

UTRECHT

JAARGANG 33 | NUMMER 3 | JULI 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT



Van der Vegt
**RESTAUREREN MET BEHOUD
VAN KARAKTER**

*Special
Bedrijfshuisvesting*

FUN 2 DRIVE AUTOTESTDAG

ACHTER IEDER STERK MERK ZIT EEN GOED VERHAAL

WAT IS ÚW VERHAAL?

De beste verhalen vertel je samen
www.toon.nu of bel 088 1979 000

toon

VOORWOORD



ZOMER

De zomer is in volle gang. Terwijl ik dit voorwoord typ, dwalen mijn gedachten regelmatig af naar mijn naderende vakantie. Even niks doen – of weinig althans – en even alléén maar plezier en (hopelijk) zon. Tijdens het maken van deze editie van Utrecht Business waanden we ons overigens al een dag lang in deze sferen. Wat was het namelijk heet tijdens onze Fun 2 Drive Testdag. Open daken en geventileerde stoelen droegen bij aan het draaglijk maken van de zomerse factoren en wat daardoor restte was vooral héél veel rijplezier. Een verslag van deze mooie dag vindt u uiteraard in deze uitgave.

Ook besteden we veel aandacht aan ICT (in de breedste zin van het woord) en bedrijfshuisvesting.

Bij dat laatste onderwerp valt vooral op dat in de regio héél veel gebeurt. Zo waren we erbij toen bij Leidsche Rijn Centrum onder luid trompetgeschal en een regen aan confetti het hoogste punt van de bouw werd bereikt en spraken we uitgebreid over de ontwikkelingen in Maarssen, waar de allesomvattende metamorfose van de locatie Bisonspoor op de rol staat. Wonen, winkelen en werken smelten samen in Bisonspoor 2020 en dat biedt mogelijkheden als het aankomt op bedrijfshuisvesting.

Mocht u dit jaar trouwens van plan zijn om met uw bedrijf te gaan verhuizen of uw kantoor opnieuw in gaan richten, dan is het raadzaam om uzelf even in te lezen in de nieuwe overheidsrichtlijn op het gebied van duurzaamheid. Deze richtlijn stelt dat deze dergelijke gebouwen in 2023 minimaal over een energielabel C moeten bezitten. Dit terwijl ongeveer de helft van alle kantoren heeft nu nog het label D tot en met G heeft. Dit betekent dat de eigenaren van kantoorpanden een duurzaamheidsslag zullen moeten gaan maken. Gelukkig valt daar voor alle betrokken partijen ook geld aan te verdienen, zo is te lezen op pagina 56 en verder.

Voor nu wens ik degenen die op reis gaan een prettige vakantie. Voor degenen die nog even wachten: een hele fijne zomer!

Teun van Thiel
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 33
Juli 2017, editie 3

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
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. Abonnementprijs per jaar:
€ 55,- (incl. btw)

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

www.utrechtbusiness.nl

- 6 Van der Vegt: restaureren met behoud van karakter
- 8 Ongewoon Goed Vergaderen: toegevoegde waarde voor je meetings
- 10 Het goede buitenleven: inspirerend vergaderen bij Boerderij Hoekelum
- 12 Businessflitsen
- 13 TSM Business School: leren managen van binnenuit
- 19 Column: update wet DBA
- 20 Secerno: meerwaarde creëren met vastgoed
- 21 Voetbalbolwerk als unieke evenementenlocatie
- 22 Business Ontmoet Business: inspirerende BOB-bijeenkomsten
- 25 VNO-NCW en MKB-Midden: meer investeren in veiligheid
- 26 60 jaar Verweij Elektrotechniek

Special ICT

- 30 Xperit Solutions: 'Helpen zit in ons DNA'
- 34 Lagarde Groep: 'ICT, communicatie en beveiliging onlosmakelijk met elkaar verbonden'
- 37 TSTC: specialist in zekerheden
- 40 Alles in één pakket: Dynamics 365
- 42 Lekker duurzaam

Special Bedrijfshuisvesting

- 56 Verduurzaming gebouwen krijgt vaart
- 48 Buisondere synergie - Bisonspoor 2020
- 51 Mogelijk BV: "Veel vraag naar bankvrij vastgoed financieren"
- 52 Leidsche Rijn Centrum: we zijn er bijna!
- 54 Verduurzaming verdient zich terug

FUN 2 DRIVE Testdag

- 56 Rijplezier bij zomerse temperaturen
- 58 Mazda MX-5 RF
- 59 Mazda MX-5 Roadster
- 61 Ford Mustang
- 62 BMW M4 Coupé
- 63 Mini Countryman
- 65 Renault Koleos
- 66 Renault Megane Estate
- 67 Renault Scenic
- 69 Opel Insignia Grand Sport
- 70 Volvo V90



Upgraden met behoud
authentieke uitstraling

6



13
Basis om carrièrematige
stappen te kunnen nemen

30
'Meer effectiviteit, daar
begint alles mee'



42
Begin gewoon in je eigen
omgeving



5



46
Regio als dé plek voor healt-
hy urban living



54
Er zit een opbrengstkant
aan verduurzaming
gebouwen



56
Heel veel rijplezier bij
FUN 2 DRIVE Testdag



VAN DER VEGT COMBINEERT AMBACHTELIJKE TECHNIKEN MET HEDENDAAGSE KENNIS

RESTAUREREN MET BEHOUD VAN KARAKTER

Het Rijksmuseum Amsterdam, het Vredespaleis Den Haag, maar ook het Kurhaus in Scheveningen en Diergaarde Blijdorp in Rotterdam; deze grote namen kiezen voor Van der Vegt uit Blekskensgraaf. En niet voor niets. Het smeed- en constructiebedrijf staat al meer dan honderd jaar voor kwaliteit, duurzaamheid en liefde voor het vak, wat resulteert in echt vakmanschap. "Behoud gaat voor vervanging", aldus Wesco Wijnen.

Wesco Wijnen is sinds 2007 directeur van het bedrijf. Als 18-jarige kwam hij in dienst bij Van der Vegt als constructiebankwerker en lasser. In al die jaren heeft hij de meest bijzondere projecten de revue zien passeren. "Zo hebben wij de Dijkynagoge in Sliedrecht, die moest wijken voor dijkverzwaring, zo'n 300 meter verplaatst, in een half jaar tijd 11.000 ramen geplaatst in Leerfabriek KVL in Oosterwijk en in de Willemswerf in Rotterdam een trap neergezet van 15.000 kilo staal."

ORIGINELE STAAT

Van het maken van smeedijzeren hekwerken tot en met het vervaardigen van sloten en grendels, smeedijzeren ornamenten en

stalen ramen; bij alle projecten waarbij de mensen van Van der Vegt betrokken zijn, worden monumenten weer in originele staat hersteld. "Belangrijk is dat het op dermate wijze gerestaureerd wordt, dat het karakter van het object behouden blijft", legt Wesco bevestigend uit.

HERBESTEMMEN

Ook rondom het herbestemmen van jonge monumenten / bedrijfspanden wordt regelmatig de hulp ingeroepen van de mensen van Van der Vegt. "Een mooi voorbeeld hiervan is bijvoorbeeld de Meelfabriek in Leiden, een industrieel complex van 13 monumentale gebouwen. Na voltooiing zal het complex onder andere woonruimte, horeca,

kantoor- en expositieruimtes omvatten. Ook hierbij upgraden we naar de eisen van nu, maar wel met behoud van de authentieke uitstraling."

EÉN GROTE FAMILIE

Inmiddels zijn er steeds meer mensen in vaste dienst bij Van der Vegt. Volgens Wesco is het succes te danken aan de inzet van de medewerkers. "Ik zie mezelf niet als directeur. De jongste medewerker is 17 en de oudste 63. Wij zijn allemaal collega's en zien elkaar als een grote familie. Iedereen die hier werkt, heeft een enorme passie voor het vak en maakt de producten alsof het voor henzelf is. Ons motto: wat je zelf niet goed genoeg vindt, wil je je klant ook niet leveren."

GEKWALIFICEERD

De mensen van Van der Vegt dragen graag hun steentje bij aan het in stand houden van een beroep dat bijna dreigt uit te sterven. "Wij vinden het belangrijk dat het personeel in onze branche goed gekwalificeerd blijft en dat het vak nieuw leven ingeblazen wordt. Om die reden zijn wij erkend leerbedrijf. Alle jonge smeden kunnen opgeleid worden op de Botterwerf in Huizen, waar een smederij gevestigd is die wordt gebruikt als opleidingsplaats tot volwaardig smid. Het delen en overdragen van kennis is in dit vak van onschatbare waarde. We willen jonge mensen laten zien hoe prachtig dit vak is. Hoe fantastisch is het dat je door jouw steentje bij te dragen, iets voor het nageslacht behouden blijft?!"

WERK

"Wat ik jonge mensen probeer bij te brengen is dat je niet alleen moet werken voor je geld, maar vooral moet doen wat je leuk vindt. Voor mij persoonlijk gaat dit iedere dag nog op. Ben ik op vakantie, dan kan ik bijvoorbeeld niet zomaar voorbij lopen aan een kerk. Weet je hoeveel staal er in een kerk verwerkt zit? Van het torenkruis, tot de muurankers en duivenweringen ter plaatse van de galmborden. Altijd ontdek ik wel weer iets waarvan ik wil weten hoe het gemaakt is. Nog steeds sluit ik mezelf hier iedere zaterdag op in de werkplaats om bij te blijven qua productie en om zelf het vak uit te oefenen. Nee, wat ik dagelijks doe, heb ik nooit als werk gezien. Het is veel meer dan dat!"

www.vandervegt.nl

BARST

Van der Vegt smeed- en constructiebedrijf wordt aangevuld met Barst glas & schilderwerken b.v., een kwaliteitsschilder en glaszetter met een werkwijze die gebaseerd is op jarenlange ervaring in het restauratiewerk en nieuwbouw. Barst staat voor Bestellen, Aanbrengen, Restauratie, Schilderen en Totaalglas. Van nieuwbouwglas, restauratieglas, glas-inlood, schildwerken tot aan bladgoud vergulden toe; samen met Van der Vegt wordt op deze manier een totaalpakket aan diensten geboden en heeft de klant alles onder een dak.

www.barstbv.nl

**Van der Vegt in de regio Utrecht**

Wie in Utrecht rondloopt kan bij diverse monumentale panden vakwerk van Van der Vegt ontdekken, bijvoorbeeld bij het Maliehuys, het Centraal Museum en hotel Karel V.



7



TOEGEVOEGDE WAARDE VOOR JE MEETINGS: **ONGEWOON GOED VERGADEREN**

Tijdens een van onze eerdere BOB-bijeenkomsten trad Rob de Haas (Ongewoon Goed Vergaderen) op als spreker. Hij vertelde de aanwezigen over het effect van goed vergaderen, over wat er negen van de tien keer verkeerd gaat bij veel bedrijfsmeetings én – het allerbelangrijkst – hoe het beter kan. Dat bleek niet eens zo héél ingewikkeld en dus wilden we daar meer van weten.



Rob de Haas

“WE ZITTEN VASTGEROEST IN OUDE GEWOONTES, MAAR HET IS JUIST TIJD DAT WE IETS GAAN DOEN EN GAAN KIJKEN NAAR DIE ENORME HOOP STOF DIE OP DE VERGADERINGEN LIGT.”

Er wordt in het bedrijfsleven nogal wat vergaderd en eigenlijk zijn er maar weinig mensen die daar blij mee zijn. En dan gaat het ook nog heel vaak mis, zo ondervond ‘veranderdenker en –doener’ Rob de Haas jaren geleden al na gedegen onderzoek. Mensen bereiden zich niet voor, er is geen agenda, er worden geen besluiten genomen....zonde van de tijd! De Haas ontwikkelde ‘Ongewoon Goed Vergaderen’, een slimme methode waarmee de collectieve denkkraft in organisatie optimaal wordt benut en waar hij ook een populair boek over gepubliceerd heeft.

MOMENTUM

Eigenlijk begon het voor Rob de Haas allemaal met een fysieke ervaring tijdens een vergadering met bestuurders uit de Nederlandse basketbalwereld, een jaar of tien geleden in Stadion de Vliert in Den Bosch. “Die vergadering sloeg nergens op. Niemand was voorbereid, stukken moesten ter plekke worden ingezien, vragen en opmerkingen werden vijandig bejegend en van de veertig aanwezigen kwamen er vier aan het woord, die telkens hetzelfde zeiden. Daarbij begonnen én eindigden we later dan was afgesproken. Gaandeweg het hele gebeuren werd ik fysiek onpasselijk. Tegen mijn secretaris zei ik: ‘wat doen we? Word ik balorig of stil?’. Ik ben de vergadering uitgelopen en heb toen tegen hem gezegd: ‘hier ga ik iets aan doen, want dit moeten wel elkaar niet aandoen’. Dat is écht het momentum geweest.”

FOUTEN

Inmiddels zijn we heel wat jaren verder en is De Haas na heel veel onderzoek tot tal van inzichten gekomen. Zo blijkt dat bij vergaderingen héél vaak dāezelfde klassieke fouten gemaakt worden. De Haas: “Er is te weinig actieve participatie, er wordt slordig omgegaan met de tijd en de agenda, de groepen zijn te groot en er is veel te weinig daadkracht, waardoor oeverloos én eindeloos gekletst wordt, zonder dat echte besluiten genomen worden.”

VASTGEROEST

Bovendien heeft onderzoek uitgewezen dat goede meetings nogal wat positieve invloeden hebben. Op het persoonlijk welbevinden bijvoorbeeld, maar ook op het gevoel dat je

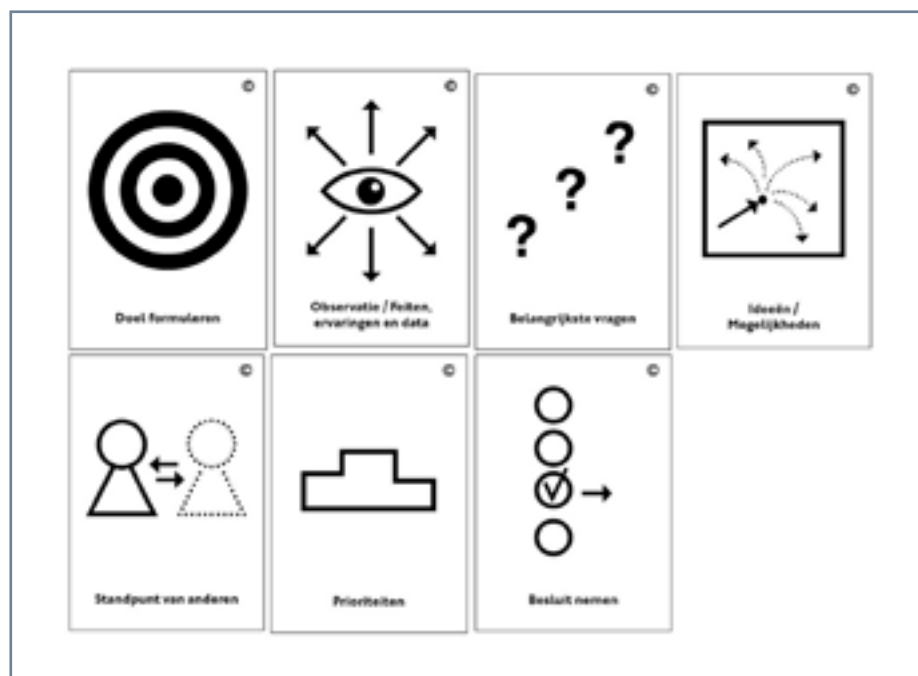
hoort bij een team dat het beter doet en op de hele uitstraling van de organisatie. De Haas: “Probleem is dat we liever met zijn allen blijven mopperen dat die vergaderingen zo vervelend zijn, dan dat we er effectief iets aan gaan doen. Dat is overigens niet alleen in Nederland zo, dat is eigenlijk overal. We zitten vastgeroest in oude gewoontes, maar het is juist tijd dat we iets gaan doen en gaan kijken naar die enorme hoop stof die op de vergaderingen ligt.”

VIJFSTAPPENPLAN

De Haas ontwikkelde met al zijn kennis en ervaring een methode die vergaderen heel wat leuker en veel zinvoller maakt: ‘Ongewoon Goed Vergaderen’. Het is allemaal terug te brengen tot een vijfstappenplan. Er moet (1)

vooraf een duidelijk doel geformuleerd worden en (2) een juist vergaderteam en een duidelijke rolverdeling komen. Ook is het goed om (3) de bespreking vooraf te ontwerpen met de door De Haas ontwikkelde OGV-vergaderkaarten (zie kader) en om (4) een tijdschatting te maken (een deadline zorgt binnen het vergaderteam namelijk voor de juiste spanning). Tot slot moet (5) gezorgd worden voor een gezamenlijke afronding, dat draagt namelijk bij aan de succesbeleving van de vergadering.

Wie meer wil weten over Ongewoon Goed Vergaderen of bijvoorbeeld Rob de Haas als spreker of trainer wil inschakelen, kan terecht op www.ongewoongoedvergaderen.nl



DE OGV-VERGADERKAARTEN

De OGV-vergaderkaarten zijn het unieke en cruciale onderdeel van de methode. Aan de hand van een set vergaderkaarten leid je de bespreking, zodat de aanwezige collectieve denkkraft optimaal benut wordt. Als je met de vergaderkaarten de bespreking ontwerpt, heb je als eigenaar van het proces en de inhoud altijd een hele goede houvast. De vergaderkaarten zijn stuk voor stuk heel gerichte denkinstructies waarmee je het denken van het hele vergaderteam focust. Met recht ‘denkgereedschap voor het collectieve brein’.



INSPIREREND VERGADEREN EN RECREËREN BIJ BOERDERIJ HOEKELUM

HET GOEDE BUITENLEVEN

Accommodaties om presentaties, vergaderingen en andere zakelijke bijeenkomsten te houden liggen qua sfeer vaak in het verlengde van het bedrijfsleven: strak en in een bepaalde mate formeel. Hoe anders voelt het om de rust en vrijheid in en om Boerderij Hoekelum in Bennekom op te zoeken. Al bij de eerste aanblik merk je dat het goede buitenleven inspirerend werkt.

TEKST & FOTOGRAFIE:
AART VAN DER HAAGEN

Ver aan de horizon razen de voertuigen over de snelweg A12 voorbij, maar qua geruis krijg je er niets van mee, net zo min als van de treinen die op steenworp afstand NS-station Ede-Wageningen passeren of er halt houden. De bereikbaarheid van Boerderij

Hoekelum laat weinig te wensen over en ook de centrale ligging in Nederland spreekt in het voordeel van deze accommodatie, maar al die mobiliteit vergeet je spontaan wanneer je je blik over het idyllische landgoed laat glijden, glooiend en lommerrijk als het is. Halverwege de oprijlaan voel je dat onthaasting zich meester van je maakt en bij het aanschouwen van het terras temidden van de voormalige stallen en het boerenwoonhuis gun je jezelf direct wat vrije tijd. Oké, de stralende voorjaarszon geeft het erf en de onafgebroken groene omgeving een extra dimensie. Hij schittert in de vijver van het naburige kasteel, dat het sprookjesachtige plaatje completeert.

RESTAURATIE

Eens vond hier agrarische bedrijvigheid plaats. "Mijn opa en oma runden hier vanaf 1945 als veehouders een boerderij en een

kaasmakerij," vertelt Diederick van de Kamp. "Het ondernemerschap zat er toen al in, want in 1950 breidden ze hun activiteiten uit met overnachtingsmogelijkheden. Een bloeiend geheel voor mijn ouders om over te nemen, wat dertien jaar later gebeurde. In 1996 stopten zij met het melken van koeien en bouwden de stallen om tot groepsaccommodaties. Acht jaar daarna kwam Boerderij Hoekelum in mijn handen, tegelijkertijd met het beëindigen van de varkenshouderij. Ik besloot me volledig op recreatie te richten en te investeren in onder meer de restauratie van De Schuur en Het Bakhuis, dat als knus bed & breakfast dient. Daar ligt nu onze core business, vandaar dat we inmiddels geen kaasmakerij meer hebben, al verzorgen we wel regelmatig met heel veel plezier workshops op dat gebied."



"Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken", aldus Diederik van de Kamp.

STREEKPRODUCTEN

Vandaag de dag verwelkomt Boerderij Hoekelum aan de rand van Bennekom een grote verscheidenheid aan particuliere en zakelijke gezelschappen, die er feesten, groepsgewijze ontspanningsactiviteiten, presentaties, vergaderingen of andersoortige bijeenkomsten houden, in een landelijke en informele sfeer. "We bieden overnachtingsmogelijkheden voor meer dan honderd mensen, met speciaal voor het bedrijfsleven een luxueuzer uitgevoerde accommodatie, De Barg. De daar aanwezige vier- tot zespersoons slaapkamers beschikken over boxsprings en een eigen douche- en toilet-ruimte. In totaal kunnen er veertig mensen 's nachts verblijven. Zelfverzorging geldt als uitgangspunt, maar op verzoek van de klant bieden we een ontbijt, een lunch en/of een

diner aan, in buffetvorm. We hebben een eigen kok in dienst, die in de gerechten veel streekproducten verwerkt, afkomstig van onder andere een ambachtelijke bakkerij en slagerij hier in de buurt. Hij levert op verzoek maatwerk en houdt rekening met alle mogelijke dieetwensen."

VALKUILEN

Diverse vaste klanten uit het bedrijfsleven keren met regelmaat bij Boerderij Hoekelum terug voor sessies met medewerkers. "Sommige zelfs maandelijks," vertelt Van de Kamp. "Zij voelen zich erg prettig bij de ongedwongen ambiance die hier heerst. Je proeft hier het karakter van een compact familiebedrijf, met een platte organisatie, korte lijnen en directe aanspreekpunten.

Tegelijkertijd dragen we indien gewenst elementen van ondernemerschap uit, gebaseerd op onze historie. Ik houd bijvoorbeeld wel eens een presentatie over communicatie, dienstverlening, flexibiliteit, doelgroepgericht denken en valkuilen waarmee een bedrijf te maken kan krijgen. Zo hebben wij zelf geleerd om niet de aandacht te moeten verdelen over teveel verschillende takken, want dan gaat het een ten koste van het ander. De focus ligt nu volledig op recreatie en zakelijke bijeenkomsten in een informele sfeer en een prachtige omgeving, midden in Nederland. Ook al vindt hier serieuze business plaats, er komt toch altijd een stukje vakantiegevoel om de hoek kijken."

www.hoekelum.nl

11



BOERDERIJ HOEKELUM STIMULEERT CREATIVITEIT

Voor bedrijfsbijeenkomsten van tien tot pakweg zestig personen en voor presentaties tot circa 120 personen biedt Boerderij Hoekelum een diversiteit aan arrangementen, inclusief zaalhuur, verschillende opstel mogelijkheden van tafels en stoelen, een beamer, een flipover, een geluidsinstallatie met microfoon en snelle glasvezel-wifi (200 Mb/s). "Daarvoor leent de centrale ruimte met bar in De Barg zich uitstekend," geeft Van de Kamp aan. "De lunch en eventueel een afsluitend buffet of een barbecue laten we bewust in een andere zaal plaatsvinden, 't Schot. Daarmee komt iedereen in een andere sfeer terecht, zeker door de verbinding via de buitenlucht. Indien het tijdschema het toelaat, kunnen mensen een ommetje maken over het landgoed en van de natuur genieten. Dat geeft veel inspiratie, het stimuleert de creativiteit. Extra activiteiten zijn op verzoek te regelen, bijvoorbeeld boogschieten, een zeskamp, gps-routes lopen, oud-Hollandse spelen en workshops kaas of boter maken."

Utrechts kantoor winnaar Global Payroll Supplier 2017

De International Payroll Awards zijn de Oscars voor de beste organisaties op het gebied van internationale salarisadministratie. Expatax uit Utrecht – partner van activpayroll ltd. – sleepte de Global Payroll Supplier Award 2017 in de wacht. Expatax ondersteunt klanten als BlackRock International, Riverbed Technology, Palo Alto Networks, KLM en Clarks Shoes.



INNOVATIE EN OPLEIDEN PERSONEEL ALS GROOTSTE UITDAGING

Twee derde van de ondernemers en managers in Nederland ziet innovatie en productontwikkeling als veruit de belangrijkste uitdaging voor de komende tijd. In de helft van de gevallen, als tweede speerpunt, zijn ze van mening dat het opleiden van het personeel om veranderingen het hoofd te bieden, op het prioriteitenlijstje thuishoort. Het aangaan van samenwerkingsverbanden completeert de top drie als belangrijke stappen die gezet moeten worden. Dit blijkt uit de FIT Business Monitor, een gezamenlijk jaarlijks onderzoek van Finext, Improved Corporate Finance en The Review Group onder 3.000 ondernemers en managers die werkzaam zijn in verschillende branches bij zowel kleine als grote organisaties. Voor het realiseren van de juiste verandering geeft 55% van de ondernemers aan dat het businessplan voor dit jaar veel vernieuwing en uitdagingen bevatten ten opzichte van het plan van vorig jaar. Om tunnelvisie te voorkomen heeft één op de vijf een externe adviseur ingeschakeld om mee te kijken. Opmerkelijk is dat 9% van de ondernemers en managers nog steeds zonder plan werkt en dat slechts 8% het plan in enige vorm bij zijn klanten heeft getoetst.

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



TSM BUSINESS SCHOOL GAAT UIT VAN PERSOONLIJKE ROL EN KRACHT BIJ EXECUTIVE MBA-OPLEIDING

LEREN MANAGEN VAN BINNENUIT

Wegens succes trekt ze westwaarts, naar Leusden: de Executive MBA-opleiding van TSM Business School in Enschede, gelauwerd om haar aandacht voor leiderschapsontwikkeling. Centraal staat de gedachte dat vruchtbaar management begint bij goed leiderschap en dat goed leiderschap begint bij zelfkennis en -reflectie.

TEKST EN FOTOGRAFIE:
AART VAN DER HAAGEN

Voor de goede orde: het verzorgen van de Executive MBA-opleiding in Leusden betreft een uitbreiding; TSM Business School blijft haar ook in Enschede

aanbieden. Programmadirecteur Sander Harperink ontvangt ons op de nieuwe locatie, de prachtige buitenplaats De Heiligenberg. "Direct na de zomer, bij de start van de opleiding in Leusden, zullen we hier een deel van het landhuis betrekken. Naast de centrale ligging zochten we naar een stek met een speciale atmosfeer, die in geen enkel opzicht doet denken aan een 'schoolse' omgeving of refereert aan het bedrijfsleven van alledag. Hier kun je echt tot jezelf komen. De Executive MBA-opleiding duurt twee à tweeënhalf jaar en omvat elke maand drie aaneengesloten dagen met een lesprogramma, naast uiteraard de thuisstudie. Het valt goed te combineren met een fulltime job, uiter-

aard wel afhankelijk van het aantal activiteiten dat je daarnaast nog hebt. Daarin schuilt meteen een stukje ontwikkeling: hoe manage je dat alles en waar leg je je prioriteiten? Voor veel deelnemers vormt zo'n opleiding in dit opzicht een echte eye-opener. Als ze het goed doen, blijkt dat ze prima drie dagen van kantoor kunnen wegblijven en helemaal niet continu gebeld worden."

PRAKTIJK VAN ALLEDAG

De achtergrond van TSM Business School verklaart het ontstaan ervan, nu dertig jaar geleden, als verlengstuk van de Universiteit Twente. "Van oorsprong lag daar de nadruk op techniek," ver-

DE NIEUWE OPLEIDINGSLOCATIE HEEFT EEN ATMOSFEER DIE IN GEEN ENKEL OPZICHT DOET DENKEN AAN EEN 'SCHOOLSE' OMGEVING OF HET BEDRIJFSLEVEN VAN ALLEDAG.

telt Harperink. "Uiteraard gebeurt het dikwijls dat technici in hun loopbaan hogerop komen en doorgroeien naar een leidinggevende functie. Dat vraagt om een bedrijfskundige verbreding en verdieping, maar ook om het ontwikkelen van managementvaardigheden. Daar ligt de kern van onze opleiding, uitgaande van het feit dat iemand over ruim voldoende kennis van zijn eigen vakgebied beschikt. We nemen zijn praktijk van alledag echter wel degelijk in de context mee, met allerlei bedrijfskundige vraagstukken die daarin aan de orde komen. Hoe positioneer je je bedrijf en je product in een technisch-innovatieve omgeving?

Wie ben je in deze rol en hoe communiceer je je knowhow naar buiten toe? Je ontwikkelt jezelf hier buiten je eigen vakgebied, maar het raákt wel direct je vakgebied. Zo kom je beter in je kracht en draag je je boodschap dankzij zelfkennis en bedrijfskundige verbreding beter naar buiten toe. Overigens trekt de opleiding mensen uit allerlei branches, zeker niet alleen technische."

WO-ACCREDITATIE

De Executive MBA-opleiding van TSM Business School beschikt over een WO-accreditatie (deelnemers ontvangen na afronding een MSc-grad) oftewel een wetenschappelijk uitgangspunt. "Docenten hebben een tweeledige achtergrond," zegt Harperink. "Ze zijn verbonden aan een universiteit oftewel de wetenschappelijke wereld en vervullen daarnaast een vooraanstaande rol in het bedrijfsleven of runnen een eigen bureau. Voor de deelnemers ondersteunt de theorie op dit niveau de praktijk. Ze verrichten onderzoek naar een voor hen relevante case, trekken

conclusies en vertalen die vervolgens naar hun eigen situatie in het bedrijfsleven. Veelal starten ze op een heel specifiek moment met de opleiding, bijvoorbeeld wanneer ze tegen conflicten aan lopen of niet verder komen met bepaalde vraagstukken. Het werkt dan heel motiverend om ermee aan de slag te gaan en het voelt totaal niet als studeren. Je volgt klassikale lessen over verschillende bedrijfskundige onderwerpen, werkt in groepen en houdt presentaties. In het tweede jaar staan twee buitenlandse reizen op het programma, waarin je kennisneemt van zakendoen in andere streken, maar ook leert hoe je je manifesteert in een andere cultuur. Je toetst je wereldbeeld ter plekke aan de omgeving en wordt geprikkeld om je vooroordelen opzij te zetten."

WAARDERENDE BENADERING

TSM Business School oogst met zijn Executive MBA-opleiding landelijk veel lof vanwege de aandacht voor persoonlijke ontwikkeling. Harperink: "Wij baseren ons op het model van Mintzberg, waarin mind-



Sander Harperink



“ALLEEN VANUIT ZELFKENNIS BOUW JE ECHT GOED LEIDERSCHAP OP EN DAARMEE LEG JE DAN WEER HET FUNDAMENT VOOR SUCCESVOL MANAGEMENT.”

sets centraal staan. Je leert je verhouding tot je omgeving (her)kennen en definiëren. Welke rol speel je zelf en hoe beïnvloedt die de organisatie, de mensen en de processen om je heen? Alleen vanuit zelfkennis bouw je echt goed leiderschap op en daarmee leg je dan weer het fundament voor succesvol management. Binnen de opleiding werken we vanuit de waarderende benadering ofwel een positieve insteek: beter worden waar je al goed in bent, dus talentontwikkeling. Bij aanvang doe je eerst een assessment, dat wil zeggen een persoonlijkheidstest, gevolgd door een rollenspel en een gesprek met een psycholoog, zodat

je weet waar je staat. Daarna ga je in een groep van vier, vijf mensen aan de slag met allerlei cases uit ieders dagelijkse praktijk en met gezamenlijke opdrachten, onder leiding van een coach. Vanuit intervisie beoordeel je elkaar en geef je feedback.”

HELICOPTER

Binnen deze setting bouw je volgens Harperink stapsgewijs een groter zelfvertrouwen op, bovendien straalt je persoonlijke ontwikkeling af op je omgeving. “Beweeg je je bijvoorbeeld meer in een strategische richting, dan zul je de operationele kant enigszins moeten loslaten. Dat betekent misschien wel meer vragen stellen dan antwoorden geven, wat de mensen om je heen leert om eigen verantwoordelijkheid te nemen en zelfstandiger te worden. Telkens stap je in de heliocopter, kijk je van een afstand naar je praktijk, zoom je in en weer uit, waarmee je feitelijk als een consultant je eigen omgeving onder de loep neemt. Dat schakelen blijf je ook na de opleiding doen; het ontwikkelt zich tot een

tweede natuur. Gedurende de opleiding vraag je ook 360-graden-feedback vanuit je eigen omgeving op, telkens vanuit de gedachte: welke rol speel ik binnen een case? Je kijkt in de praktijk dus niet vanuit een hiërarchische positie naar wat je team niet goed heeft gedaan. Veranderkunde is een ouderwetse methode; vandaag de dag creëer je een sfeer van wendbaarheid met je omgeving, waarbij je je op gezette momenten kwetsbaar durft op te stellen en laat zien waarmee je worstelt. Dat maakt ook bij anderen dingen los. De hele opleiding zet aan tot een denkproces en vormt een ontdekkingsreis van jezelf, als basis om carrièrematige stappen te kunnen nemen.”

Meer informatie: www.tsm.nl/mba

TOPLOCATIES IN UTRECHT



16



MEETING & EVENTS

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



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

Wij nemen u graag mee in onze beleving

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

de Hoefslag
 symbiose van fine dining, bistro, bar en conference



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

Muntgebouw Utrecht

Een uniek monument en letterlijk een locatie van waarde

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

www.muntgebouw-utrecht.nl



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



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



www.woudschoten.nl

nice to meet




Mariënhof Amersfoort

Een onbeschrijfelijk
stadsklooster met
hart en ziel

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

WWW.MARIENHOF.NL



CONFERENTIEHOTEL
KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



www.kontaktdercontinenten.nl - Soesterberg



De Markies Restaurant

Zakelijk
& Privé
van 2 tot 300
personen



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



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

www.restaurantdemarkies.nl



Restaurant

't Wapen van Haarzuylens



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

Bourgondisch
genieten!

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens

Tel. 030-677 19 98

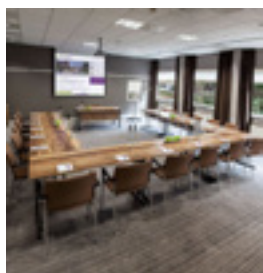
info@wapenvanhaarzuylens.nl

www.wapenvanhaarzuylens.nl

nice to meet!

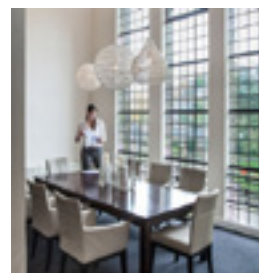
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

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



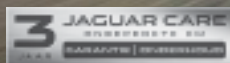
Woudenbergseweg 54
3707 HX Zeist

T 0343 - 492 492
F 0343 - 492 444

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

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.



UPDATE WET DBA

De wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties ('wet DBA') houdt de gemoederen flink bezig. In deze bijdrage wordt een korte update gegeven van de laatste ontwikkelingen.

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

WAT IS DE WET DBA OOK ALWEER?

Per 1 mei 2016 is de Verklaring Arbeidsrelatie ('VAR') afgeschaft. Opdrachtnemers en opdrachtgevers kunnen nu gebruikmaken van modelovereenkomsten die gepubliceerd zijn op de website van de Belastingdienst. In tegenstelling tot de VAR, biedt het gebruikmaken van de modelovereenkomsten geen zekerheid dat niet alsnog loonheffingen en premies dienen te worden afgedragen. Overigens is het niet verplicht om gebruik te maken van de modelovereenkomsten.

WET MINIMUMLOON KAN VAN TOEPASSING ZIJN

Op 28 maart 2017 heeft de Eerste Kamer ingestemd met het voorstel op grond waarvan de Wet minimumloon en minimumvakantiebijslag (Wml) van toepassing is op nader bepaalde overeenkomsten van opdracht.

De regering beoogt met de wetswijziging oneigenlijk gebruik van overeenkomsten van opdracht tegen te gaan en oneigenlijke concurrentie op arbeidsvoorwaarden te voorkomen. Van oneigenlijk gebruik is sprake als de overeenkomst van opdracht wordt aangegaan om te voorkomen dat de opdrachtnemer aanspraak kan maken op het wettelijk minimumloon en de wettelijke

minimumvakantiebijslag, bijvoorbeeld door overeen te komen dat de arbeid niet persoonlijk hoeft te worden verricht, terwijl dat feitelijk wel het geval is.

Personen die tegen beloning arbeid verrichten op basis van een overeenkomst van opdracht hebben voortaan recht op het wettelijk minimumloon, tenzij deze arbeidskrachten fiscaal als ondernemer beschouwd worden. Deze laatste groep zelfstandige ondernemers - waarbij de overeenkomst is aangegaan in de uitoefening van beroep of bedrijf - blijft dus buiten de Wml vallen. De regering acht deze uitzondering gerechtvaardigd omdat deze ondernemers vaak meerdere opdrachtgevers hebben en een minder kwetsbare positie innemen. Het is nog even afwachten wanneer dit wetsvoorstel in werking treedt.

HANDHAVING OPGESCHORT

De handhaving van de Wet DBA was al opgeschort tot 1 januari 2018. Staatssecretaris Wiebes van Financiën heeft op 1 juni 2017 laten weten dat de handhaving tot 1 juli 2018 is opgeschort. Dit betekent dat als de Belastingdienst achteraf constateert dat in deze periode sprake is geweest van loondienst, geen naheffingen, boetes en correctieverplichtingen loonheffingen zullen worden opgelegd.

De opschorting van de handhaving geldt echter niet voor kwaadwillenden. Onder kwaadwillend wordt verstaan de opdrachtgever of opdrachtnemer 'die opzettelijk een situatie van evidente schijnzelfstandigheid laat ontstaan of voortbestaan, omdat hij weet - of had kunnen weten - dat er sprake is van een dienstbetrekking (en daarmee een oneigenlijk financieel voordeel behaalt en/of het speelveld op een oneerlijke manier aantast)'. Het gaat hier volgens de Belastingdienst om situaties waarin duidelijk is dat partijen buiten het wettelijk kader treden en waarin wordt geopereerd in een context van opzet, fraude of zwendel. Daarvan is geen sprake bij een zelfstandige bij wie er ruis is over de gezagsrelatie. De Belastingdienst zal op tijd aankondigen per wanneer ook in de situaties waarin kwaadwillendheid ontbreekt, zal worden gehandhaafd.

TOT SLOT

Aangezien de wet DBA aan kritiek onderhevig is, zal het vervolg van de Wet DBA afhangen van de keuzes die een nieuw kabinet zal maken. We houden u uiteraard op de hoogte van de ontwikkelingen op dit dossier. To be continued.

SECERNO REAL ESTATE, BELEGGING EN PROJECTONTWIKKELING

MEERWAARDE CREËREN MET VASTGOED

Met het befaamde Robie House van Frank Lloyd Wright in het bedrijfslogo biedt Secerno al sinds 2008 succesvol professioneel advies en ondersteuning op het brede terrein van vastgoedbeleggingsfondsen en projectontwikkeling. Secerno is gevestigd in de representatieve KCN Tower aan de Nevelgaarde, gelegen in De Poort van Nieuwegein direct langs de A2.

Secerno is Latijn voor 'voor later' en dat is ook waar Secerno voor staat: investeren voor langere termijn met behoud van waarde en rendement. In 2008 door Machiel van Duijn opgericht als entiteit om vastgoedprojecten te verwerven, te ontwikkelen, te realiseren en te beheren richt Secerno zich als betrouwbare partner tevens op interim-advies, projectontwikkeling, aan-/verkoop van corporate real estate en investering in zowel vastgoed als locaties.

