voor comfort en rijgedrag biedt. Het is een uitstekende reiswagen met een beperkte kofferruimte voor vier personen."

GIJS VAN BEEK

"Ik had me deze Jaguar anders voorgesteld, gezien ook de historie van het merk. Het is een normale middenklasser met een rumoerige motor die van binnen met veel kunststof is afgewerkt i.p.v. het zo herkenbare hout. Het comfort vond ik maar matig. Kleine auto met weinig beenruimte en een harde zitting die te kort is. Verder is de navigatie voorzien van oude technologie. Voor een premium prijs krijg je een middenklasse auto. Dit model past in mijn ogen niet bij Jaguar."



SPECIFICATIES

Merk: Jaguar
Model: XE
Type: Pro Edition Pure E-Performance
Transmissie: 8 traps Automaat
Cilinderinhoud: 1999cc, Turbo
Vermogen: 163PK
Koppel: 380NM

Verbruik: 1 op 25
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 8,2 sec
Topsnelheid: 227 km/u
Uitrusting (speciale opties): Pro Edition
Laadruimte: 455 liter (0,455M3) / 830 liter
Prijs geteste uitvoering: € 39.900

Leaseprijs: 725 full operation (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 39.900
Informatie: alle Jaguars worden geleverd met 3 jaar garantie en 3 jaar gratis onderhoud (onbeperkt kilometrage) www.broekhuis.nl/jaguar/utrecht



kia.com

De Kia Optima. Gemaakt om gezien te worden.



Rijklaar vanaf € 32.470,-
Netto bijtelling vanaf € 234,- p/m

NU TOT € 1.500,- VOORDEEL!



The Power to Surprise

Kooijman Utrecht

Meijewetering 39, Utrecht, Tel. 030- 26 60 044
www.kia-kooijman.nl

Weten wat uw auto waard is?

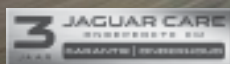
Ga naar www.kia-kooijman.nl
en doe de gratis **TA-XA-TIE**

Gem. brandstofverbruik: 1,6 - 7,6 l/100km, 62,5 - 13,2 km/l. CO₂-uitstoot: 37 - 191 g/km.

Genoemde actie en bijbehorende consumentenadviesprijzen zijn geldig op voorraadmodellen van de Kia Optima met uiterste aankoopdatum en datum kentekenaanvraag van 31-05-2017 en uiterste registratiedatum van 30-06-2017. Genoemde prijs is incl. btw/bpm en kosten rijklaarmaken bestaande uit: het transporteren van de auto, het reinigen en poetsen van de auto, de nulbeurt, de kentekenplaten, handling- en administratiekosten, recyclingsbijdrage, leges, kosten tenaamstelling, een modelspecifieke mattenset en een veiligheidshamer. Informeer voor de complete voorwaarden bij uw Kia-dealer of kijk op kia.com. Getoonde modellen kunnen afwijken van de beschreven uitvoering. Wijzigingen en typefouten voorbehouden.

JAGUAR XE PRO EDITION

YOUR PERFECT BUSINESS PARTNER



**VANAF € 39.900 OF
€ 299 FINANCIAL LEASE PER MAAND***

De ultieme sport sedan is nu nog aantrekkelijker. Ontdek de Jaguar XE Pro Edition en ga de weg op met een volledig uitgeruste Jaguar. Geniet elke dag van oogstrelend design, ongeëvenaard rijplezier, efficiënt brandstofverbruik en lage CO₂-emissies vanaf 99 g/km. Ook de 3 jaar gratis onderhoud zal u zeker aanspreken. Allemaal kenmerken die de XE Pro Edition tot uw perfecte zakenpartner maken.

Broekhuis Utrecht Waterveste 2, Houten, 030 850 75 00, landrover-utrecht.nl

THE ART OF PERFORMANCE

Min./max. gecombineerd verbruik: 3,8-6,3 l/100 km, resp. 26,3-15,9 km/l. CO₂-uitstoot resp. 99-144 g/km. Consumentenprijs incl. BTW, BPM, registratiekosten, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. * Financial Lease via Jaguar Financial Services, handelsnaam van FCA Capital Nederland B.V. Voor de complete berekening kijk op jaguar.nl/aanbiedingen. Actie is geldig tot 30 juni 2017. Wijzigingen en typefouten voorbehouden.