INZICHT

Naast Secerno is in 2013 de separate entiteit Secerno Real Estate B.V. opgericht die zich bezighoudt met het initiëren en beheren van vastgoed beleggingsfondsen. Het inmiddels drie man sterke bedrijf combineert ervaring omtrent vastgoedkennis met internationale contacten met Private Investors, financiële expertise en netwerk en kennis omtrent institutionele beleggers. Vanuit jarenlange ervaring in de oprichting en het beheer van private beleggingsfondsen zijn de innovatieve fondsen zodanig gestructureerd dat professionele beleggers duidelijk inzicht hebben in de risico's, kosten en opbrengsten. Transparantie en integriteit zijn daarbij kernbegrippen binnen Secerno Real Estate B.V. Naast Machiel van Duijn, als Managing Director verantwoordelijk voor de acquisitie van de panden, is Barry Kumarappan MBA als medeoprichter Director Investments verantwoordelijk voor met name de relatie met Engelse en Amerikaanse investeerders in het fonds. Ultimo 2015 is Richard Berkenbosch MBA als Financial Director toegetreden en trad Drs. Henk G. Hilverink RBA aan als commissaris.

INNOVATIEVE STRUCTUUR

Momenteel is de acquisitie van goed verhuurd Zorgvastgoed in volle gang en zijn reserveringen door investeerders getekend. Dit alles geschiedt in opdracht van het Secerno HealthCare Real Estate Fund B.V., dat beoogt te groeien naar een belegd vermogen van 100 miljoen euro in panden verhuurd aan zorgverleners of aan cliënten die zorg behoeven. De beleggingen van het fonds zijn zeer beperkt qua risico's: de panden zijn geschikt voor hedendaagse zorgverlening, geheel verhuurd, dus zonder enige projectontwikkeling- of realisatie-risico's. Het beoogd direct rendement bedraagt 6 procent per jaar. De innovatieve structuur van het fonds biedt de mogelijkheid te participeren door zowel 'kleinere professionele' investeerders als grotere private investeerders, die op deze wijze hun steentje bijdragen aan de verbetering van de zorg.

BIJZONDERE EXPERTISE

Naast het fonds voor Zorgvastgoed wordt nog dit jaar het Secerno Commercial Real Estate Fund gelanceerd, dat belegt in hoogwaardige bedrijfspanden. Deze bijzondere expertise biedt Secerno Real Estate B.V. aan ondernemers die een Sale en Leaseback constructie aangaan. Een complexe aangelegenheid omdat de meerjarige huur-overeenkomst een stabiele onderneming vergt met als mogelijkheid dat op termijn de ondernemer succesvol opgevolgd kan worden. Vanuit haar lange termijn visie zet Secerno sinds kort haar kennis en expertise als nieuwe partner in binnen het netwerk van De Slinger Utrecht en geeft zo mede vorm aan een betrokken lokale economie.

Secerno

**Nevelgaarde 40
3436 ZZ Nieuwegein
www.secerno-re.com
info@secerno-re.nl**





FC UTRECHT EN MAISON VAN DEN BOER STARTEN GALGENWAARD EVENTS

VOETBALBOLWERK ALS UNIEKE EVENEMENTENLOCATIE

Een nieuwe naam die de samenwerking benadrukt tussen vertrouwde partijen. Met Galgenwaard Events brengen FC Utrecht en Maison van den Boer het stadion als toplocatie voor bijeenkomsten en evenementen nog nadrukkelijker onder de aandacht. "Alle randvoorwaarden kloppen hier," zegt Bart Oudenhoven. Belangrijkste troef: het stadion zelf.

Maison van den Boer is verantwoordelijk voor alle food & beverage in Stadion Galgenwaard. Tijdens wedstrijddagen voor de gasten van FC Utrecht, op alle overige momenten als faciliterende specialist voor de ruimtes in het stadion. Het 110-jarig familiebedrijf heeft een ijzersterke naam als evenementencateraar in het luxe segment. "Daarnaast beschikken we over een aantal vaste locaties," meldt vestigingsmanager Bart Oudenhoven.

"Waaronder de Beurs van Berlage, Studio 21 en het Circustheater Scheveningen. En naast Stadion Galgenwaard is Maison van den Boer bijvoorbeeld ook actief in de Amsterdam Arena en het Philips Stadion."

KRACHTIGE PIJLERS

Om het gebruik van het stadion buiten wedstrijddagen te intensiveren, is recent Galgenwaard Events gepresenteerd. Hiermee krijgt het bestaande partnership tussen FC Utrecht en Maison van den Boer via 1 aanspreekpunt een nieuwe vorm. "Als cateraar en evenementenorganisator hebben wij een landelijk profiel. Met de nieuwe naam opereren wij nu onder de vlag van deze bijzondere Utrechtse locatie. De kwaliteit en het hoge gastvrijheidsniveau van Maison van den Boer blijven onverminderd krachtige pijlers." Galgenwaard Events richt zich op bijeenkomsten van twee tot 2.500 personen. "Voor regionale en landelijke organisaties, maar ook voor de particuliere markt hebben we veel te bieden. Onderzocht wordt zelfs of het stadion in de toekomst tijdens de zomerstop gebruikt kan worden voor een concert of gala."

GUNSTIG GESTERNT

Galgenwaard Events start onder een gunstig gesternte. "FC Utrecht is hot en alle randvoorwaarden kloppen hier," stelt Oudenhoven.

"De afgelopen periode ondergingen de tweede en derde etage van het stadion een ware metamorfose. De ruimtes kregen een volledig nieuwe inrichting en de complete audiovisuele voorzieningen zijn uitgevoerd volgens de laatste stand van de techniek. Samen met de centrale ligging en de goede bereikbaarheid maakt dit Galgenwaard tot een ideale locatie."

ONDERSCHEIDEND ELEMENT

Belangrijkste troef is echter het stadion zelf. "Al kom je er zoals ik vrijwel elke dag, het blijft een unieke plek. De sfeer en uitstraling van dit voetbalbolwerk voegen een onderscheidend element toe aan elke bijeenkomst. Of het nu gaat om een boardmeeting in een van de skyboxen, een congres met aansluitende parallelsessies of een bijzonder bruiloftsfeest."

Voor meer informatie:
www.galgenwaardevents.nl

BUSINESS ONTMOET BUSINESS

INSPIRERENDE BOB-BIJEENKOMSTEN

**LOCATIE RESTAURANT
DE MARKIES**

Op woensdag 10 mei waren BOB-leden en andere geïnteresseerden van harte welkom bij Restaurant De Markies in Woerden, waar zij zich konden laten inspireren door de presentatie van Rob de Haas van Ongewoon Goed Vergaderen. Tijdens zijn presentatie 'Stop eindeloos kletsen, ga ongewoon goed vergaderen' vertelde hij hoe je vergaderingen superbelangrijk maakt en ervoor zorgt dat iedereen gelukkiger wordt.

Uit onderzoek van De Haas blijkt dat bijna een kwart van de werktijd en 10 procent van het budget opgaat aan vergaderen. En die tijd wordt bovendien niet effectief gebruikt, aangezien het vaak voorkomt dat mensen zich niet voorbereiden, te laat komen of zelfs helemaal niet komen opdagen. Om het bedrijfsleven vooruit te helpen ontwikkelde hij Ongewoon Goed Vergaderen, een slimme vergadermethode waarmee de collectieve denkkraft in organisaties optimaal benut wordt. De spreker begon zijn presentatie met de vraag wat de grootste vergaderfrustraties onder de aanwezigen waren. Vervolgens ging hij nader in op het fenomeen vergaderen en hoe je de grootste pijnpunten weg kan nemen.

GOED VERZORGD DINER

De Markies serveerde na afloop van de presentatie een goed verzorgd diner. Daarna was er de gelegenheid om te netwerken onder het genot van een drankje. Het team van Business Ontmoet Business bedankt Rob de Haas en alle deelnemers voor hun aanwezigheid en De Markies voor de gastvrijheid.

Restaurant de Markies
Valk Boumanlaan 61
3446 GG Woerden
0348-431399
info@restaurantdemarkies.nl
www.restaurantdemarkies.nl



VOLGENDE BOB-BIJEENKOMST

Binnenkort vindt er weer een BOB-bijeenkomst plaats op een prachtige locatie in Midden-Nederland. De spreker en locatie worden z.s.m. bekend gemaakt. Blijf op de hoogte via www.bobmiddenland.nl

SFEERVOLLE LOCATIES GEZOCHT!

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



LOCATIE HOTEL RESTAURANT OUD LONDON

Op 4 juli vond de BOB Midden-Nederland plaats bij Oud London in Zeist, waar Karline Scheer, High-End Result Coach en eigenaar van Inner Stance Utrecht, de aanwezigen liet zien hoe je je persoonlijke en zakelijke leven naar een hoger level kunt tillen.

Karline vertelde de aanwezigen bevrogen over de inner stance, de houding die je aan-

neemt in het leven. Oftewel: hoe je je leven leidt, welke keuzes je maakt, hoe je bent ten opzichte van jezelf, anderen om je heen en de uitdagingen die op je pad komen. Inner Stance coacht naar de transformatie van de inner stance, zodat de keuzes die je in de toekomst maakt leiden tot datgene waar je altijd van hebt gedroomd.

Oud London serveerde na afloop van de presentatie een zeer smaakvol diner. Zo kregen de deelnemers ruimschoots de gelegenheid om te netwerken. Het team van Business Ontmoet Business bedankt

Karline Scheer en alle aanwezigen voor hun aanwezigheid en Oud London voor hun gastvrijheid.

Hotel Restaurant Oud London
Woudenbergseweg 52
3707 HX Zeist
0343 491245
info@oudlondon.nl
www.oudlondon.nl

Een Visafdeling
om van te
watertanden



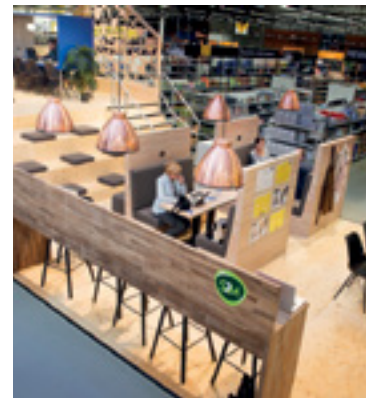
Culinair
genieten in onze
Food court

Werken,
netwerken,
events &
workshops

Vraag nu je pas aan
in onze vestiging

WWW.MAKRO-NETWERKPLEIN.NL

makro



Makro Nieuwegein

Laagraven 7 - 3439 LG Nieuwegein



ERP

**Warehouse
management**

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu



personeelsdiensten
allround arbeidsspecialist

HRM advies
werving en selectie
detachering
uitzendwerk
payrollservice

Uw partner in flexibele
personeelso oplossingen

www.aene.nl



VNO-NCW EN MKB-MIDDEN

MEER INVESTEREN IN VEILIGHEID

Nederland en de EU hebben te maken met grote vluchtelingenstromen, een toename van cybercrime en onstabiele landen direct aan de grenzen van Europa. Daarom pleiten MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO-Nederland in het rapport 'Een veilig Nederland in Europa en de wereld' voor een herschikking van budgetten en extra investeringen in defensie en cybersecurity.

Het rapport is onderdeel van de NL Next Level-campagne van de drie ondernemingsorganisaties. Veiligheid is namelijk een basisvoorwaarde voor ondernemerschap en economische groei, schrijven MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO-Nederland. En 'Nederland kan daarbij internationaal alleen een vuist maken met een sterke en eensgezinde Europese aanpak en extra aandacht voor het creëren van welvaart in onrustige gebieden.' Zij pleiten voor een vijftal maatregelen.

PREVENTIE

Op het gebied van criminaliteitsbestrijding moet er meer aandacht komen voor preventie. De begroting van het ministerie van Veiligheid & Justitie zou 2,5 procent (in plaats van een krappe 1 procent) moeten omvatten. En voor de aanpak van cybercrime moet een meerjarige publiek-privaat actieprogramma worden opgesteld. Per jaar is minimaal 100 miljoen euro extra nodig voor bijvoorbeeld een Digital Trust Centre waar branches/bedrijven terecht kunnen voor vragen, meldingen en advies. En op defensiegebied moet Nederland nauwer samenwerken met andere Europese landen en zich meer specialiseren (bijvoorbeeld in maritieme technologie) en daarbij de industrie slimmer betrekken.

EUROPA

Verder pleiten MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO-Nederland voor een investeringsplan voor Afrika om te voorkomen dat de instabiliteit daar het leven ontworcht met conflicten en vluchtelingenstromen. Daarvoor is 1,5

miljard euro op de ontwikkelingssamenwerkingsbegroting nodig. Ook moet Nederland werken aan een eensgezind en effectief Europa. Want Nederland kan op terreinen als handel, klimaat, Afrika, migratie en veiligheid alleen in Europees verband een verschil maken.

NL NEXT LEVEL

'Een veilig Nederland in Europa en de wereld' is een publicatie in de reeks Nederland Next Level-publicaties van de ondernemingsverenigingen MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO Nederland. Met de campagne leggen wij een duidelijke agenda neer hoe ondernemers, samen met een nieuw kabinet, succesvol kunnen inspelen op de grote vraagstukken waar ons land voor staat, zoals digitalisering, de energietransitie en de bouwopgave. Kijk op www.nl-nextlevel.nl voor meer informatie en de verschillende publicaties.

www.vno-ncwmidden.nl en
www.mkbmidden.nl

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 snelgroeïende 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

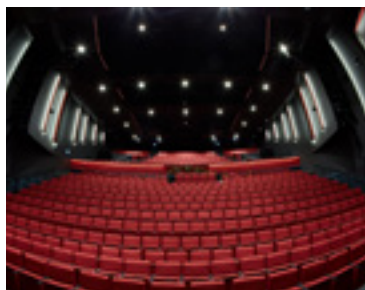
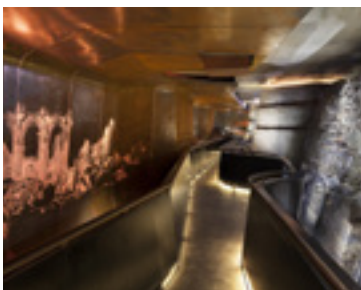
Zeven jaar geleden trad Roel van Stokkum aan als directeur van Verweij Elektrotechniek en, per 1 januari 2016 nam hij de zaak over, van de holding. "Bij mijn start in 2010 heerste er natuurlijk crisis, die onze bedrijfstak flink raakte. De bouwsector kenmerkt zich door traditionele opvattingen en ik 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 oplossin-

gen, 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



WINNAAR LINKEDIN-ACTIE

VERTROUWENSPERSOON ALS SPIN IN HET WEB

“Als Vermogensmanager Private Banking bij Rabobank Utrecht adviseer ik over uiteenlopende financiële onderwerpen. Bijna al mijn klanten zijn ondernemers. De dynamiek van hun bedrijven geeft veel energie. Ik geniet ervan om mee te dromen over kansen en deelgenoot te zijn van zakelijk succes.

Maar ondernemerschap slokt vaak alle aandacht op. Ondanks de dagelijkse hectiek is het belangrijk om structuur te geven aan je vermogen, zeker voor het thuisfront. Ik ondersteun bij het creëren van overzicht en financiële rust, nu en in de toekomst.

Voor mijn klanten ben ik het gezicht van de bank en fungeer ik als aanspreekpunt, klankbord en vertrouwenspersoon. Als spin in het web schakel ik experts in op het gebied van estate planning, hypotheek, bedrijfsoverdracht en beleggen. Een verantwoordelijk beleggingsbeleid is daarbij vanzelfsprekend en past naadloos in de toenemende aandacht voor duurzaamheid. Wij vragen ondernemers naar hun duurzame inspanningen, klanten spreken ons er op aan. Samen brengen we elkaar verder. Als lokale bank weet Rabobank wat in de regio speelt. We ondersteunen tal van maatschappelijke projecten. Die betrokkenheid zit zich ook in mijn verbindende rol. Regelmatig breng ik klanten met elkaar in contact. Ze delen hun inzichten en hebben baat bij elkaars ervaringen.



Alexander Smit,
Vermogensmanager
Private Banking bij
Rabobank Utrecht

Met veel plezier ben ik actief in lokale netwerken zoals de Business Club Kampong Hockey, Het Fluwelen Handvat en FC Utrecht. Wellicht treffen we elkaar daar. Natuurlijk maak ik ook graag een afspraak voor een kop koffie. Mail me en ik neem zo snel mogelijk contact op.”

Alexander.A.Smit@rabobank.nl.

28

BEDRIJFSUNITS TE KOOP - POORT VAN BREUKELLEN - VANAF € 169.500,-

BEDRIJFSUNITS

Oppervlakten vanaf 140 m²
verdeeld over
2 lagen van ieder 70 m²



BEREIKBAARHEID

Poort van Breukelen
toplocatie naast het
station Breukelen



Bedrijfsverzamelcomplex Poort van Breukelen is centraal gelegen aan de Amerlandseweg, nabij het station van Breukelen en de rijksweg A2 Amsterdam - Utrecht.

Poort van Breukelen bestaat uit 13 verschillende bedrijfsunits waarvan de bouw in het 4e kwartaal 2017 van start gaat.

Poort van Breukelen is een project van:



Kijk voor meer informatie op www.poortvanbreukelen.nl



ICT Special

"Met onze software-oplossingen optimaliseren wij niet alleen de processen, maar vooral de basis", aldus Lubbert van den Heuvel (l) en Wim de Bruin.



LUBBERT VAN DEN HEUVEL, DIRECTEUR/PARTNER XPERIT SOLUTIONS:

'HELPEN ZIT IN ONS DNA'

"ERP, enterprise resource planning. Bij ons staat het echter ook voor enthousiast, resultaatgericht en professioneel," zegt Lubbert van den Heuvel, partner bij Xperit Solutions. De tweede component daarvan weerspiegelt zich in de visie om bij de klant eerst de focus te leggen op effectiviteit en pas dan op efficiency. "Met onze software-oplossingen optimaliseren wij niet alleen de processen, maar vooral de basis."

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Van den Heuvel valt meteen met de deur in huis: "In het verleden lag de focus binnen de dienstverlenende ICT-branche en bij de klanten hoofdzakelijk op het verhogen van de efficiency. Echter, in onze beleving moet je eerst effectief worden en pas daarna meters gaan maken. Verzamel waardevolle data uit je processen, dan weet je hoe je ervoor staat met je bedrijf." Wanneer ben je wel efficiënt, maar niet effectief? "Als je je interne processen allemaal op orde hebt, maar geen euro verdient. Ik zie vanuit de praktijk dikwijls situaties waarin een firma een stevige marge overhoudt aan een

"ALS ADVISERENDE LEVERANCIER VAN SOFTWARE-OPLOSSINGEN HELPEN WIJ HEN OM HET JUISTE INZICHT TE VERKRIJGEN."

kleine groep producten, maar quitte speelt op een veel grotere groep producten. Bij de desbetreffende ondernemers leeft lang niet altijd het besef dat zij een wereld laten liggen. Als adviserende leverancier van software-oplossingen helpen wij hen om het juiste inzicht te verkrijgen: hoe bouw je een goede marge verder uit en wat voor keuzes maak je, daar waar je geen geld verdient? Ga je producten afstoten? Anders inkopen? Noem maar op. Eén van onze slogans luidt: voorraad kost geld, 'nee' verkopen kost klanten. Daartussen moet je dus een balans vinden."

ANDERE PLANEET

Xperit Solutions, gevestigd in Barneveld en aangestuurd door Lubbert van den Heuvel en Wim de Bruin, concentreert zich op wat eerstgenoemde 'het leveren van gereedschap' noemt. "We werken met standaard software-producten, met name Microsoft Dynamics NAV, waaraan we branche-specifieke add-ons toevoegen. Daarmee bedoel ik een set van functionaliteiten die veel gebruikt wordt binnen onze doelgroep, technische groothandels en productiebedrijven cq de maakindustrie, met enkele tot honderden medewerkers, in Nederland en op vestigingen daarbuiten. Wij zijn ervan overtuigd dat je een branche door en door moet kennen om er het juiste gereedschap voor te kunnen ontwikkelen. Bij het aannemen van nieuwe medewerkers kijken wij, naast kennis van ERP-pakketten, vooral naar ervaring in de branche. Hoe vaak hoor je niet dat het lijkt alsof IT'ers van een andere planeet komen? Een groot deel van onze consultants heeft een achtergrond bij een eindgebruiker in onze sector. Deze mensen kennen het klappen van de zweep, weten tegen welke problemen een klant aan loopt en wat ervoor nodig is om die op te lossen. Ze kunnen zich inleven in 'de andere kant van de tafel'. Helpen zit in ons DNA, dat hoort bij de rol van een consultant."

LATEN RONDLEIDEN

Terug naar efficiency en effectiviteit. "Wat wij doen, is data omzetten naar informatiestromen en die vervolgens ordenen," legt Van den Heuvel uit. "Wanneer er een aanvraag van een prospect binnenrolt,

"WIJ ZIJN ERVAN OVERTUIGD DAT JE EEN BRANCHE DOOR EN DOOR MOET KENNEN OM ER HET JUISTE GEREEDSCHAP VOOR TE KUNNEN ONTWIKKELEN."

maken we eerst kennis met elkaar, stellen we vast of het goed klikt en komen vervolgens tot de kern: bestaat er een probleem en zo ja, hoe ziet dat eruit? Dat dien je als ondernemer wél te weten. Graag laten we ons rondleiden door het bedrijf. Dat geeft ons al gauw inzicht in hoe de informatie door de organisatie loopt en hoe je die moet ordenen. Vaak tref je nog heel veel zaken op papier aan, of in Excel-bestanden met aan elkaar geknoopte applicaties. We helpen ook dikwijls startende ondernemers of pakken de draad op wanneer het traject met een collega-ICT-specialist niet het gewenste resultaat heeft opgeleverd. Onze uitleg van ERP - enthousiast, resultaatgericht en professioneel - vertaalt zich in een zodanige aanpak dat wij daadwerkelijk een toegevoegde waarde bieden. Slechte software bestaat niet meer, slechte implementatie wel."

ALLERLEI BIJKOMSTIGHEDEN

Die toegevoegde waarde zit er vanaf de basis in. "Wij streven naar een langdurige relatie en doen een eerlijk voorstel, zonder zaken mooier voor te spiegelen en daarmee makkelijk de opdracht binnen te hengelen. Helaas duiken in onze branche



hier en daar 'cowboys' op, die laag offrenen en later allerlei bijkomstigheden naar voren schuiven, die kostentechnisch natuurlijk consequenties hebben. Vaak zitten we aan tafel met een (financieel) directeur die door de omvang van het bedrijf nooit alle ins en outs kent. Kortom, een inkopende partij die niet precies weet wát hij moet inkopen. Hij denkt op honderd procent kennis te zitten, maar in de praktijk blijkt dat tachtig tot negentig procent. Best lastig dus om zo'n prospect honderd procent zekerheid te geven. Onze toegevoegde waarde schuilt ook in de wijze waarin wij fouten - en die maakt iedereen - oplossen. Dat gebeurt voor 95 procent al voordat de opdrachtgever het merkt en de overige vijf procent handelen wij netjes en transparant af. We zeggen wel eens tegen een prospect die we meenemen naar een referentieklient: 'Vraag hem maar hoe wij met onze fouten omspringen.' Het werkt sowieso heel goed om ondernemers met elkaar te laten praten over de materie. Dat doen ze op een heel ander level, met veel herkenningspunten over en weer. Een demo door een klant

overtuigt veel meer dan één die wij geven."

SPANNINGEN

Ten aanzien van de implementatie van ERP-software brengt Van den Heuvel nog enkele andere valkuilen naar boven. "Het gaat vaak mis wanneer je je niet focust op hoofdlijnen en wanneer je in een klant-leverancierverhouding werkt, terwijl

"WAT WIJ DOEN, IS DATA OMZETTEN NAAR INFORMATIESTROMEN EN DIE VERVOLGENS ORDENEN."

je juist een team met elkaar moet vormen. Je stapt met elkaar in een langdurig, heel intensief traject. Dan is het onvermijdelijk dat op bepaalde momenten, vooral wanneer deadlines in zicht komen, de spanningen oplopen. Hoe benader je elkaar dan? Kies je ervoor om elkaar af te vallen of maak je even pas op de plaats, om het

professioneel op te lossen? Je werkt toch samen naar een resultaat toe?" Van den Heuvel benadrukt dat ERP-automatisering zich tegenwoordig niet meer beperkt tot het kantoor. "Je kunt ook verlengstukken maken naar de logistiek en naar de buitendienst, door gsm's, tablets en andere devices realtime te verbinden met je datasysteem. Dat geeft bijvoorbeeld verkopers inzicht in de voorraad, het verlaagt de foutkans en het verhoogt de efficiency. Daar liggen kostenbesparingen te wachten die een eerste stap vormen in de richting van een betere marge. Kortom, meer effectiviteit. Dat waarmee alles begint."

www.xperit.nl

TRUNKRS WINT: FUJITSU'S PITCHWEDSTRIJD 'THE LABS BATTLE'

Maar liefst negen start-ups uit het netwerk van incubator UtrechtInc kregen tijdens de Fujitsu World Tour de kans om hun innovaties te presenteren aan de 300 belangrijkste partners van Fujitsu. Tijdens pitchwedstrijd 'The Labs Battle', onder leiding van presentator Frits Huffnagel, werd startup Trunkrs de winnaar.

De jury was onder de indruk van de overtuigende pitch van Trunkrs oprichter Jan Wijn over hun nieuwe bezorgdienst. In aanwezigheid van comedian Arjen Lubach ontving Trunkrs de eerste prijs: een geheel verzorgde reis naar de Fujitsu Labs in Londen, waar alle nieuwe innovaties van het Japanse ICT-bedrijf worden ontwikkeld.

STARTUPMARKT EN PITCHWEDSTRIJD

UtrechtInc en Fujitsu produceerden tijdens de World Tour twee programmaonderdelen. Op een informele startupmarkt presenteerden de startups hun bedrijfsconcepten binnen de sectoren e-Health, e-Climate, Retail en Fintech met als doel mogelijke

samenwerkingen te verkennen met matchende bedrijven. Later op de middag vond Pitchwedstrijd 'The Labs Battle' plaats en zorgde comedian Arjen Lubach met zijn speech voor de komische noot.

WINNAARS

Overall best startup winnaar Trunkrs innoveert met een nieuwe bezorgdienst die 'same day delivery' mogelijk maakt, waardoor pakketjes op dezelfde dag tegen lage tarieven bezorgd kunnen worden. Tevens zet het nieuwe concepten in de markt, bijvoorbeeld 'crowd delivery' waarin zij de krachten bundelen van particulieren om pakketjes te bezorgen. Naast Trunkrs won startup 24Sessions de prijs voor beste pitch en startup ConnectedCare voor 'Highest Co-Creation Potential'.

CO-CREATIE

De samenwerking van UtrechtInc en Fujitsu komt voort uit de gezamenlijke ambitie om IT-organisaties te laten co-creëren met startups. De Fujitsu World Tour 2017, die werd gehouden bij Inn Style in Maarssen,

stond dit jaar in het teken van 'Human Centric Innovation en Digital Co-Creation' en was daarom het uitgelezen moment om de samenwerking af te trappen. "We zijn erg enthousiast over deze innovatieve samenwerking tussen Fujitsu en UtrechtInc", zegt Tanya McCabe, Hoofd Marketing Fujitsu BeNelux. "Met ons netwerk in de IT-sector kunnen wij de startups helpen om met relevante organisaties in contact te komen. Het doel is om zowel de startups te helpen met het ontwikkelen van hun innovaties als de corporates inzicht te geven in de nieuwe ontwikkelingen in de markt." De Fujitsu World Tour bleek een mooi matchmaking event waar de nodige visitekaartjes zijn uitgewisseld. UtrechtInc deelt deze visie op co-creatie. Jorg Kop, directeur van UtrechtInc, spreekt uit ervaring: "Wij treden als startup incubator steeds meer in de rol van matchmaker met als doel het realiseren van co-creatie. Met deze complementaire koppelingen kunnen conceptuele innovaties sneller en effectiever omgezet worden naar marktklare producten."



LAGARDE GROEP: VOORUITSTREVENDE IN INTEGRALE AANPAK ICT,
COMMUNICATIE EN BEVEILIGING

ONLOSMAKELIJK MET ELKAAR VERBONDEN

De folder omschrijft de missie kernachtig: 'Met betrokken medewerkers leveren wij een positieve bijdrage aan uw doelstellingen. Door een integrale aanpak van ICT, communicatie en beveiliging zorgen we ervoor dat u veilig en toekomstgericht kunt werken.' Dat klinkt misschien wat algemeen, maar Lagarde Groep laat er een unieke benadering op los en die gaat veel verder dan je als buitenstaander zou denken.

Begin juni woonden 150 relaties in Fort Voordorp (Groenekan) een evenement bij waar Lagarde Groep, gevestigd in Ede en Putten, zijn visie voor de directe toekomst ontvouwde. "We wilden onder de aandacht brengen hoe we ons vanaf nu positioneren, namelijk als een onderneming met verschillende disciplines, die een eenheid vormen in missie, visie en uitstraling," zegt Eddy van Dijk. Bert Noteboom, die samen met Van Dijk de algemene directie van Lagarde Groep voert, legt uit: "Via een nauwe verwevenheid van ICT, communicatie en beveiliging verzorgen wij bij klanten een veilige, toekomstbestendige werkomgeving die waardevolle informatie verschaft over de bedrijfsprocessen." Alvorens we dit uitdiepen, is het relevant om te vermelden dat Lagarde Groep in de 26 jaar van zijn bestaan via het doen van diverse overnames uitgroeide tot zijn huidige, samenhangende mix van specialismen. Van Dijk: "Lagarde staat van oudsher voor (tele) communicatie en elektronische beveiliging, Blankestijn voor gebouw- en terreinbeveiliging en Entris voor ICT-dienstverlening, terwijl Escron zich toelegt op back-up- en uitwijkvoorzieningen. In augustus starten we met Excellis, een innovatief bedrijf dat interessante diensten op het gebied van software-consultancy aanbiedt."

BESTE WERKGEVER

Pakken we nog even de folder erbij, dan lezen we een niet geringe ambitie: Lagarde Groep streeft ernaar de beste werkgever van Midden-Nederland te zijn. Noteboom: "Buiten een goed beloningssysteem en het inzetten van uitstekende bedrijfsmiddelen bieden we onze mensen volop ruimte voor ontwikkeling en carrièreperspectieven, via opleidingen en - dankzij onze verscheidenheid aan bedrijven - een breed scala aan doorgroeimogelijkheden. We stimuleren de zelfstandigheid en het verantwoordelijkheidsgevoel door hen veel vrijheid te geven. Daarmee creëren we onder de medewerkers een sterke motivatie en betrokkenheid, hetgeen zich vertaalt in optimale kwaliteit in dienstverlening. Er heerst bij ons een zeer hoge arbeidsethos." Van Dijk: "Al deze mensen, in totaal negentig, vormen onmisbare schakels in het realiseren van onze missie: het leveren van een positieve bijdrage aan de doelstellingen van de klanten."

HOOG INNOVATIEF VERMOGEN

In een wereld waarin ICT, communicatie en beveiliging via internet steeds meer met elkaar vervlochten raken, innoveert Lagarde Groep met een integraal concept om deze

elementen zodanig aan elkaar te koppelen, dat een informatieve, gebruiksvriendelijke en veilige omgeving voor de klant ontstaat. "Daarbij komt het voordeel van onze verscheidenheid aan disciplines om de hoek kijken, alleen al op het gebied van beveiliging," zegt Noteboom. "Neem toegangscontrole met een achterliggend netwerk, dat verzorgen wij in zijn geheel. Dat betekent één aanspreekpunt voor de klant, zonder dat bij bepaalde issues verschillende betrokken partijen naar elkaar gaan wijzen." Van Dijk spreekt van een hoog innovatief vermogen binnen Lagarde groep en noemt enkele voorbeelden. "Inmiddels werken aardig wat van onze klanten volledig in de cloud, zonder servers. Verder maken telefooncentrales steeds vaker plaats voor Microsoft Skype for Business. Dat biedt kostenvoordelen, een hoge gebruiksvriendelijkheid en -eenvoud plus een breed palet aan toepassingsmogelijkheden: bellen, communiceren, vergaderen, chatten, informatie uitwisselen en videoconferenties organiseren."

CONTINU AANDACHT

De integrale aanpak geeft Lagarde Groep een niet te onderschatten voorsprong in de markt op het gebied van beveiliging. Noteboom: "Security is nu actueler dan ooit; kijk alleen al naar de ransomware die het bedrijfsleven treft en hele organisaties platlegt. Het komt overal op de agenda te staan, zowel op operationeel als strategisch niveau. De evolutie van cloud-applicaties en het toenemend aantal apparaten dat via internet communiceert werpen nieuwe uitdagingen op. Er liggen mooie kansen, maar er hangen ook grote risico's aan vast." Van Dijk: "Beveiliging zit niet alleen in je firewall en in je laptop-updates, je moet het overal toepassen en dan niet in allemaal losse brokjes, maar integraal. Dat betekent dat je overal zicht op dient te hebben, maar ook dat je er continu aandacht aan schenkt. Vroeger installeerde je een systeem en verving je dat na een aantal jaren, nu vraagt de materie om een doorlopende dienstverlening en actualisatie. Wij bieden dat onder de noemer 'security as a service' aan." Noteboom beschrijft in kort bestek de werkwijze. "We zetten een security framework op, hetgeen wil zeggen dat we bij de klant een beveiligingsscan over alle disciplines heen uitvoeren. Daaruit rollen de risico's - lekkages - die je moet oplossen. Ook bespreken we met de opdrachtgever de situatie, bijvoorbeeld de relevantie van privacywetgeving. Vervolgens stellen we in overleg een projectplan op en gaan dat uitvoeren."

HACKERS KIJKEN MEE

Volgens de directeurs van Lagarde Groep onderkennen veel ondernemers niet de veiligheidsrisico's die hun bedrijf loopt. Van Dijk stelt het probleem van onvoldoende beveiligde wifi-netwerken aan de kaak. "Dan krijgen gasten geen aparte sleutel om in te loggen, maar gewoon dezelfde als de medewerkers, waarmee ze zo toegang tot de server hebben. Ja, ook buiten, vanaf de parkeerplaats. In openbare gelegenheden wordt steeds vaker ingebroken op andermans telefoon. Trouwens, ook beveiligingscamera's met wifi zijn daar gevoelig voor. Hackers kijken op afstand mee naar wat er in je bedrijf gebeurt en weten precies waar alles ligt. Via zo'n device verschaffen ze zichzelf toegang tot het complete netwerk en leggen met een beetje pech alles plat, wat het een koud kunstje maakt om data óf fysieke spullen te ontvreemden." Noteboom: "Stel dat je de afstandsbediening van sluizen in kanalen en rivieren niet goed beveiligt, dan zouden hackers heel Nederland onder water kunnen zetten." Van Dijk: "Ken je social engineering? Je belt een bedrijf, doet alsof je bij de vaste ICT-dienstverlener werkt en vraagt wachtwoorden op. Geloof me, honderd procent van de medewerkers tuint erin."

WHATSAPP-INTEGRATIE

Integraal beheer betekent volgens Noteboom niet alleen de ICT beveiligen, maar ook het gebouw en de met internet verbonden apparatuur. "Meest optimaal is om te kiezen voor PSIM: physical security information management. Dit houdt in dat je het geheel van beveiligingssystemen op permanente basis in kaart brengt en in één oogopslag afwijkingen constateert, dankzij een geautomatiseerd signaleringssysteem." Van Dijk roert een interessante innovatie op dat gebied aan: WhatsApp-integratie. "Mensen met verantwoordelijkheid binnen de organisatie ontvangen à la minute en geheel automatisch een bericht met een alarmmelding. Je kunt er ook een workflow aan koppelen, dus een gerichte interne of externe actie in gang zetten om een probleem op te lossen of de schade te beperken. Denk maar aan inbraak of brand." Min of meer in het verlengde hiervan ligt proactief reageren op storingen, één van de speerpunten binnen Lagarde Groep op het gebied van beveiliging. Noteboom: "Je wilt er niet pas bij een inbraak achter komen dat een camera al een tijdje niet meer functioneert, daarom moet je het netwerk zo inrichten dat de servicedesk bij een storing direct een signaal ontvangt. De hardware evolueert en dat

vraagt steeds om een juiste toepassing, een correct gebruik en zorgvuldig onderhoud.”

PATROONHERKENNING

Smartphones beginnen tags en sleutels te vervangen en biometrische toegangscontrole, bijvoorbeeld gezichtsherkenning, raakt steeds meer in zwang. “Zo weet je altijd welke mensen zich in het gebouw bevinden,” zegt Noteboom. “Bij de flatbrand in Londen zagen we onlangs hoe belangrijk dat kan zijn.” Van Dijk: “Er vindt steeds meer data-analyse op basis van videobeelden plaats. Je bekijkt niet alleen de bewegingen, maar registreert ook hoe vaak iemand in- en uitloopt of zich op ongeoorloofde plaatsen ophoudt. Patroonherkenning, heet dat. Al langer kennen we de techniek die bij het overschrijden van een ingetekende lijn een alarmering tot stand brengt. Verdacht gedrag signaleren kan zowel je interne als externe veiligheid bevorderen, bijvoorbeeld wanneer diefstal onder personeel plaatsvindt.”

BIG DATA BENUTTEN

Het onderwerp security illustreert heel tref-

fend wat Lagarde Groep verstaat onder integrale aanpak, maar er is meer. In de komende maanden start de onderneming een nieuwe discipline op: Excellis. “Dit bedrijf specialiseert zich in software-consultancy, enerzijds op het gebied van big data en business intelligence, anderzijds op het vlak van online-samenwerking,” vertelt Van Dijk. Over dit laatste zegt hij: “Er vindt steeds meer opslag in de cloud plaats, waarbij Microsoft Sharepoint je in staat stelt deze informatie te delen, als basis voor interne en externe samenwerking.” Noteboom haalt de eerstgenoemde specialisatie aan. “Steeds meer klanten leggen bij ons de vraag neer hoe zij big data uit slimme apparaten kunnen benutten voor het verbeteren van hun processen en hun business. Wij helpen hen deze te ontsluiten, waarbij we een unieke koppeling maken met onze integrale beveiliging. Zo biedt analyse van data uit camera’s en toegangscontrole in een logistiek centrum mogelijkheden om de routing te optimaliseren en helpt wifi-techniek een supermarkt om de bezoekersstroom in kaart te brengen. In een zorginstelling verhoogt de efficiency wanneer camera’s

onregelmatige bewegingen bij mensen registreren, in plaats van dat medewerkers steeds een ronde moeten doen.”

CONSULTANTS EN SOFTWARE DEVELOPERS GEZOCHT

Uiteraard vraagt deze vorm van consultancy om bedrijfsmatig advies,” stelt Van Dijk. “We zoeken momenteel heel concreet naar consultants met ervaring op het snijvlak van business en ICT. Verder verwelkomen we binnen Excellis graag nieuwe software developers. Deze mensen bieden wij mooie kansen in een fantastische werkomgeving, waar carrièreperspectieven en innovatie hand in hand gaan.” Noteboom besluit: “Zij zullen veel inspiratie halen uit de vooruitstrevende manier waarop Lagarde Groep zich vanuit Ede en Putten toelegt op de integrale aanpak van ICT, communicatie en beveiliging. Daarmee helpen zij interessante klanten om op een positieve wijze hun doelstellingen te realiseren.”

www.lagardegroep.nl



"Neem kritisch je eigen netwerk onder de loep, door de ogen van een hacker", aldus Emile Kok.

Hackers are here. Where are you?

Don't Mess with Steven.

He is a CEH.

IC-Council

Meet Steven. He is a Network Administrator. He is a Certified Ethical Hacker.

CEH
Certified Ethical Hacker

If you want to beat the attack, you've got to think like a hacker.

Using self-contained networks into simulated systems through the eyes of an attacker.

ACTUELER DAN OOI:
TSTC INNOVEERT IN ICT- EN SECURITY-TRAININGEN

SPECIALIST
IN ZEKERHEDEN

Er gaat de laatste tijd geen week voorbij of er verschijnt wel een nieuwsbericht over een grootschalige, vernietigende operatie door hackers. Ook datalekage en de privacyschending houden de gemoederen bezig. TSTC in Veenendaal behoort al vele jaren tot de koplopers die ICT- en security-trainingen verzorgen om deze risico's te beheersen.