KIA OPTIMA

DEALER: KOOIJMAN AUTOGROEP **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** REDOUAN AMRHAR

BENJAMIN ENGELS

"Dat Kia degelijke auto's maakt, werd me tijdens de testrit wel duidelijk. Op alle fronten scoorde deze Optima bij mij goed. Pluspunt is het open dakraam. Zelf vind ik deze hybride Kia aan de prijzige kant. Daarvoor krijg je wel een degelijke auto met 7 jaar garantie."

MATTHIAS VAN LUMMEL

"Kia heeft met deze hybride Optima een goede keuze gemaakt. Het rijgedrag is redelijk. Beter was geweest een 100% elektrische aandrijving. Stoelcomfort, ruimte en functies krijgen van mij een dikke 7."

FREEK GEVERS

"Mijn eerste indruk is een mooie comfortabele auto met goede rijeigenschappen en veel comfort. De stoelen zitten lekker stevig,

met goede ondersteuning van de rug. De auto is van alle gemakken voorzien met een prima klinkende audio en fijn navigatiesysteem. Voor de prijs krijg je een fijne auto."

LARS BECKERS

"Het was voor het eerst dat ik in een Kia reed en ik was onder de indruk van de rijprestaties. Zonder meer top. De uitrusting is compleet met prettige stoelen en een fijne hoge instap. Audio en navigatie zijn naar verwachting. De prijs is voor deze nette zakenauto prima. Een auto waarmee je voor de dag kunt komen."

WILLEM RIETDIJK

"Ik was aangenaam verrast door zijn prettige rijgedrag en comfort. De auto voelt tijdens het rijden veilig aan en oogt bovendien representatief. De stoelzittingen vind ik iets

te kort. De elektrische instelling van de stoelen is zee praktisch. Fraai is zonder meer het automatische schuifdak. Zijn prijs is deze Kia zeker waard gezien het rijgenot, de kwaliteit en de ruimte achterin. Bovendien kun je met deze Kia 50 km elektrisch rijden. Tel je daar de 7 jaar garantie bij op, dan is Kia meer dan een alternatief."

55



SPECIFICATIES

Merk: Kia
Model: Optima
Type: 2.0 GDI PHEV B.Ex.Li
Transmissie: automaat
Cilinderinhoud: 1.999
Vermogen: 156 PK
Koppel: 189 NM

Verbruik: 1 op 27
Acceleratie: 0 tot 100 km/u 9,4 sec
Topsnelheid: 192KM
Laadruimte: 520 kg
Verkoopprijs: vanaf € 38.000,00
 inclusief btw & BPM

Leaseprijs : vanaf € 650,00
 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Informatie:
www.kooijmanutrecht.nl

NOEM ONS AANBIDDER,
AANHANGER, AANMOEDIGER
OF ZELFS ANJAGER.

EEN BEWONDERAAR,
LIEFHEBBER OF GEWOON
ERG ENTHOUSIAST.

VAN A NAAR B, WIJ HOUDEN ERVAN.
DE ENE KEER MET AANDACHT
VOOR DE REIS,
DE VOLGENDE KEER ALLEEN BEZIG
MET HET DOEL.

mobilityservice.nl

WIJ ZIJN FAN.
FAN VAN DE TOEKOMST.

-

ONDERTUSSEN LEVEREN
WIJ LEASEAUTO'S.



MOBILITY
SERVICE
NEDERLAND



AANGENAAM
ANDERS

De sportieve Mazda6 is er vanaf € 30.990,- rijklaar

NU TOT € 1.500,- DEALEROPTIES CADEAU



AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSSSEN

Kometenweg 7 | 3606 BD Maarssen | 0346 - 586444 | www.knoopweb.nl |

Gemiddeld verbruik Mazda6: van 3,9 tot 6,4 liter per 100 km / van 25,6 tot 15,6 km per liter / CO₂-uitstoot van 104 tot 150 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Aanbod enkel geldig bij particuliere aanschaf van een nieuwe Mazda6 in de periode 1 april 2017 t/m 30 juni 2017 met uiterlijke registratiedatum 14 juli 2017. Aanbod niet geldig in combinatie met andere acties en/of private lease. Onder voorbehoud van beschikbaarheid en prijswijzigingen. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl



MAZDA 6

DEALER: AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSSEN B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** SAM MOHAMOUD ALI

RENE VERHOEF

"Deze Mazda 6 rijdt erg soepel en biedt veel comfort. Alles is netjes en luxe uitgevoerd. De navigatie vond ik niet heel duidelijk en had een update nodig. Voor de rest zijn alle denkbare foefjes aanwezig. De prijs van deze luxe uitgevoerde Mazda is zeer goed, mede vanwege de uitrusting en het uitstekende rijgedrag."