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



Het zegt misschien wel genoeg dat tachtig procent van de trainingen bij opleidingscentrum TSTC in Veenendaal securitygerelateerd is, naast twintig procent overige ICT-trainingen. "Een jaar of tien geleden lag die verhouding nog andersom," herinnert Managing Director Emile Kok zich. Het is sowieso wel aardig om even in de geschiedenis van dit instituut te duiken, omdat het van meet af aan een bijzondere, zeer efficiënte leermethodiek toepast. "We ontstonden in 1999 als onderdeel van een detacheringsorganisatie, maar gingen al na een jaar op zelfstandige basis verder. In onze aanvangsperiode speelde het millenniumprobleem en moesten we binnen korte tijd grote aantallen ICT'ers trainen om bedrijven daarop voor te bereiden. Mensen extern opleiden kost geld, betekent inkomstenderving en legt een druk op de personele bezetting, wanneer medewerkers dagen- of zelfs wekenlang buiten de deur zijn. Zo'n training moet dus zo kort mogelijk duren en toch een hoge

inhoudelijke kwaliteit bieden, bovendien wil je dat de cursisten snel daarna hun certificaat behalen."

VOLGORDE OMDRAAIEN

In die tijd duurden Microsoft-beheerderstrainingen volgens Kok 42 dagen. "Deelnemers kwamen er onvoorbereid naartoe, dienden na afloop te studeren om op examenniveau te komen en konden nergens terecht met vragen. De slagingspercentages lagen op ongeveer 35 procent. Wij besloten dit proces anders te benaderen, feitelijk door de volgorde om te draaien. Bij elke cursist starten we met een intakegesprek. "Wie zit er tegenover ons, wat is zijn of haar achtergrond, wat vormt de motivatie om de training te volgen en met welke mate van discipline moeten we rekening houden? Daarna geven we het materiaal voor thuisstudie alvast mee, met de boodschap: 'Lees het goed door en neem je vragen mee naar de klassikale lessen.' Door het hogere instap-

niveau wisten wij de klassikale lessen bij het genoemde Microsoft-pakket te reduceren tot 21 dagen én steeg het slagingspercentage naar 85 procent."

VAKGEBIED ONTPLOFT

TSTC ontwikkelde zich met sprongen. "In 2000 zetten we Cisco-trainingen op, om de systeembeheerders bij bedrijven in staat te stellen zelf de internetverbindingen te beheren. Drie jaar later begonnen we met Citrix en daarna met virtualisatie. Steeds keken en kijken we naar de ICT-trends en zoeken daar vervolgens opleidingsmateriaal bij; de Verenigde Staten en Azië blijven over het algemeen leidend op dit gebied. In 2006 constateerden we dat bedrijven en (overheids)instellingen wereldwijd worstelden met beleid op het gebied van security, dat IT-systemen grote kwetsbaarheden hadden en daarmee vatbaar waren voor allerlei aanvallen. Reden voor ons om een opleiding tot certified ethical hacker (CEH) in te richten,

onder het mom van: 'Neem kritisch je eigen netwerk onder de loep, door de ogen van een hacker.' Inmiddels is dit vakgebied ontploft en actueler dan ooit. Security laat zich splitsen naar twee hoofdelementen, waarbij cursisten telkens verdiepingsslagen maken. Aan de technische kant zitten bijvoorbeeld CEH, security-analyse, penetratietesten - waar bevinden zich de gaten in het systeem?, cryptographie en forensisch onderzoek: na een geslaagde, kwaadaardige hackerspoging het systeem doorlichten en een case met bewijsmateriaal opbouwen, om mee naar de politie te stappen. Strategisch kun je denken aan risk- of security-management, security-beleid opstellen en auditing."

DATABASES OP STRAAT

Inmiddels verzorgt TSTC circa zeventig verschillende securitytrainingen, sinds 2014 ook op het gebied van privacy en cloud, waartussen in de praktijk een natuurlijke samenhang bestaat. "Vanaf mei 2018 wordt de privacy-wetgeving Europees ingericht," zegt Kok.

"Hoe maak je dit nu praktisch toepasbaar? Hoe ga je om met de gegevens in je systeem? Het laatste dat je wilt is dat databases op straat komen te liggen, bijvoorbeeld cliëntendossiers. Dat kan juridisch, imagotechnisch, uit concurrentieoverwegingen of in andere opzichten schadelijke consequenties hebben. Sterker nog, er geldt straks een boetesysteem voor het niet tijdig melden van datalekages aan de Autoriteit Persoonsgegevens, gekoppeld aan de omvang en de aard van de situatie. Vanaf mei volgend jaar dient een groot aantal bedrijven intern of extern over een privacy officer of een data protection officer te beschikken."

ANDER TYPE CURSISTEN

Kok vervolgt: "Tevens moeten ondernemers nadenken over het te volgen security-beleid, bijvoorbeeld door middel van een ISO 27001-certificering. Met andere woorden, er valt nog veel te doen in korte tijd en dat begint met kennis van zaken, door het trainen van mensen op verschillende afde-

lingen binnen bedrijven. Hierdoor krijgen wij steeds vaker een heel ander type cursisten binnen: niet meer alleen de IT-professional of de security-manager, maar bijvoorbeeld ook mensen vanuit de juridische hoek. Van ZZP'ers en eenmanszaken tot multinationals en overheden, overal komen onze cursisten vandaan en inmiddels trainen we vaker dan voorheen op locatie, vooral bij grote groepen medewerkers vanuit één opdrachtgever. Altijd verstrekken we na het slagen voor het examen een internationaal erkend certificaat, dat iemands carrièrekansen versterkt. Onze materie is voor iedereen interessant, ook voor mensen die in de WW'zitten of voor ondernemers die binnen een reorganisatie mensen willen omscholen. Sowieso raakt security alle bedrijven, vandaag de dag zelfs meer dan ooit."

www.tstc.nl



VRIJHEID OM JE EIGEN KEUZES TE MAKEN VOOR BEDRIJFSSOFTWARE

MICROSOFT KOMT MET EEN ALLES IN ÉÉN PAKKET: DYNAMICS 365

Wanneer we terugkijken in de tijd dan zien wij het softwaregebruik hóé het was met lede ogen aan. Van comptabiliteitsproblemen tot achtergebleven onderdelen wanneer de software verwijderd kon of móést worden.



Hoe makkelijk hebben we het nu met software op de smartphone. We hebben een standaard apparaat en via de app store klikken we via gratis of betaalde apps extra functionaliteit aan, waarmee we goede functies aan onze mobiele telefoons toevoegen. Bevalen ze niet, dan halen we ze weg en gaan op zoek naar andere -, betere apps. Iets wat toch een uitkomst zou zijn voor systemen op de werkvloer. En daar is goed nieuws.

VRIJHEID VAN ERP SOFTWARE:

Als we kijken naar het heden en verleden, wordt een ERP pakket (pakket wat alle processen van een bedrijf automatiseert) verkocht door een partner van b.v. Microsoft. De partner levert extra functionaliteiten (Add-on's) erbij waardoor je als klant erg afhankelijk wordt van de partner.

Nu heeft Microsoft Dynamics 365 for Enterprise gelanceerd en zal komend jaar Dynamics 365 for Business als 'kleinere broer' op de markt gaan brengen. De principes die we hierboven noemden, zullen hier ook gaan gelden: door middel van de zogeheten 'App-source' zullen de klanten allerlei functionaliteiten kunnen toevoegen aan hun standaard Dynamics 365 abonnement (klanten kunnen

deze apps ook zelf maken). Als het de gebruiker niet aanstaat, kan hij de app verwijderen en een andere toevoegen.

OM HET SIMPELER TE ZEGGEN, GEBRUIK WAT JE NODIG HEBT. VERANDEREN JE WENSEN OMDAT JE BEDRIJF VERANDERT? DAN VOEG JE NAAR WENS FUNCTIONALITEIT TOE!

CLOUD

Voor Microsoft is dit revolutionair, zeker omdat Dynamics 365 Business een combinatie is van Dynamics NAV, CRM & Business Intelligence (BI). Tevens kan dit gekoppeld worden aan een nieuwe - of bestaande versie van Office 365, waardoor een compleet front- & back office systeem in de cloud kan worden opgezet.

Om het simpeler te zeggen, gebruik wat je nodig hebt. Veranderen je wensen omdat je bedrijf verandert? Dan voeg je naar wens functionaliteit toe!

DYNAMICS 365 FOR BUSINESS

De basis voor Dynamics 365 for Business is Dynamics NAV 2017, welke nog steeds geleverd kan worden en vrijwel dezelfde functionaliteiten heeft als Dynamics 365 for Business. Het grote verschil is de prijs: de investering voor Dynamics 365 for Business als totale cloud-oplossing zal tussen de € 26,- en € 37,- per maand per user zijn (light user € 4,20) inclusief Dynamics NAV, Dynamics CRM, BI tool en de huur van de Azure server (onder voorbehoud van prijswijzigingen Microsoft).

Dit betekent dat we als Microsoft partner onze klanten zowel de serverfaciliteiten als ook front- & back office software kunnen leveren (dus alles vanuit 1 abonnement en 1 leverancier).

Het is ons doel om onze klanten in 2017 te helpen bij het maken van de keuze van de meest geschikte optie!

Voor meer informatie zie onze website: www.systemcare-ict.nl, bel 06-42737328 of stuur een mail: info@systemcare-ict.nl

**“MAAK HET NIET TE
INGEWIKKELD EN ABSTRACT,
MAAR BEGIN GEWOON IN JE
EIGEN OMGEVING.”**

42

VICTOR BEVERLOO

LEKKER DUURZAAM

Een beter milieu begint bij jezelf. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De balans tussen People, Planet, Profit.... Allemaal hippe marketingtermen die iedereen kent en onderschrijft. Maar werken ze ook in de praktijk? Wat doet de consument eigenlijk zelf? En is het bedrijfsleven wel bereid om te investeren in duurzaamheid? Of wijzen we graag naar elkaar en doen we zelf niets? Tijd voor een kritische analyse, vindt ondernemer Victor Beverloo uit Wageningen. “Consument en ondernemer zijn veel te passief. Duurzaamheid begint niet bij je buurman, maar gewoon in je eigen huis of kantoor.”



“Soms moeten mensen even wakker geschud worden, anders gebeurt er niets. Dat geldt ook voor het streven naar duurzaamheid. Iedereen heeft er zijn mond van vol, maar in de praktijk laten mensen veel simpele oplossingen liggen. En als de consument passief reageert, staat het bedrijfsleven ook niet te trappelen om te investeren in duurzame innovaties. Wat dat betreft loopt ons land niet voorop. Er zijn veel technologische oplossingen voorhanden waar nog veel te weinig mee gedaan wordt. Dat is toch zonde? Dus mijn advies is: maak het niet te ingewikkeld en abstract, maar begin gewoon in je eigen omgeving.”

MINDSET

Met enkele herkenbare situaties wil Victor Beverloo de consument een spiegel voor houden. “Tegenwoordig worden veel technologische en duurzame oplossingen geïntegreerd in woningen, zowel in bestaande huizen als in nieuwbouw. Voorbeelden zijn het op afstand regelen van verwarming, verlichting, gordijnen, zonwering en intercominstallatie. Stuk voor stuk geweldige, duurzame snufjes die niet alleen goed zijn voor het milieu maar ook kostenbesparend werken. Maar vervolgens wordt technologie niet inge-

zet om alles te integreren in één oplossing, terwijl dit heel eenvoudig te regelen is. Dat vind ik onbegrijpelijk. Apparaten besturen zichzelf in plaats van het geheel en met al deze verschillende deelgebiedjes wordt het bovendien onnodig ingewikkeld in huis. Ik hoop echt dat mensen eens kritisch door hun eigen huis gaan lopen om na te gaan welke mogelijkheden ze laten liggen. Het is zo simpel: voer alles eenmalig in en klaar is kees. De consument is toe aan een mindset op dit vlak. De knop moet om, dan valt er nog veel te winnen want de oplossingen liggen voor het grijpen. Ook voor aanbieders van deze diensten moet en kan de knop om. Je kunt niet van consumenten verwachten dat ze uit zichzelf alle technologische ontwikkelingen op de voet volgen en uit zichzelf gaan integreren. Daar ligt een gapend gat dat ingevuld moet worden!

GEITENWOLLENSOKKEN

Duurzaamheid is gelukkig allang verlost van het geitenwollensokken imago, stelt ondernemer Beverloo. “Investeren in duurzaamheid levert meer rendement op dan bij de bank en mensen kunnen eenvoudig veel geld besparen. Alleen moet niet iedereen vanuit z'n eigen postzegel redeneren, maar

samen werken met gelijkgestemden. Waarom geen warmtepomp samen met de burens? Ook zonne- en windenergie bieden veel voordelen. Als je kijkt naar de industrie, zie je dat systemen volledig zijn samengevoegd om gebouwen en logistieke processen op elkaar af te stemmen. Als zoiets mogelijk is bij grote bedrijven en organisaties, hoeven consument en MKB-er alleen maar de kunst af te kijken. Dus laat je adviseren door iemand met kennis van zaken, die niet in beperkingen denkt. Kies voor duurzame toepassingen, opereer actief en omarm innovaties. Daar krijgt niemand spijt van.”

OVERIG

Victor Beverloo is eigenaar van Biz2Be, een managementadviesbureau voor Business Controlling in Wageningen.

www.biz2be.nl

BEDRIJFSUNITS TE KOOP - Parmentierstraat 6-8 te Leerdam - € 325.000 k.k.



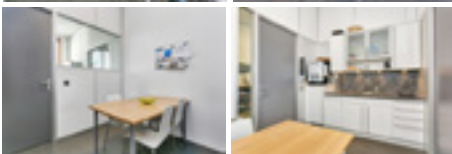
Omschrijving

Opleveringsniveau: De ruimten worden in de huidige staat opgeleverd, onder andere v.v.:

- Vloerbedekking in de kantoren;
- Systeemplafond met ingebouwde tl-verlichtingsarmaturen;
- Kantine met keukenblok;
- Mechanische ventilatie en airconditioning.
- Totaal ca. 340 m², gedeelde huur/koop bespreekbaar.

HUURGEGEVENS

Huurprijs: € 26.340,00 per jaar excl. BTW en excl. servicekosten totaal voor beide panden;



Kijk voor meer informatie op www.parmentierstraat6-8.nl

Lean&Duurzaam



vandenpol.com



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



**Special
BEDRIJFSHUISVESTING**

Ronald van Maldegem: "De politiek heeft de kans om nu echt door te pakken en stappen te zetten."

46

RABO-BANKIER ZIET KANTELPUNT NADEREN **VERDUURZAMING** **GEBOUWEN KRIJGT VAART**

Ruim een derde van onze CO2-voetafdruk hangt samen met de gebouwde omgeving. Verduurzaming van vastgoed heeft dus veel impact. "Om tot een versnelling te komen, zijn overheidsprikkels welkom," zegt Ronald van Maldegem, directeur Particulieren en Private Banking bij Rabobank Utrecht. Hij is positief over het sentiment rond duurzaamheid. "De grote massa komt nu in beweging."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Richtlijnen van de overheid zorgen de komende jaren voor een forse impuls bij de verduurzaming van vastgoed. Voor nieuwe woningen is vanaf 2020 een neutrale energieprestatie verplicht. Drie jaar later moeten kantoren minimaal energielabel C hebben. "Vooropgesteld: ik geloof sterk in marktwerking," zegt Ronald van Maldegem, directeur Particulieren en Private Banking bij Rabobank Utrecht. "Ongeacht in welke branche een bedrijf actief is; als je niet duurzaam acteert, verlies je op termijn simpelweg het bestaansrecht." Wat de Rabo-bankier betreft, zou bij nieuwbouw-woningen maximale duurzaamheid al de standaard moeten zijn. "Helaas is dat nog niet zo. Wij bieden een GroenHypotheek aan met gunstige voorwaarden waarvoor kopers van duurzaam gebouwde woningen kunnen opteren. Voorwaarde is wel dat de ontwikkelaar van een nieuwbouwproject een groenverklaring kan overleggen. Dat is nog lang niet altijd het geval. Om tot een versnelling te komen, zijn overheidsprikkels dus welkom."

"HET STREVEN OM DEZE REGIO TE ONTWIKKELEN ALS DÉ PLEK VOOR HEALTHY URBAN LIVING WORDT BREED GEDRAGEN."

COLLECTIEVE INITIATIEVEN

Verduurzaming van nieuwbouwwoningen is goed mogelijk en wordt relatief snel terugverdiend. Ook bij veel bestaande kantoren is een verbeteringslag reëel. Zo zorgt toepassing van Ledverlichting al voor een stevige stap in de richting van het vereiste C-label. "De grootste uitdaging ligt bij de bestaande woningvoorraad. De vele monumentale panden in Utrecht betekenen een extra uitdaging. Verduurzaming daarvan is complex en dus kostbaar." Om vooruitgang te boeken, zijn samenwerking en coördinatie cruciaal. "Denk aan appartementencomplexen waarbij het lastig is om individuele woningen te verduurzamen. Als bewoners de handen ineenslaan, ontstaan veel meer mogelijkheden. Zoals plaatsing van zonnepanelen op het gemeenschappelijke dak of energiezuinige verlichting in algemene ruimtes. Dergelijke collectieve initiatieven juicht de bank toe en stimuleren wij waar maar mogelijk."

ANNE

Samenwerking leidt tot een bundeling van krachten en creativiteit. Goed voorbeeld zijn de Energieke Regio's, een project dat kansen rond energiebesparing en lokale opwekking van groene energie in kaart brengt en aanjaagt. Van Maldegem: "Nieuw-Overvecht is een van de Energieke Regio's. Samen met de gemeente en het Energiefonds Utrecht is Rabobank Utrecht betrokken bij dit initiatief." Ook Alle Nederlanders Naar Energieneutraal, kortweg ANNE wordt door de bank ondersteund. "Dit is een ontmoetingsplek in het hart van Utrecht voor iedereen die duurzaam wil wonen en werken. Bij ANNE vinden onder meer bijeenkomsten en workshops plaats die vergroening stimuleren."

RABO GROENHUIS

Op een steenworp afstand van het ANNE-pand op het Jaarbeursterrein staat sinds maart dit jaar een opmerkelijke blikvanger: het Rabo GroenHuis, een initiatief van Sustainer Homes, ANNE en Rabobank Utrecht. "Hier laten we concreet zien wat allemaal mogelijk is als het gaat om betaalbaar duurzaam bouwen. In het GroenHuis maak je kennis met nieuwe technieken en oplossingen, veelal voor nieuwbouw maar zeker ook breder toepasbaar. De voorbeeldwoning draagt eveneens bij aan een andere mindset, onder meer door het feit dat een energieaansluiting ontbreekt. We kunnen dus zonder." Rabobank ontvangt regelmatig klanten in het GroenHuis, bijvoorbeeld voor een hypotheekgesprek. "Bij zo'n gesprek bieden we een duurzaamheidsscan aan. Die wordt uitgevoerd door een onafhankelijke expert en brengt de mogelijkheden om een huis energiezuiniger te maken in kaart. Vaak blijkt dan dat investeren in duurzaamheid leidt tot lagere lasten."

GROTE GROENE IMPACT

Ook met haar zakelijke financieringen zorgt Rabobank voor duurzame impulsen. Zo is ruim 90% van alle Nederlandse windparken door de coöperatieve bank gefinancierd. "Duurzaamheid komt bij alle financieringsvragen aan de orde," zegt Van Maldegem. "De manier waarop een organisatie invulling geeft aan duurzaamheid weegt mee bij de risicoanalyse en kan een gunstig effect hebben op de financierbaarheid. Ook bij het beleggingsbeleid van de bank is er een scherp oog voor duurzaamheid. Door de omvang van onze activiteiten is de groene impact van Rabobank zeer groot."

WACHT NIET TE LANG

Een aantal van deze banken riep onlangs kantoorbezitters op om vaart te maken met verduurzaming. "Als kantoren in 2023 niet voldoende energiezuinig zijn, heeft dat gevolgen voor hun verhuurbaarheid en verkoopwaarde. Eigenaren en beleggers realiseren zich dat terdege. Wel is het verstandig om niet te lang te wachten. De capaciteit van bedrijven zoals installateurs die de benodigde maatregelen moeten uitvoeren, is niet onbeperkt."

HEALTHY URBAN LIVING

Het zijn lang niet alleen meer de koplopers die werk maken van duurzaamheid. "De grote massa komt nu in beweging. En dat is cruciaal, want juist zij kunnen echt het verschil maken. Een aantal jaren geleden waren veel bedrijven vooral bezig met overleven; hoe kom ik ongeschonden de crisis door? Nu ontstaat niet alleen financieel maar ook mentaal ruimte om te investeren in duurzaamheid." Het huidige sentiment kan volgens Van Maldegem voor een kantelpunt zorgen. "Zowel vanuit burgers als het bedrijfsleven neemt de roep richting overheid om meer aan verduurzaming te doen toe. Dat geeft de politiek de kans om nu echt door te pakken en stappen te zetten. Mijn verwachtingen bij een nieuw kabinet zijn daarom hooggespannen." Ook over het perspectief voor Utrecht is de Rabo-bankier positief. "Het streven om deze regio te ontwikkelen als dé plek voor healthy urban living wordt breed gedragen. Duurzaamheid past naadloos bij deze regionale ambitie."

DUURZAME CARRIÈRE

Ronald van Maldegem heeft veel affiniteit met duurzaamheid. Zijn scriptie met als titel "Het groene geld gewogen" bleek een opmaat voor de latere loopbaan van de bankier. Van Maldegem was onder meer directeur van Rabo Groenbank waar hij nog altijd commissaris is. In 2015 werd hij directeur Particulieren en Private Banking bij Rabobank Utrecht. Duurzaamheid is een van de speerpunten in zijn portefeuille.

WONEN, WERKEN EN WINKELN SMELTEN SAMEN
IN BISONSPOOR 2020, MAARSSSEN

BISONDERE SYNERGIE

De metamorfose is allesomvattend. Wie de locatie Bisonspoor in Maarssen kent en vervolgens bijgaande artist's impressions onder de loep neemt, kan zich amper voorstellen dat het om dezelfde plek gaat. Binnen drie jaar zullen wonen, werken en winkelen hier meer dan ooit samensmelten en elkaar versterken. Bisonspoor 2020 werpt een nieuwe glans op Maarssen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: WINTER TRUST





Architect: Peter Pichler Architecture

De tijd vliegt. Ontwikkelde Maarssen zich in de jaren tachtig en negentig als een makkelijk bereikbare forenzenplaats onder de rook van Utrecht, inmiddels komen her en der revitaliseringsprojecten tot stand, waarbij Bisonspoor beslist tot de paradepaardjes behoort. De geschiedenis van deze locatie gaat terug tot 1981, toen de eerste stappen werden gezet om wonen, werken en winkelen in één wijk te verenigen. Dat idee blijkt vandaag de dag alles behalve achterhaald. Integendeel, diverse maatschappelijke ontwikkelingen maken het misschien wel actueler dan ooit tevoren. We noemen de verkeerscongesties en het feit dat mensen binnen de hectiek van alledag steeds meer behoeften voelen aan het creëren van quality time, iets dat eenvoudig te realiseren valt door werken en leven dicht bij elkaar te brengen. Bisonspoor 2020 bezit volgens vastgoedbeheerder en ontwikkelaar Winter Trust de elementen om dit alles op een fraaie, eigentijdse manier te verpakken.

MAARSSEN 2.0

“Voor de gemeente Stichtse Vecht staat dit hoog op de agenda, hetgeen heeft geleid tot een nauwe samenwerking met ons voor de komende jaren,” vertelt Ilja Tenholter, Marketing Manager bij Winter Trust. “In 2016 is door de gemeente een retailvisie opgesteld rondom twee locaties: het oude centrum van Maarssendorp en Bisonspoor, de plek waar we een

brug slaan naar werken en wonen, inclusief recreëren.” Daarmee wapent Maarssen zich in zekere zin tegen concurrentie vanuit Leidsche Rijn, maar de focus ligt vooral op het versterken van het imago van deze zo centrale plaats in Nederland, gemakkelijk bereikbaar vanaf de snelweg A2 en via het NS-station Maarssen aan de rand van Bisonspoor. Het project vormt één van de belangrijkste pijlers onder wat je misschien wel als ‘Maarssen 2.0’ kunt omschrijven. Tenholter: “Sinds 1981 hebben hier in de wijk enkele renovatieslagen plaatsgevonden, maar bij lange na niet van de omvang die nu aan de orde is. Nu leggen we ons toe op het geheel en stemmen alle elementen op elkaar af, in een

streven om een optimale synergie tussen wonen, werken en winkelen te bereiken, waarbij deze elementen elkaar moeten versterken.”

TURN-KEY OFFICES

De eerste aanloop naar Bisonspoor 2020 nam Winter Trust al in 2012. “Toen hebben we vier van de zes kantoorstoren totaal gerenoveerd en naar een hoger plan getild, met elk een pentoffice in de top,” vertelt Tenholter. “We bieden hier onder andere turn-key offices aan, desgewenst ingericht en altijd inclusief faciliteiten als schoonmaak en gezamenlijk gebruik van de keuken. Ideaal voor MKB-ondernemingen om te netwerken en



zonder meer een goede voedingsbodem voor zakelijke kruisbestuivingen. Er zijn nog voldoende, verschillende typen werkplekken en kantoorruimtes beschikbaar voor geïnteresseerde ondernemers die graag op een centrale locatie willen zitten, met een NS-station en parkeerruimte in de onmiddellijke nabijheid. Van de andere twee, destijds niet gerenoveerde torens nemen we afscheid; die locaties gaan we anders inrichten. We verschuiven het accent van kwantiteit naar kwaliteit.”

ATRIUM

Binnen nu en drie jaar krijgt project Bisonspoor 2020 in een aantal fasen zijn beslag. Tenholter: “We starten met het vervangen van de bestaande parkeergarages door één grote, met vijf lagen en 1100 plaatsen, hetgeen de huidige capaciteit

overtreft. Vervolgens sluiten we die via separate corridors aan op de kantoren en het winkelcentrum. Zo ontstaat een professionele entree naar de kantoorstorens. Alle ‘zakelijke gangen’ komen uit op een atrium met een receptie en zitgelegenheid. Ze vormen een verbinding naar het business center, waar je turn-key werkplekken en vergaderruimten vindt. Het winkelcentrum behoudt zijn brede, veelomvattende aanbod, verrijkt met nieuwe ideeën. Recreatie krijgt er meer aandacht, zodat het straks een echte verblijfsplek en trefpunt wordt, met terrasjes en eettentjes. Boven het binnenplein wordt het dak vervangen en voorzien van een groter, hoger lichtdoorlatend deel, die kantoren en het winkelcentrum visueel met elkaar in verbinding stelt. Wellicht zijn daar zakelijke koppelingen mogelijk; voor ideeën op dat vlak staan wij

volledig open.”

PRESTIGIEUS PROJECT

Verder vrijst naast het NS-station een imposante woontoren met appartementen in het wat hogere marktsegment. “Een prestigieus project, dat de kwaliteit van Bisonspoor 2020 onderstreept. De binnenring wordt trouwens deels autoluw, deels autovrij en schuin achter het winkelcentrum zal de gemeente het marktplein een meer recreatieve inrichting en bestemming geven. Sowieso gaan we binnen het samenwerkingsverband alle elementen nadrukkelijker benoemen en opschalen naar een hoger niveau. Je kent Bisonspoor over drie jaar niet meer terug, met een frisse, moderne en toch knusse, persoonlijke sfeer.”

50

EN DE DUURZAAMHEID?

Geen project zo actueel of duurzaamheid speelt een elementaire rol. Reeds jaren voor de ideevorming rondom Bisonspoor 2020 trof Winter Trust diverse maatregelen op dit gebied en er ligt nog het een en ander in het verschiet. Zo beschikken de in 2012 gerenoveerde kantoren over energiezuinige luchtbehandelingskasten met warmteterugwinning, temperatuurregeling via een warmtepompsysteem, HR++-beglazing en een hoge isolatiewaarde, terwijl ze geen aansluiting op het gasnet meer hebben. De gebouwen zijn voorbereid voor de montage van zonnepanelen en er volgt nog uitbreiding van de reeds

aanwezige ledverlichting en het aantal bewegingsmelders. Het winkelcentrum kenmerkt zich op dit gebied door onder meer sensorgestuurde roltrappen en tourniquets (draaideuren), een reductie van het aantal luchtgordijnen en een beheersysteem voor de verlichting, die in de nabije toekomst uit ledtechniek met bewegingssensoren zal bestaan. Er wordt ook gesproken over extra isolatiemaatregelen en toepassing van warmtepompen. De bestaande woningen krijgen mogelijk CV-ketels met een A-label en CO2-gestuurde, behoeftegerelateerde ventilatie, eventueel aangevuld met gevelisolatie, HR++-beglazing en zonnepanelen. Bij de nog te realiseren woontoren kijken

Winter Trust en de gemeente naar allerlei duurzaamheidsonderdelen, zoals isolatie van gevels, vloeren en daken, triple-beglazing, een warmtepompcircuit, vloerverwarming, WTW-ventilatie en ledverlichting met bewegingsmelders bij aan het bereiken van een energieneutrale status. Deze laatste verlichtingstechniek zien we op termijn ook terug in de parkeergarage, die laadpunten voor elektrische voertuigen zal bevatten, eenvoudig uit te breiden in aantal.

Meer informatie: www.wintertrust.com



Impressie van het winkelcentrum na de renovatie



DE ALTERNATIEVE FINANCIERING VOOR DE AANKOOP VAN ZAKELIJK ONROEREND GOED

“VEEL VRAAG NAAR BANKVRIJ VASTGOED FINANCIEREN”

51

Voor ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf is de aankoop van hun zakelijk vastgoed vaak een probleem. Hoewel de rente extreem laag staat, lukt het lang niet iedere ondernemer om bancair te financieren. Inmiddels zijn er alternatieve manieren om de financiering toch rond te krijgen. “En daar is in de regio Utrecht veel vraag naar”, weet Maarten Rövekamp van Mogelijk Vastgoedfinancieringen. “Wij brengen zakelijk hypothecaire leningen tot stand tussen ondernemers en vermogende beleggers. Voor ondernemers is dit de kans om zelf zakelijk vastgoed aan te kopen.”

Het is een herkenbaar verhaal voor ondernemers die vastgoed willen kopen. Banken staan niet te trappelen om hen te financieren. Mogelijk heeft daar een alternatief voor gevonden. Daarbij wordt niet primair naar de cijfers van de ondernemer gekeken, maar geldt de waarde van het onroerend goed als uitgangspunt, net zoals het bedrag dat de ondernemer er zelf in steekt. “Voor ons is de loan-to-value belangrijk”, vertelt Rövekamp. “Deze zogenoemde LTV geeft de verhouding weer van de leensom ten opzichte van de waarde van het object. Als die verhouding goed is, kunnen wij nagenoeg ieder zakelijk vastgoed financieren.”

ALLEEN ZAKELIJK VASTGOED

Bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen gaat het uitsluitend om zakelijk vastgoed. “Aan een hypotheek voor je eigen woning kunnen we je niet helpen, maar voor de aankoop van een kantoorpand, praktijkruimte of bedrijfsunit moet je wel bij ons zijn.” Ondernemers die via Mogelijk hun vastgoed financieren, betalen tot

6,5% rente. “Het bedrag dat je als ondernemer betaalt, is dan vele malen lager dan wanneer je een pand huurt. Feitelijk betaal je bij huur substantieel te veel. Kopen is dus al snel voordelig, los nog van de waardestijging die de ondernemer toekomt”, weet de oprichter van Mogelijk Vastgoedfinancieringen.

GELD VRIJMAKEN

Ondernemers die eigen geld hebben en een pand willen aankopen, weten dus waar ze moeten zijn. Maar ook ondernemers die geld willen vrijmaken dat ze eerder in hun eigen pand hebben geïnvesteerd, kunnen bij Mogelijk terecht. “Als je geld nodig hebt voor investeringen in je onderneming, kun je een deel van je zakelijke pand laten herfinancieren bij ons. Een belegger uit ons netwerk sluit dan een hypothecaire lening met je af, waardoor geld kan worden vrijgemaakt om te ondernemen.”

VEEL LIQUIDITEIT IN DE MARKT

Mogelijk Vastgoedfinancieringen heeft een

groeijende groep beleggers geïnteresseerd voor het model waarmee zij de vastgoedmarkt bedient. “De vermogende relaties van ons zijn vaak zelf ondernemers of oud-ondernemers. Zij willen hun vermogen rendabel en met een grote mate van zekerheid een bestemming geven”, legt Rövekamp uit. “Zij kopen bij voorkeur zelf geen onroerend goed, maar financieren met een goed rendement spreekt hen aan.” Bij Mogelijk merken ze dat er veel liquiditeit is in de markt. Het aantal mensen dat via dit model vermogen belegt, groeit dan ook voortdurend.

Op mogelijk.nl staan tal van voorbeelden van gerealiseerde financieringen en daar is ook precies te zien hoe het model werkt. Ondernemers kunnen op de site een quick scan doen en de mogelijkheden verkennen. Beleggers zien er het exacte bedrag dat inmiddels via Mogelijk is gefinancierd en wekelijks tikt de teller door. Wie is geïnteresseerd, kijkt nu!

HOOGSTE PUNT BEREIKT IN BOUW VAN LEIDSCHER RIJN CENTRUM

WE ZIJN ER BIJNA!

Luid trompetgeschal en een regen aan confetti: het hoogste punt van de bouw van Leidsche Rijn Centrum is bereikt. Wethouder Kees Geldof had op 26 juni de eer het topje van de vijftientig meter hoge entree van de toekomstige Jumbo foodmarkt te markeren.

Wat nu nog de grootste bouwput van Nederland is, verandert vanaf begin 2018 in een ontmoetingsplek en winkelparadijs, volgens commercieel directeur a.s.r. Vastgoed Projecten Rogier Hendriks: "Dan staat er in één keer een compleet stadscentrum midden in het land, in Centraal-, Zuid-Europese sfeer. Met meer dan 100 winkels en restaurants, ruim 750 appartementen en met kantoren, bibliotheek, congrescentrum en bioscoop en diverse culturele voorzieningen."

STADSCENTRUM MET MOGELIJKHEDEN

"De stedenbouwkundige opzet is helemaal zoals we het wilden hebben", aldus Hendriks, "inclusief een winkel-acht. En in die opzet is heel veel aandacht voor detail en duurzaamheid. Zowel in de kantoren-, als de winkel- en de woningmarkt. Zo hebben de kantoren en appartementengebouwen energiezuinige liften en heeft heel Leidsche Rijn Centrum een collectief warmte- en koudnet."

"Die duurzaamheid is meer dan een gebouw alleen, het is een totaalconcept. Dat betekent bijvoorbeeld voor de kantoren van ons stadscentrum, direct aan de A2 gelegen, dat de elektrische auto's van werknemers en bezoekers kunnen worden opgeladen in de ondergrondse garage. Maar ook dat het mogelijk is om met het openbaar vervoer naar je werk te komen, omdat de kantoren op loopafstand liggen van het eigen treinstation en busstation."

Ook aan die nu 82.000, veelal hoogopgeleide, jonge inwoners uit het gebied is gedacht, met twee grote bewaakte fietsstallingen aan de 'fietsnelweg' van Utrecht Centrum naar Leidsche Rijn.

ENTHOUSIAST

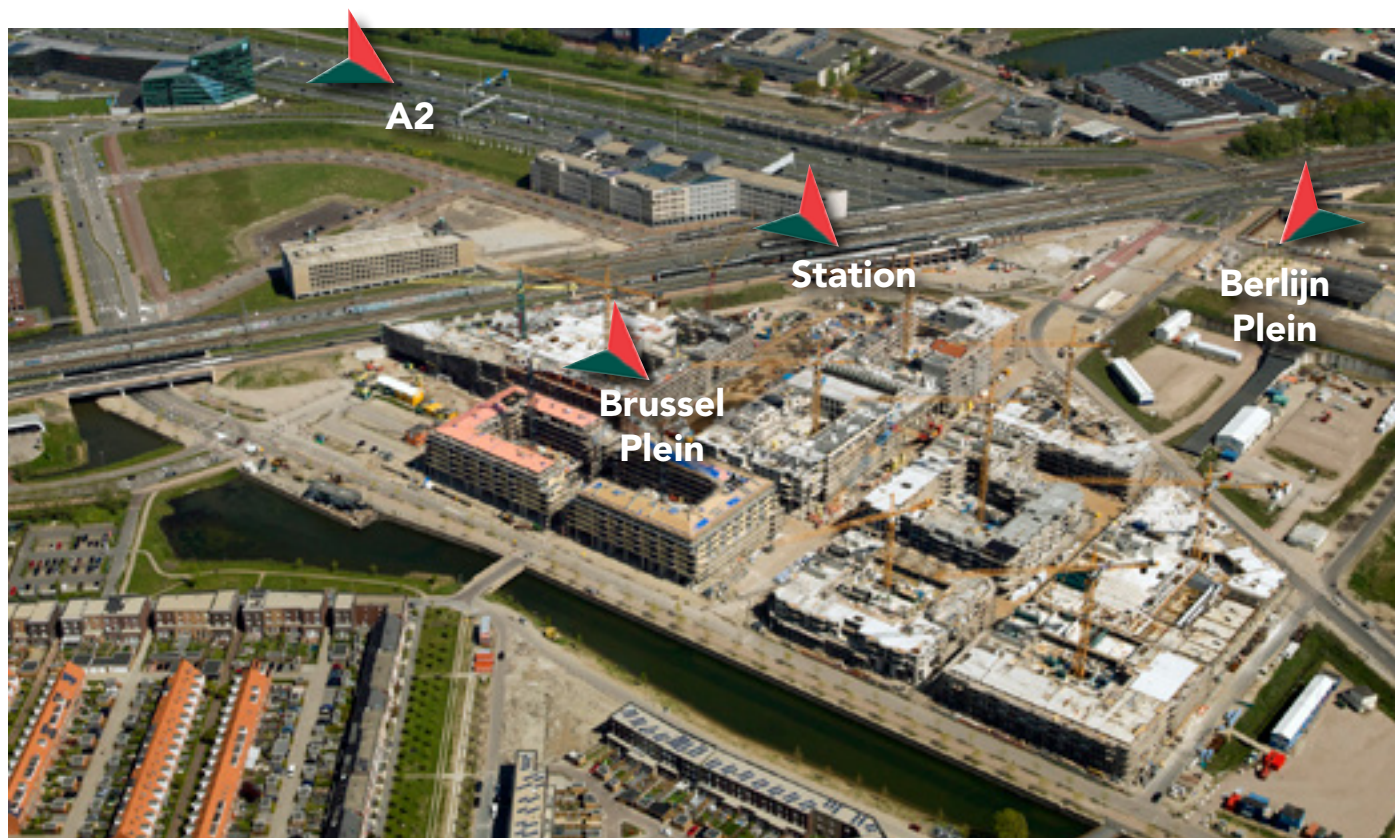
Toekomstige bewoners staan in de rij, met een run op de eerste 300 koop- en huurappartementen van het stadscentrum. Ook de markt is enthousiast; van (inter)nationale partijen zoals H&M, Mango en Vapiano tot typisch Utrechtse uitbaters zoals koffiezaak 30ML, Reyer



Lafeber en schoenenzaak BlendZ. De verhuur van de honderdtwintig geplande winkel- en horecapanden gaat dan ook snel. Ook voor de kantoren zijn al meerdere partijen gecontracteerd, waaronder Michael Page.

Het winkelgebied krijgt een mix aan traditionele winkelformules en nieuwe concepten. Hendriks: "Het gemak voor de bezoeker staat voorop. Dat gemak zit hem bijvoorbeeld in de compleetheid van het winkelaanbod, de combinatie van on- en offline en ruime openingstijden. Zo pik je na een lange werkdag toch die winkelbestelling op uit de speciale Bringme Box. En ga je met collega's nog even een hapje eten in een van de vele restaurantjes. Dat is de krachtige combinatie van Leidsche Rijn Centrum: bereikbaar, servicegericht en compleet."