BAS VOORHORST

"Ik was vooral onder de indruk van de wegligging. Strak met veel grip. Ook gecharmeerd was ik van de afwerking en inrichting. Rijkelijk uitgerust met mooie leren stoelen en veel elektrische verstelmogelijkheden. De navigatie met touch screen liet me niet in de steek. Ook het inparkeren met de parkeersensoren was een fluitje van een cent. Voor de prijs krijg je veel auto met een lage fiscale waarde."

GIJS VAN BEEK

"Ik geef deze Mazda een 9,5. Het is een top auto die zeer comfortabel is en bovenal super rijdt met een prima wegligging. De auto is fraai afgewerkt en kan zeker wedijveren met de premium merken. Ook met het comfort zit het goed. Navigatie en audio zijn top. Deze Mazda staat bovenaan mijn lijstje voor mijn volgende lease auto."

ROLAND DELNOIJ

"Deze Mazda geeft me een gevoel van veel luxe, waarmee je relaxt kunt rijden. Qua comfort valt er niets meer te wensen. Fijne gemakkelijk instelbare stoelen en een goed navigatiesysteem met duidelijk zicht. Voor de prijs hoeft u het niet te laten. Het is een betrouwbare auto die het merk Mazda eer aandoet."

RON COTTAAR

"Deze Mazda vond ik de mooiste auto van de dag. Niet alleen vanwege zijn interieur en afwerking, maar ook door zijn uitstekende en sportieve rijgedrag. Minpuntje vond ik het zitcomfort. Het zitvlak is iets te kort voor mij en de stoelpositie is niet optimaal. Waarschijnlijk een kwestie van wennen. De prijs is top voor deze auto en ik overweeg 'm aan te schaffen. Alleen jammer dat de 5-deurs uit het gamma is."

BERT BOUMAN

"Over deze Mazda 6 kan ik kort zijn. Lekker snel en een goede afwerking. Prima zitcomfort en fijn werkende navigatie. Alles wat je nodig hebt tijdens het rijden is aanwezig. Gezien zijn prijs is deze Mazda zakelijk gezien zeer interessant."



SPECIFICATIES

Merk: Mazda
Model: Mazda 6
Type: Skyactiv-D 150 6MT Skylease GT
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 2191
Vermogen: 150
Koppel: 420
Verbruik: 1 op 25,6
Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 9.1

Topsnelheid: 210

Uitrusting: Bose® premium-audiosysteem met 11 speakers, Zwart lederen interieur, Elektrisch verstelbare voorstoelen, bestuurdersstoel, incl. lendensteun en geheugenfunctie
MZD Connect: auto-, multimedia- en smartphone-connectiviteitsysteem
 Climate control, Licht- en regensensor
 Smart City Brake Support

Laadruimte: 474 m³

Verkoopprijs: € 37.100,-
Leaseprijs: € 830,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 30.050,-
Informatie:
www.knoopweb.nl



BMW i8

AUTOLEASEMAATSCHAPPIJ: MOBILITY SERVICE NEDERLAND BV **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JAN WILLEM TERSTEEG

PHILIP VAN DER MEER

"Wat een futuristisch uitziende auto. Deze i8 rijdt strak, comfortabel en is uiteraard lekker snel. De topsnelheid van 250 km/u heb ik helaas niet kunnen halen. Maar ik vond het een te gekke rijervaring met stoelen die als gegoten zaten. Zijn prijs van circa 150.000 euro is veel geld. Het is meer een auto voor een succesvolle zakenman of iemand uit de Quote 500. Ik ga echter liever voor een BMW uit de 3 serie."