Meer informatie over beschikbare kantoor- en winkelruimte is te vinden op www.leidscherijncentrum.nl





VERPLICHTE AANPAK KANTOREN BIEDT KANSEN "VERDUURZAMING VERDIENT ZICH TERUG"

54

Midden-Nederland kent relatief veel kantoren. De overheidsrichtlijn dat dergelijke gebouwen in 2023 minimaal over een energielabel C moeten beschikken, heeft in deze regio een forse impact. Ongeveer de helft van alle kantoren heeft nu nog het label D tot en met G, is de inschatting. Om dergelijke panden na 2023 nog te mogen verhuren, moeten eigenaren een duurzaamheidsslag maken. Dat is zeker niet alleen een kostenpost. "Maatregelen leveren na een aantal jaren vaak geld op."

Investeringen in verduurzaming van kantoren verdienen zich meestal relatief snel terug, stelt Wim van den Pol. Hij is directeur van Van den Pol Elektrotechniek in Montfoort, met 250 medewerkers de grootste zelfstandige elektrotechnisch specialist van de provincie Utrecht. "Om het beoogde C-label te bereiken, is het zaak een gedegen afweging te maken van alle mogelijke maatregelen: bouwkundig, elektrotechnisch en werktuigbouwkundig. Het gaat om een optimale balans tussen kosten en resultaat."

VEROUDERD VERVERGEN

Het merendeel van de kantoorgebouwen kan zonder bouwkundige ingrepen naar energielabel C worden gebracht. "Je kunt bijvoorbeeld verouderde apparatuur vervangen door zuinige ketels en een zuinig koelsysteem. Ook is het verstandig om te kijken of meet- en

regelapparatuur goed is afgesteld. Verder zijn bewegingssensoren en automatische zonwering aan te bevelen. Daarmee voorkom je dat licht onnodig brandt of dat gebouwen opwarmen waardoor het veel energie kost om ze te koelen."

BESPAREN DOOR LED

Een forse energiebesparing is mogelijk door halogeen- en gloeilampen te vervangen door Led. "Dat kan met zogenaamde retrofit waarbij bestaande armaturen voorzien worden van Ledlampen," zegt Van den Pol. "Alternatief is om het complete armatuur te vervangen door een Ledvariant. Deze optie is duurder maar nieuwe Ledarmaturen gaan langer mee en hebben een betere lichtopbrengst." De keuze hangt deels samen met de leeftijd van bestaande apparatuur. "Als armaturen ouder zijn dan tien jaar zou ik kiezen voor vervan-

ging. Bijkomend voordeel is dat je dan profiteert van de Energie-investeringsaftrek (EIA). Die levert gemiddeld netto 14,5% voordeel op. Voor retrofit Ledtubes is deze aftrek sinds begin dit jaar niet meer van toepassing." Naast besparing is het zelf opwekken van groene energie een logische volgende stap. "De opbrengst van zonnepanelen is bij kantoren veelal hoog op het moment dat de energievraag door koeling groot is. Een efficiënte maatregel dus die zijn waarde houdt."

GROEN GEBOUW HEEFT MEER WAARDE

Over de kosten van de beoogde kantorenverduurzaming lopen de meningen sterk uiteen. Bij de aankondiging van de maatregel ging minister Stef Blok uit van 860 miljoen euro. Op deze raming kwam veel commentaar. Specialisten vinden een bedrag tussen de twee en drie miljard euro eerder realistisch.

Ook Wim van den Pol denkt dat de inschatting van de minister te laag is. "Maar er zit ook een opbrengstkant aan verduurzaming van gebouwen. Elke label-stap zorgt voor een energiebesparing van 6 à 7%. Vaak leveren maatregelen al na een aantal jaren geld op."

Van den Pol benadrukt dat het verstandig kan zijn om de duurzame lat nog hoger te leggen. "Echt energiezuinig is een gebouw met label C nog altijd niet. Als je toch aan de slag gaat met verbetering is de stap naar label A relatief eenvoudig. Dan heb je echt een groen gebouw. Uit berekeningen van banken blijkt dat zo'n kantoorgebouw tot 9% meer waarde heeft. Alleen al uit deze waardestijging kunnen zinvolle investeringen gedaan worden."

"DE RENTE IS NU LAAG. NIEMAND WEET HOE DAT OVER VIJF JAAR ZAL ZIJN."

VERGOEDING VOOR GEBRUIK

Bij verduurzaming kan een Energy Service Company – kortweg ESCo – een aantrekkelijke optie zijn. De gebruiker besteedt daarbij aanleg, financiering en onderhoud van bijvoorbeeld zonnepanelen uit. "De klant betaalt ons alleen een periodieke vergoeding voor het gebruik van zo'n installatie. Vaak gaat het om

langlopende contracten. Soms is het rendement echter zo hoog dat de ESCo al binnen drie jaar beëindigd kan worden. Er zijn dan geen verplichtingen meer. Wel heeft de gebruiker nog jarenlang plezier van de installatie."

HANDHAVING CRUCIAAL

In hoeverre de verduurzamingsplicht voor kantoren ook werkelijk maximale impact krijgt, hangt mede af van de handhaving door de overheid. Grootverbruikers – organisaties die jaarlijks meer dan 50.000 kWh stroom of meer dan 25.000 kuub gas gebruiken – zijn nu al verplicht om energiebesparende maatregelen te nemen als de terugverdientijd minder dan vijf jaar is. "Hierop wordt echter maar mondjesmaat gecontroleerd," zegt Van den Pol. Naast de overheidsprykkels is ook het beleid van banken van invloed op het tempo van de verduurzaming. "ABN Amro en ING stellen dat zij niet-duurzame gebouwen in de toekomst niet langer zullen financieren. Wanneer de hypotheek op zo'n gebouw afloopt, wordt deze niet verlengd. Een stevige stok achter de deur."

VANZELFSPREKENDE VERANTWOORDELIJKHEID

Van den Pol ziet de verduurzamingsopgave van kantoren als een vanzelfsprekende verantwoordelijkheid voor installateurs en bouwers. "Samen hebben we al deze gebouwen ooit neergezet, met de inzichten van toen. Met

SLEUTELROL VOOR ENERGIEREGISSEUR

Doekle Terpstra, voorzitter van brancheorganisatie Uneto-VNI stelt in het FD van 5 april dat de installatiebranche een sleutelrol heeft bij het verduurzamingsproces van kantoren. "Onze branche is veel meer dan het installeren van een losse ketel, warmtepomp of zonnepanelen. We worden een energieregisseur die een heel concept op maat uitdenkt en levert aan de klant." Terpstra raadt kantoorbezitters aan om vaart te maken. "Er moet nu geschakeld worden. Als dat pas in 2021 of 2022 gebeurt, wordt de tijd te krap."

onze actuele kennis maken we ze nu klaar voor een duurzame toekomst."

De installateur adviseert kantooreigenaren om niet te lang te wachten. "Elk gebouw is anders. Je moet de specifieke situatie in kaart brengen en de effecten van maatregelen zorgvuldig doorrekenen. Het is altijd maatwerk. Veel bedrijven in onze sector hebben het steeds drukker. Kom dus op tijd in actie. Bijkomende overweging: de rente is nu laag. Niemand weet hoe dat over vijf jaar zal zijn."



Led levert een forse energiebesparing op

FUN 2 DRIVE TESTDAG

RIJPLEZIER BIJ ZOMERSE TEMPERATUREN

Wat was het heet tijdens onze autotestdag. Maar goed dat het dit keer allemaal draaide om auto's met een hoge funfactor. Open daken en geventileerde stoelen droegen bij aan het draaglijk maken van de zomerse factoren. Wat restte was vooral heel veel rijplezier!



56



DEALERS:

Hans Jongerius	Renault
Hans Severs	Bmw/Mini
Schakel Autogroep	Ford
Autobedrijf Knoop	Mazda
Henri & Herman	Opel





LOCATIES:

Restaurant de Markies
 Valk Boumanlaan 61
 3446 GG Woerden
 T 0348-431399
www.restaurantdemarkies.nl

Hotel Landgoed Zonheuveel
 Amersfoortseweg 98
 3941 EP Doorn
 T 0343-473500
www.landgoedzonheuveel.nl



TESTAUTO'S:

- BMW M4 Coupé
- Mini Cooper Countryman
- Ford Mustang
- Mazda MX-5 RF
- Mazda MX-5 Roadster
- Opel Insignia
- Renault Koleos
- Renault Megane Estate
- Renault Scenic
- Volvo V90



DEELNEMERS:

- Eelco Bekker – EB Personeeldiensten
- Maarten Verweij – BDO Utrecht
- Jasper van den Breul – Sandd
- Maurice Schill – Canon Business Center
- Dirk van Hamersveld – Sandd
- Willem Roggeveen – King Software
- Linda Holterman – Baker Tilly Berk
- Jeroen Overvest - Baker Tilly Berk
- Marc Tempel – Medicover Veiligheidstrainingen
- T.N. van Zutphen – Van Zutphen Administratiekantoor
- Jeroen Sölner –Kop & Schouders



MAZDA MX-5 RF

DEALER: AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSSSEN - BREUKELEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SAM MOHAMOUD ALI – FRANK SLAGTER

58

JASPER VAN DEN BREUL

"Lekker stabiel met een hoge funfactor. Zowel voor dagelijks gebruik als voor de weekenden. Echt leuk om in te rijden. De stoelen vormen zich helemaal naar je lichaam en de afwerking is strak. De prijs voor deze sportieve en hoogwaardig afgewerkte auto viel me absoluut mee. Zou perfect zijn als tweede auto, leuk om mee te spelen."

MAARTEN VERWEIJ

"Fantastisch rijgedrag. Een lichte auto met heel veel gevoel. De afwerking is prima. Het is even wennen aan een handgeschakelde

auto, maar dat hoort ook bij deze auto. Ondanks mijn lengte biedt de auto een prima zitpositie. Wel voelde ik nogal wat wind rond mijn hoofd. De navigatie- en audiomiddelen heb ik niet uitgeprobeerd, maar dat is ook niet nodig met een echte rijdersauto als deze. Wat mij betreft is de Mazda MX-5 een ondergewaardeerde auto die echt waar biedt voor zijn geld. Waarom ik deze auto zou aanschaffen? Om veel meer lol te hebben dan mensen met een standaard stationwagen. Een 9+!"

JEROEN SÖLNER

"Net als de andere Mazda draait heb bij

het rijden ervan écht om plezier. Rijdt heel sportief en oogt ook nog eens fraai. Hier zou ik me prima in kunnen vermaken!"

"WAT MIJ BETREFT IS DE MAZDA MX-5 EEN ONDERGEWAARDEERDE AUTO DIE ECHT WAAR BIEDT VOOR ZIJN GELD."



SPECIFICATIES

Merk: MAZDA
Model: MX-5 RF
Type: Skyactiv-G 160 GT-M
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1998 cc
Vermogen: 160 pk
Koppel: 200 Nm
Verbruik: 1 op 18,5

Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 7,3 sec
Topsnelheid: 214 km/u
Uitrusting: BOSE® audiosysteem, Adaptieve bochtenverlichting (AFLS), dodehoekdetectiesysteem, Rear Cross Traffic Alert (RCTA), DAB+, Smart Keyless Entry, 17-inch lichtmetalen velgen Bright Dark, Limited sperdifferentieel, i-ELOOP regeneratief remsysteem

Verkoopprijs: € 43.180,-
Leaseprijs: € 744 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanaf prijs: € 35.480,-

Auto geleverd door:
 Autobedrijf Knoop Mazda
 Kometenweg 7 - 3606 BD Maarssen
 T 0346 586444 - www.knoopweb.nl



MAZDA MX-5 ROADSTER

DEALER: AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSSSEN - BREUKELEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SAM MOHAMOUD ALI – FRANK SLAGTER

WILLEM ROGGEVEEN

"De auto stuurt zeer direct en heeft een lage zit, die prima bij deze auto past. Natuurlijk zijn er dingen op- en aan te merken, maar daarbij komt het aan op smaak en wat je gewend bent. Het geweldige aan deze auto is de hoge funfactor en het retro-achtige karakter – het is net een oude Engelse sportwagen. Voor de fun en vrijheid zeker het overwegen waard. Het is heel lang geleden dat ik zo leuk gereden heb. De prijs is ook nog eens redelijk."

DIRK VAN HAMERSVELD

"Een heerlijke en speelse motor. Geweldige auto! Hij is laag en lekker sportief. De prijs vind ik voor zo'n leuke en speelse auto superlaag. Ik geef 'm een 9,5!"

MAURICE SCHILL

"Een super sportieve auto. Goede stoelen, maar de armsteun is wat hard. Audiomiddelen en navigatiesysteem zijn perfect: helder en overzichtelijk. De prijs-kwaliteitsverhouding is zeer gunstig. Eigenlijk zou iedereen zo'n auto op de oprit willen én

moeten hebben. Al met al een superleuke en sportieve cabrio!"

JEROEN SÖLNER

"Een sportieve auto, écht leuk om in te rijden. Hierin rijd je vanzelf met een glimlach op je gezicht. Het overwegen zeker waard, maar dan echt vooral voor de fun!"

"VOOR DE FUN EN VRIJHEID ZEKER HET OVERWEGEN WAARD."



SPECIFICATIES

Merk: MAZDA
Model: MX-5
Type: Skyactiv-G 131 GT-M
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1496 cc
Vermogen: 131 pk
Koppel: 150 Nm

Verbruik: 15,1 l/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 8,3 sec
Topsnelheid: 204 km/u
Uitrusting (speciale opties): BOSE® audiosysteem, Adaptieve bochtenverlichting (AFLS), Blind Spot Monitoring, Rear Cross Traffic Alert DAB+, licht- en regensensor,

Verkoopprijs: € 35.880,-
Leaseprijs: € 608,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 31.880,-

Auto geleverd door:
 Autobedrijf Knoop Mazda
 Kometenweg 7 - 3606 BD Maarssen
 T 0346 586444 - www.knoopweb.nl



NIET TE LANG BIJ STILSTAAN

NU € 449,- PER MAAND MET MAZDA PRIVATE LEASE

DE ICONISCHE MAZDA MX-5
 NU RIJKLAAR € 31.880,- OF € 449,- PER MAAND
 MET MAZDA PRIVATE LEASE



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

Mazda MX-5 vanaf € 31.800,-. Gemiddeld verbruik Mazda MX-5: van 6,0 tot 6,6 liter per 100 km/ van 16,7 tot 15,2 km per liter/ CO2-uitstoot van 139 tot 154 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. Het Private Lease aanbod is geldig van 1 juli t/m 30 september 2017 of zolang de voorraad strekt, uiterste registratiedatum 30 september 2017. Genoemd maand-bedrag is gebaseerd op een looptijd van 48 maanden en 10.000 km/jaar incl. rente, afschrijving, reparaties, onderhoud, bandenvervanging, wegenbelasting, allrisikverzekering met een eigen risico van € 135, pechhulp Europa, afleverkosten en BTW. Het tarief is exclusief brandstof, vervangend vervoer en metallic/mica lak. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl. Prijswijzigingen voorbehouden. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties.

DE COMPLEET NIEUWE FORD FIESTA

VANAF 14.995* OF 119 P.M.O.



VOOR DE SNELLE BESLUSSER FIRST EDITION PACK

Breed je Fiesta uit met tal van speciale features zoals • B&O PLAY • SYNC 3 • navigatie • 8-inch touchscreen • Active Park Assist • Adaptive Cruise Control. Tijdelijk slechts **995,-**

Hij komt eraan: de nieuwe Fiesta, de geavanceerde compacte auto met de meeste technologieën in z'n klasse. En met z'n nieuwe design is hij een echte eyecatcher. In juli staat hij in onze showroom. Maar je kunt nu al een afspraak maken voor een proefrit of hem als een van de eersten bestellen voor een aantrekkelijke introductieprijs.



*Inclusief 750,- aanlegkosten. Afleveren in april. De voorlooptkosten voor de eerste maand van de leaseperiode. Afgebeeld auto is afgeleverd met standaard specificaties. Gemiddeld brandstofverbruik en CO2-uitstoot: zie www.ford.nl. CO2-uitstoot: zie www.ford.nl. Prijswijzigingen voorbehouden.

Let op! Geld lenen kost geld

FORD UTRECHT
schakelautogroep.nl

met vestigingen in Leidsche Rijn/Utrecht (FordStore), Utrecht, Woerden, Nieuwegein, Schoonhoven, Krimpen a/d IJssel, Schiedam/Vlaardingingen

Ford Utrecht - Nieuwegein
 030 6006464

FordStore - Ford Utrecht
 030 291 1111

Ford Utrecht - Woerden
 0348 496060

Ford Utrecht - Nieuw Overvecht
 030 2619580



FORD MUSTANG

DEALER: SCHAKEL AUTOGROEP

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MATHIJS KERVEZEE

LINDA HOLTERMAN

"Een zeer comfortabele auto. Degelijk en toch met een sportieve indruk. De navigatie is goed en mooi en het zitcomfort is uitgebreid in te stellen."

MARC TEMPEL

"Wat een kanon! Ondanks de 4-cilinder motor toch een belevenis. Comfort genoeg, maar het is meer nog de kick die indruk maakt. De stoelen zijn geventileerd en fijn. De donkere hemelbekleding oogt in mijn ogen wat somber. Het dash-

board is mooi retro. Niet teveel poespas, maar daarvoor koop je deze auto ook niet. Een echte 'hengst' met een originele look, waarmee ik af en toe een uitstapje naar Duitsland zou maken!"

EELCO BEKKER

"Ik vind het zonde van de 4-cilinder, maar verder is het een échte Mustang. Het zitcomfort is top en de visuele middelen werken prima. De auto is relatief goedkoop. Deze auto koop je echt voor de beleving."

"EEN ECHTE 'HENGST' MET EEN ORIGINELE LOOK."



SPECIFICATIES

Merk: Ford

Model: Mustang

Type: 2.3 EcoBoost 317PK

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 2300 cc

Vermogen: 317 pk

Koppel: 434 Nm

Verbruik: 12,5/100 km

Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 5,8 sec

Topsnelheid: 234 km/u

Uitrusting (speciale opties): Custom

Pack Black incl. Shaker Pro Audio met 12

speakers, 19-inch LM velgen,

Parkeersensoren achter, Premium leder

Verkoopprijs: € 59.660,-

Leaseprijs: € 1100,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 57.160,-

Auto geleverd door:

Schakel Autogroep Ford

Landzicht 12 - 3454 PE Utrecht

T 030 2911111

www.schakelautogroep.nl



MINI COUNTRYMAN

DEALER: BMW & MINI DEALER HANS SEVERS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BAS PERIK

62

JASPER VAN DEN BREUL

"Een echte cruiser die zeer relaxt en geruisloos rijdt. Het zitcomfort is prima. Mooi, hoog en een echt lekkere zithouding. De audiomiddelen en navigatie zijn lekker speels. Je wordt er helemaal vrolijk van. Zeer netjes afgewerkt ook. De achteruitkijkspiegel vond ik wel aan de kleine kant. De prijs vind ik ook stevig."

WILLEM ROGGEVEEN

"Een trendy auto met bijzondere looks en leuke gimmicks. Het navigatie/enter-

tainmentsysteem is geweldig. De motor komt voor mijn smaak net wat tekort en de automaat bleef daardoor net iets achter. Het comfort is goed, net als de afwerking."

MAURICE SCHILL

"Een heerlijke auto om in te rijden, met een zeer mooie afwerking. De stoelen zijn fijn en stevig. Het navigatie/audiosysteem is prettig. Je ziet aan de gekleurde ring waar je in het menu zit. Een auto als deze kost misschien veel

geld, maar je ziet het er ook echt aan af. Echt een fun auto. Apart en zeer prettig in het gebruik. Van mij krijgt 'ie een 8!"

"HET ZITCOMFORT IS PRIMA. MOOI, HOOG EN EEN ECHT LEKKERE ZITHOUDING."