ROLAND DELNOIJ

"Een goed uitziende sportieve auto met een mooi in- en exterieur. De i8 zit als een maatpak en rijdt heerlijk. Alles is elektrisch en biedt veel instelmogelijkheden. Voor zijn prijs zijn er misschien betere alternatieven te vinden, maar zo'n auto blijft wel mijn droom."

SANDER VAN STRATEN

"Een echte blikvanger. Deze auto heeft wel door zijn laagte een moeilijke instap, maar als je eenmaal zit dan word je overweldigd door het comfort en rijgedrag. Alle features zitten erop. De prijs ligt helaas buiten mijn budget. Ik vond het leuk om een keer in zo'n wagen te mogen rijden."

MAURICE SCHILL

"Gruwelijk mooi design. Een BMW die helemaal af is en compleet is ingericht. De hele inrichting is volledig afgestemd op de rijder. Met een dashboard waar alle bedieningsknoppen zitten voor het head up display, navigatie en geluid. Het mag wat kosten, maar dan heb je ook wat. Een unieke auto met veel beleving die bovendien ook nog eens groen is. Ik zou zeggen: 'laat de sleutels maar achter'."

FREEK GEVERS

"In een woord een topauto. In de i8 waan je je in een futuristische auto met veel beleving en rijplezier. De auto is uitgerust met alle denkbare technologie zoals een state of art navigatiesysteem en head up display in de voorruit. De prijs van deze BMW is te hoog voor mij, deze exclusieve auto is het zeker waard."

WILLEM RIETDIJK

"Op het eerste oog een auto met een grandioos design en apart lijnenspel. Echt onder de indruk van deze BMW werd ik pas door zijn formidabele rijgedrag en snelle acceleratie. Daarnaast laat zijn comfort niks te wensen over. De prijs lijkt hoog, maar hij is het in alle opzichten waard. Kortom, een representatieve zakenauto of als puur vermaak."



SPECIFICATIES

Merk: BMW

Model: i8

Type: Coupé

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 1499

Vermogen: 266 kW 362 PK

Koppel: 320/3700 (motor)
250 (elektromotor)

Verbruik: 1 op 46,7

Acceleratie: (0 tot 100 km/u in 4,4 seconden)

Topsnelheid: 250 (Begrensd)

Uitrusting: Parkeersensor,
Stoelverwarming

Leaseprijs: NVT- demo auto.

Vanafprijs: € 149.000

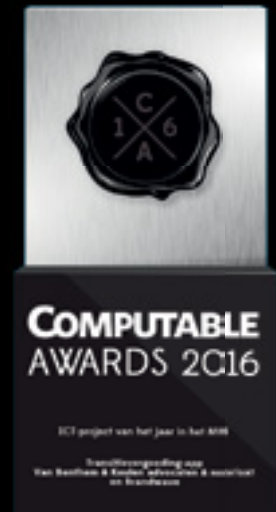
Informatie: www.mobilityservice.nl



Landgoed Zonheuvel

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

LEGAL TECH MOBIEL TOEGANKELIJK.



Door marktbehoefte en mobiele technologie te combineren met onze juridische kennis is de VBK Transitie App ontstaan. Altijd en overal beveiligd beschikbaar om een transitievergoeding te berekenen.

Met de kosteloze transitie app kan elke HR professional of arbeidsrechtjurist in een beveiligde omgeving direct een ontslagvergoeding (Wet Werk en Zekerheid) berekenen. Desgewenst kan de uitgewerkte berekening beveiligd per e-mail worden toegestuurd. De app is in 2015 gelanceerd en heeft al duizenden gebruikers.

De app is een toevoeging aan ons serviceconcept vanDienst, waarmee wij zes kosteloze diensten aanbieden aan zowel cliënten, als niet-clieënten. Ook met deze innovatie laten wij zien dat wij een partner met commitment willen zijn voor ondernemend Nederland.

Het toonaangevende ICT-vakblad Computable heeft Van Benthem & Keulen als eerste advocatenkantoor ooit bekroond met de Computable Award. Meer over de app en ons serviceconcept vanDienst kunt u vinden op www.VBK.nl/award.



VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAAT

Archimedeslaan 61 | 3584 BA Utrecht
030 - 259 59 59 | www.vbk.nl | Twitter: @VBKnl