SPECIFICATIES

Merk: MINI
Model: Countryman
Type: Cooper Countryman
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.5-cilinder
Vermogen: 136 pk
Koppel: 220 Nm

Verbruik: 1 op 18
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 9,6 sec
Topsnelheid: 200 km/u
Uitrusting (speciale opties):
 Panoramadak, automatische transmissie, professional navigatie, Comfort Access (keyless entry)
Verkoopprijs: Deze occasion: € 24.950,- (nieuwprijs € 43.311,-)

Leaseprijs: € 356,- (full operational, obv. 60 maanden incl. aanbetaling en slottermijn. excl. btw)
Vanafprijs: € 33.300,-

Auto geleverd door:
 Hans Severs BMW & MINI -
 Middellandse Zee 13 - 3446 CG Woerden
 T 0348 413778 - www.hanssevers.nl



BMW M4 COUPÉ

DEALER: BMW & MINI DEALER HANS SEVERS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BAS PERIK

MAARTEN VERWEIJ

"Buitencategorie! Een auto waarmee je rustig kan rijden, maar die ook continu uitnodigt tot doorrijden. De afwerking is subliem! De zitpositie is om de bestuurder heen gebouwd, alles is instelbaar. De navigatie is goed, de audiomiddelen zijn van BMW-kwaliteit. De auto is zeer compleet, alles zit erop en eraan. Deze auto zou ik kopen voor de lol en beleving, maar dan zou ik er wel een auto naast rijden voor naar de supermarkt. Wat een belevenis!"

DIRK VAN HAMERSVELD

"Top! Echt een geweldige auto. Niks op aan te merken, echte BMW-kwaliteit. Het is een auto van meer dan een ton (€ 104.950,-). Dat is veel geld, maar de emotie is onbeschrijflijk. Een 10+!"

JEROEN SÖLNER

"Deze auto is echt een jongensdroom. Op de parkeerplaats had iedereen het er al over: wie mag er in de M4? Ik had geluk! Alles klopt aan deze auto, de kwaliteit is extreem hoog. Hij zit als gegoten. Het is

een auto van meer dan een ton. Dat is veel geld, maar de emotie is onbeschrijflijk. Ik snap dat je zo'n auto voor de deur wil hebben staan. Emotie, fun, geluid en plezier! Heel gaaf om een keer in te rijden, de glimlach is niet meer van mijn gezicht gegaan."

"DE AFWERKING IS SUBLIEM! DE ZITPOSITIE IS OM DE BESTUURDER HEEN GEBOUWD, ALLES IS INSTELBAAR."



SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 4 Serie
Type: M4 Coupé Competition Pack
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 3.0 liter 6-cilinder-in-lijn
Vermogen: 450 pk
Koppel: 600 Nm

Verbruik: 1 op 12
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 3,9 sec
Topsnelheid: 280 km/u
Uitrusting: Het Competition Pack wordt gekenmerkt door o.a. de 20 inch lichtmetalen wielen,
Verkoopprijs: Deze occasion: € 109.950 (nieuwprijs € 133.363)

Leaseprijs: € 1.213,16 (full operational, obv. 60 maanden incl. aanbetaling en slottermijn. excl. btw)
Vanaf prijs: € 112.136,-

Auto geleverd door: Hans Severs BMW & MINI - Middellandse Zee 13 - 3446 CG Woerden
 T 0348 413778 - www.hanssevers.nl



Landgoed Zonheuvel

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



RENAULT KOLEOS

DEALER: HANS JONGERIUS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BRIAN KLEIJ

MAARTEN VERWEIJ

"De auto heeft mij positief verrast. Het is een Fransman die rijdt als een Duitser en dat bedoel ik heel positief! De afwerking is prima, enig minpuntje vond ik een stuk plastic op het dashboard, dat spiegelde. Het zitcomfort van de Franse auto's is altijd prima en dat geldt ook weer voor deze Koleos. Een serieuze concurrent voor bijvoorbeeld de Q5. De prijs-kwaliteitverhouding is in mijn ogen prima."

EELCO BEKKER

"Een nette auto en de stoelen bieden

prima ondersteuning. Het comfort is van hoog niveau. Ik vind het een relatief dure auto, maar dan zit wel alles erop en eraan, zelfs vierwielaandrijving."

DIRK VAN HAMERSVELD

"Een top-auto! Renault heeft zich echt verbeterd. Zelf vind ik het weinig geld voor heel veel auto, die ook nog eens veel ruimte biedt."

JEROEN SÖLNER

"Een heel fijne auto, die vanaf het eerste moment heel vertrouwd rijdt. Mooie Materialen en veel extra opties. Qua

entertainmentsysteem biedt hij het nieuwste van het nieuwste. Veel mogelijkheden en een groot scherm. De bediening is eenvoudig, wat zorgt voor extra veiligheid. Deze auto is ook ideaal als gezinsauto: ruim, comfortabel, modern en goed om te zien."

"DEZE AUTO IS OOK IDEEAAL ALS GEZINSAUTO: RUIM, COMFORTABEL, MODERN EN GOED OM TE ZIEN."



SPECIFICATIES

Merk: Renault
Model: Koleos
Type: DCI 175 4x4 Initiale Paris
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1995 cc
Vermogen: 175 pk

Koppel: 380 Nm
Verbruik: 16,9/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 9,5 sec
Topsnelheid: 201 km/u
Uitrusting (speciale opties): Pack Winter, Panoramisch dak
Verkoopprijs: € 58.345,-

Leaseprijs: € 1.177,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 42.790,-
Auto geleverd door:
 Hans Jongerius Renault & Dacia
 Touwslagersweg 16 - 3449 HX Woerden
 T 0348 435700 - www.hansjongerius.nl



RENAULT MEGANE ESTATE

DEALER: HANS JONGERIUS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BRIAN KLEIJ

66

JASPER VAN DEN BREUL

"Stabiel op de weg en rijdt zeer makkelijk. Het navigatiescherm is mooi. Weer eens wat anders dan breedbeeld, erg speels. Een zeer compleet systeem. Sowieso zitten alle extra's op deze auto. Voor dit geld echt een prima wagen."

MARC TEMPEL

"Zeer veel auto in deze prijsklasse. Comfortabel en sportief gelijnd. De stoelen zijn ook sportief, maar wel wat laag. Het navigatie- en audiosysteem werkt snel en effectief. De prijs-kwaliteitverhouding

is goed. Menig auto met deze uitrusting kost veel meer. Deze GT-Line uitvoering is zeer compleet en zorgt echt voor de uitrusting van een klasse hoger. Een prima auto voor het gezin of voor de zakelijke markt."

JEROEN SÖLNER

"Deze Megane heeft een indrukwekkende uitrusting, tegen een zeer schappelijke prijs. Bovendien rijdt 'ie lekker sportief en heeft 'ie ook nog eens meer dan voldoende ruimte. Prima auto!"

SAVAS ATILA

"Een mooie representatieve (gezins)auto. Met het rijgedrag, comfort, veiligheid en afwerking zit het helemaal goed! Hij beschikt over een fantastisch display (radio/navigatie) dat een beetje doet denken aan het display van een Tesla. Ook over de prijs-kwaliteitverhouding ben ik enthousiast, al helemaal als je kijkt naar het rijcomfort en de vele opties die de auto herbergt. Als ik dat allemaal bij elkaar optel, kom ik als cijfer uit op een mooie 8!"



SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: Megane Estate

Type: DCI 110 GT-Line

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1461 cc

Vermogen: 110 pk

Koppel: 206 Nm

Verbruik: 1 op 27

Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 11,3 sec

Topsnelheid: 188 km/u

Uitrusting: Pack Easy park assist,

R-Link 8,7", Metallic lak

Verkoopprijs: € 31.575

Leaseprijs: € 625 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanaf prijs: € 21.390,-

Auto geleverd door:

Hans Jongerius Renault & Dacia
Touwslagersweg 16 - 3449 HX Woerden
T 0348 435700 - www.hansjongerius.nl



RENAULT SCENIC

DEALER: HANS JONGERIUS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BRIAN KLEIJ

EELCO BEKKER

"Deze auto heeft me absoluut positief verrast. De stoelen zijn lekker zacht en het audio- en navigatiesysteem zijn prima. Dat geldt overigens ook voor de prijs-kwaliteitverhouding. Een reden om deze auto aan te schaffen zou bijvoorbeeld de ruimte kunnen zijn, die is namelijk meer dan flink. Eerlijk gezegd ben ik in beginsel niet echt een Renault-fan, maar al met al is dit gewoon een goede auto."

MIRJAM BUITENDAM

"Een zeer ruime auto, met veel comfort. Een degelijke en veilige wagen die ook nog eens prettig rijdt. Voor de prijs krijgt

je een complete auto. De stoelen zijn aangenaam en goed instelbaar naar je persoonlijke voorkeuren. De park assist is prettig en persoonlijk vind ik de 'two tone kleurstelling' fraai."

JEROEN SÖLNER

"Ik was vooraf was sceptisch, maar ben aangenaam verrast door de Renault Scenic. Hij is comfortabel en biedt erg veel ruimte. Ook over de prijs-kwaliteitverhouding kan ik alleen maar positief zijn."

SAVAS ATILA

"Hij ziet er niet alleen sportiever uit dan voorheen, zo rijdt 'ie ook. De besturing is

licht en direct, waardoor deze auto heel wendbaar aanvoelt.

Vering en demping zijn comfortabel afgestemd, fijn bij verkeersdrempels. Door de soepele onderstelafstemming helt de auto in bochten zoals je van een MPV kan verwachten - merkbaar, maar niet hinderlijk.

"HET INTERIEUR IS PRACHTIG. JE KRIJGT MET DEZE AUTO ECHT WAAR VOOR JE GELD."



SPECIFICATIES

Merk: Renault
Model: Scenic
Type: TCE 130 Intens
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1198 cc
Vermogen: 130 pk

Koppel: 205 Nm
Verbruik: 17,2 l/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 11,4sec
Topsnelheid: 195 km/u
Uitrusting (speciale opties):
 Pack Easy Park assist, Two tone
 kleurstelling

Verkoopprijs: € 31.775,-
Leaseprijs: € 607,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 26.690,-
Auto geleverd door:
 Hans Jongerius Renault & Dacia
 Touwslagersweg 16 - 3449 HX Woerden
 T 0348 435700 - www.hansjongerius.nl

DE NIEUWE INSIGNIA VOL AMBITIE



INSIGNIA SPORTS TOURER

Rijklaar vanaf

€ 34.945,-

INSIGNIA GRAND SPORT

Rijklaar vanaf

€ 33.695,-



OPELDEALER
HENRI & HERMAN
opel.henriherman.nl

Amersfoort
Bilthoven
Nieuwegein
Utrecht

Amsterdamseweg 151
C. de Haasweg 88
Parkerbaan 12
Meijewetering 1

Tel. (033) 422 44 44
Tel. (030) 264 34 34
Tel. (030) 604 78 20
Tel. (030) 241 15 15



GEEF UW RUST DE RUIMTE

VOLVO V90

De veelzijdigheid van de Volvo V90 biedt plaats aan alles waar u behoefte aan heeft. Perfect gebalanceerd Scandinavisch design waardoor u ontspant op het moment dat u instapt. Ruimte voor al uw activiteiten. Uitgerust met de nieuwste technologie waaronder Pilot Assist en het intuïtieve Sensus touchscreen om uw leven eenvoudiger te maken. Een Estate die perfect is afgestemd op úw leven.

VOLVO V90
VANAF € 48.995 | LEASE VANAF € 749 P.M.

**KOM LANGS BIJ VERKERK VOLVO OF
BOEK EEN PROEFRIT OP VERKERKVOLVO.NL**

Volvo V90 vanaf € 48.995 (consumentenadviesprijs) of € 47.815 (fiscale waarde). Lease vanaf € 749 p.m., excl. btw en brandstof, o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd, 15.000 km p.j., Volvo Car Lease: 020-65 873 10 (kantooruren). Wijzigingen voorbehouden. Raadpleeg voor meer informatie de verkoopvoorwaarden op www.volvocars.nl. Gem. verbruik: 2,0 - 7,4 l/100 km (50,0 - 13,5 km/l), gem. CO₂-uitstoot resp. 46 - 169 g/km.



VERKERK

Bilthoven • Houten • Leidsche Rijn • Utrecht

Verkerk Bilthoven B.V.
Verkerk Houten B.V.
Verkerk Leidsche Rijn B.V.
Verkerk Utrecht B.V.

C. de Haasweg 90
Linieveste 10
Meijewetering 41
Hudsondreef 54

030 2282105
030 6066860
030 2411440
030 2660244

verkerkvolvo.nl



OPEL INSIGNIA GRAND SPORT

DEALER: HENRI & HERMAN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIS LEKKERKERKER

JASPER VAN DEN BREUL

"Wow, ik was al verliefd op het oude model, maar Opel heeft zichzelf weer overtroffen. De leren bekleding met ventilatie zorgde voor een aangename temperatuur, terwijl het buiten meer dan dertig graden is. De navigatie is een uitkomst, zeer luxe en compleet. Ook het beeld in de voorruit van de bestuurder vond ik een mooie optie. Met deze luxe en dit comfort is de prijs zeer netjes. Zowel zakelijk als privé een aanrader, waar ik zeker over ga nadenken."

MAURICE SCHILL

"Een zeer ruime auto en heel netjes afge-

werkt. De stoelen zijn prettig en de koeling is een absolute plus. Het 360 graden zicht is ook een mooie toevoeging. Een goede stap voorwaarts t.o.v. het vorige model."

MARC TEMPEL

"Een mooie afwerking, erg stil en zakelijk zeer representatief. De stoelen zijn erg fijn en goed voor veel kilometers. Het audiosysteem is zeer uitgebreid met ongekend veel mogelijkheden. Mooie camerabeelden vanuit de auto en een handig head-up display. Echt een mooie, stille en comfortabele reisauto. Hij hoort in de top 3 van auto's in deze prijsklasse."

DIRK VAN HAMERSVELD

"Topauto, echte Duitse degelijkheid. De stoelen zijn goed, het comfort is groot en de hulpmiddelen – zoals navigatie en camera – top. Qua prijs vind ik het weinig geld voor zó veel auto. Zeer geschikt als zakelijke auto, van mij krijgt 'ie een 9!"

"WOW, IK WAS AL VERLIEFD OP HET OUDE MODEL, MAAR OPEL HEEFT ZICHZELF WEER OVERTROFFEN."



SPECIFICATIES

Merk: Opel
Model: Insignia Grand Sport
Type: 1.6 CDTi Business Executive
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1598 cc
Vermogen: 136 pk
Koppel: 320 Nm

Verbruik: 19,6/100 km
Acceleratie: (0 tot 100 km/u): 10,5 sec
Topsnelheid: 203 km/u
Uitrusting (speciale opties): Premium Lederen bekleding, Draadloos opladen mobiele telefoon, head up display, Apple carplay, 360 graden camera.

Verkoopprijs: € 38.750,- incl. BTW
Leaseprijs: € 725,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 32.700,-
Auto geleverd door: Henri & Herman Opel
 Meijewetering 1 - 3543 AA Utrecht
 T 030 2411515 - www.henriherman.nl



VOLVO V90

DEALER: VERKERK UTRECHT B.V.

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: QUINCY ALLEE

70

T.N. VAN ZUTPHEN

"Rijk qua comfort en met een weldadige uitvoering. Echt een fijne reisauto. Het zitcomfort is zeer goed en het navigatie- en audiosysteem is prima bedienbaar en ruim uitgevoerd. De prijs is stevig, maar daarvoor heb je wel kwaliteit en veiligheid. Een keurige auto!"

MARC TEMPEL

"Een zeer comfortabele reisauto. Een bijzonder multifunctioneel touchscreen en heerlijke stoelen. De zittingen zijn perfect, geschikt voor vele kilometers. Het verticale scherm is erg handig en alle extra visuele middelen zijn perfect individueel instelbaar. De prijs is flink,

maar daarvoor heb je wel veel auto. Een zeer complete en luxe auto die ook zeer geschikt is voor grote afstanden. Ik heb echt respect voor de ontwerpers."

LINDA HOLTERMAN

"Een mooi design en zeer comfortabel. Degelijk en een echte zakenauto. De stoelen zijn top, net als de audiomiddelen en het navigatiesysteem."

JEROEN SÖLNER

"Schitterende auto, stoer en groot. Bij het wegrijden werd ik echt verrast. De hulpcamera voor het achteruitrijden zijn we al gewend, maar bij de Volvo zag ik de auto van bovenaf op het scherm. Alsof

er een drone boven vloog en de auto filmde. Echt heel gaaf en daardoor heel makkelijk ergens wegrijden of in parkeren. De volgende verrassing was dat deze auto uitgerust was met een Intellisafe pakket en hierdoor zelf kon sturen. Ik kon met mijn bijrijder kletsen en de auto reed gewoon veilig door. Dat was echt bizar maar hoe gaaf om dit een keer mee te maken."

"RIJK QUA COMFORT EN MET EEN WELDADIGE UITVOERING. ECHT EEN FIJNE REISAUTO."



SPECIFICATIES

Merk: Volvo

Model: V90

Type: D4 Inscription

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 1969 cc

Vermogen: 190 pk

Koppel: 400 Nm

Verbruik: 1 op 22,2

Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 8,5 sec

Topsnelheid: 225 km/u

Uitrusting: Inscription line,

Intro line, Bowers en

Wilkins Audio

Verkoopprijs: € 75.365,-

Leaseprijs: € 831,14 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanaf prijs: € 48.995,-

Auto geleverd door:

Verkerk Volvo

Hudsondreef 54 - 3565 AV Utrecht

T 030 2660244 - www.verkerkvolvo.nl



WELKOM BIJ
KASTEEL OPHEMERT

maakt dromen mogelijk



TROUWEN

Trouwen op een echt kasteel uit 1265 en de hele dag het kasteel voor uzelf en uw dierbaren. Deze unieke beleving én ons hoge serviceniveau vormen de ingrediënten voor de dag van uw leven.

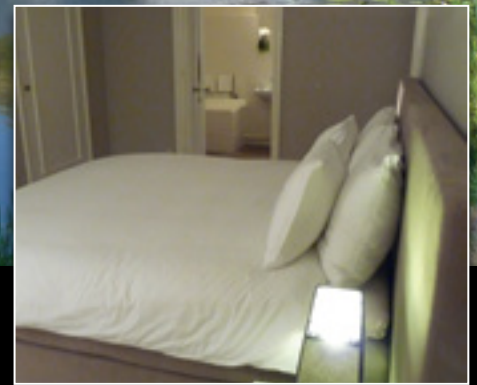
beleef de dag van je leven



VERGADEREN

Wilt u traditioneel vergaderen of staat u open voor een inspirerende meeting? Wilt u een klantendag organiseren? Dit kan allemaal op kasteel Ophemert. Graag denken wij met u mee.

inspirerend vergaderen



OVERNACHTEN

Kasteel Ophemert heeft ook een unieke Bed & Breakfast. In de sfeervolle kamers geniet u van alle privacy en comfort. Met een schitterend uitzicht over de kasteeltuinen waant u zich even kasteelheer of kasteelvrouw.

een vorstelijk gevoel

KASTEEL OPHEMERT ♦ DREEF 2 ♦ 4061 BL OPHEMERT ♦ TELEFOON: 0344-651924

E-MAIL: KASTEELOPHEMERT@GMAIL.COM ♦ WEBSITE: WWW.KASTEELOPHEMERT.NL

TE HUUR



Kantoorruimte | 3.310 m² | vanaf 25 m²
Savannahweg 71 Utrecht
Huurprijs € 120,- p.m² p.j.



Kantoorruimte | 1.400 m² | vanaf 160 m²
Zoomstede 13-25 Nieuwegein
Huurprijs € 95,- p.m² p.j.



Kantoorruimte | 1.190 m² | vanaf 573 m²
Euclideslaan 101-149 Utrecht
Huurprijs € 135,- p.m² p.j.



Kantoorruimte | 2.817 m² | vanaf 300 m²
Van Deventerlaan 30-40 Utrecht
Huurprijs € 135,- p.m² p.j.



Kantoorruimte | 337 m²
Amersfoortseweg 10 Zeist
Huurprijs € 110,- p.m² p.j.



Kantoorruimte | 2.573 m² | vanaf 274 m²
Pompmolenlaan 10 Woerden
Huurprijs € 110,- p.m² p.j.