

UTRECHT

JAARGANG 34 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2018

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT



FEMKE RIKKERT, MANAGER CONGRESSEN EN  
VERGADEREN BIJ JAARBEURS

**BEATRIXGEBOUW: KLOPPEND  
HANDELSHART VAN UTRECHT**

**METAMORFOSE  
CENTRUM UTRECHT**

*Aukje Kuypers  
Zakenvrouw van het Jaar 2018*

NEW ALL-ELECTRIC I-PACE

# MAAK INDRUK IN ALLE STILTE.



De nieuwe Jaguar I-PACE is onze eerste volledig elektrische SUV. Hij maakt indruk met zijn aerodynamische design, fantastische handling, All Wheel Drive en actieradius tot 470 km\*. Met zijn vermogen van 294 kW (400 pk) accelereert de I-PACE in 4,8 seconden van 0 naar 100 km/h. Volledig elektrisch en tegelijk 100% Jaguar.



## Broekhuis Utrecht

De Heldinnenlaan 215, 3543 MB Utrecht  
030 850 75 00

[jaguar-utrecht.nl](http://jaguar-utrecht.nl)

## THE ART OF PERFORMANCE

Gecombineerd verbruik: 21,2 kWh/100 km, CO<sub>2</sub>-emissie 0 g/km, \*actieradius tot 470 km (WLTP) is afhankelijk van diverse factoren zoals weersomstandigheden en rijstijl. Consumentenprijs vanaf € 80.330 incl. BTW, BPM, registratiekosten, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Leaseprijs vanaf € 995 p.m. excl. BTW (bron: Jaguar Fleet & Business Leasing, full operational lease, 60 mnd., 10.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.



# VOORWOORD



## HANDELSHART

Het einde van het jaar komt langzaam maar zeker in zicht en voor veel mensen is juist deze periode er een van voortuitkijken en nieuwe plannen maken. Welke doelen stellen we onszelf voor komend jaar? Welke plannen willen we realiseren en hoe maken we van 2019 een nóg beter jaar dan van 2018?

Dat het op bedrijfseconomisch vlak over het algemeen geen slecht jaar is geweest moge duidelijk zijn. Dat bedrijven zichzelf desondanks altijd verder moeten blijven ontwikkelen ook. En dat geldt voor een stad al evenzo. Het centrum van de stad Utrecht ondergaat op het moment dan ook een ingrijpende en jarenlange metamorfose, die op het moment van schrijven

een nieuwe fase ingaat. Uitbreiding en herontwikkelingen moeten zorgen voor een stadshart dat klaar is voor de toekomst.

De herontwikkelingen aan de oostkant van het stationsgebied naderen hun voltooiing en de nadruk komt nu te liggen op de Jaarbeurszijde. Daar is in de vorm van het Beatrixgebouw van Jaarbeurs sowieso het 'kloppend handelshart van Utrecht' te vinden, zo werd maar weer een bevestigd tijdens het gesprek dat we hadden met Femke Rikkert, Manager Congressen en Vergaderen bij Jaarbeurs. Het Beatrixgebouw herbergt kantoren, trekt ondernemers van diverse pluimage, biedt plek aan start-ups en flexwerkers, het vergadercentrum van de toekomst 'Jaarbeurs MeetUp' én het Beatrix Theater met al haar (zakelijke) mogelijkheden. Het gebouw verbindt zakelijk Utrecht (en eigenlijk Nederland) op alle mogelijke manieren. Met een beetje fantasie kun je best beweren dat Het Beatrixgebouw als voorbeeld kan dienen voor de kant waar het centrum van de stad langzaam maar zeker naartoe groeit. Een kloppend handelshart midden in het stadshart dat zich positief aan het ontwikkelen is.

Laat 2019 weer een goed jaar worden!

Teun van Thiel  
teun@utrechtbusiness.nl



**Zakenmagazine voor ondernemers  
en managers in de regio Utrecht**

JAARGANG 34  
November 2018, editie 5

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

REDACTIEDEWERKERS  
Hans Hajée, Aart van der Haagen

VORMGEVING  
Julian Kersten

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  
abonnementen@utrechtbusiness.nl

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

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

www.utrechtbusiness.nl

- 6** Restaurant Rexdaelder: nieuw kloppend hart van Hotel Ernst Sillem Hoeve
- 11** Column: gedeeltelijke transitievergoeding bij deeltijdontslag
- 12** Aukje Kuypers, Zakenvrouw van het Jaar: De juiste persoon op de juiste plek
- 14** Restaurant De Burgemeester: topniveau op eigen wijze
- 16** Nieuw stadshart krijgt steeds meer vorm
- 20** Vineyard Food & Drinks: relaxen tussen de business in
- 22** Human Capital Agenda: sturen naar arbeidsmarkt in balans
- 26** Geen ruzie op het werk: tijdig de angel eruithalen
- 29** Innovatief betaalnetaal nu ook in Utrecht
- 30** FC Utrecht Business Club groeit: in de winning mood
- 33** Oproep bedrijfsleven aan provinciale politiek: geef ondernemers ruimte
- 34** Ben Tiggelaar: "Veranderen draait om leren – niemand doet het in één keer goed"
- 37** 't Wapen van Haarzuylens: ontmoetingsplaats met historie
- 39** Businessflitsen
- 40** Restaurant Blauw: succes door samenspel
- 43** Ruim 20.000 bezoekers voor Climate Planet
- 44** Belastingplan 2019: zoet en zuur na beschamende soap
- 46** Ilomarjo coaching & advies: balans vinden in prestatiepartnerschap
- 50** Florent: koken met lef
- 53** Doorgroeien in de asbestwereld
- 55** Literatuur
- 57** Zakenauto's voor het voetlicht





Kloppend handelshart van  
Utrecht

6



12

Geloof in je eigen kunnen



Topniveau op eigen wijze

14



Tijdsgeschiedenis vraagt om  
verbinding en focus

22



5



Stapsgewijs veranderen

34



Meerderheid gelooft belofte  
Den Haag niet meer

44



Verrassende automix voor  
iedereen

53





6

**FEMKE RIKKERT, MANAGER CONGRESSSEN EN VERGADEREN BIJ JAARBEURS**

## **HET BEATRIXGEBOUW: KLOPPEND HANDELSHART VAN UTRECHT**

Jaarbeurs is zo'n vertrouwde naam onder de gevestigde merken, dat je zou denken dat je inmiddels wel weet wat daar gebeurt. Een bezoek aan het Beatrixgebouw leert echter dat beurzen nog maar het topje van de ijsberg aan mogelijkheden zijn die Jaarbeurs haar klanten kan bieden. Femke Rikkert: "Jaarbeurs biedt een breed scala aan mogelijkheden voor congressen en vergaderingen. En wat wenigen weten: het Beatrix Theater dat 's avonds zo'n bekende thuisbasis is voor musicals, is overdag beschikbaar voor congressen. Sterker nog: het werd in 2017 zelfs uitgeroepen tot Nederlands beste congretheater.

TEKST: BAART KOSTER (KOSTER TEKSTEN – TEKST & COMMUNICATIE)

Het begon in 1917 in Utrecht met de eerste jaarbeurs. Het doel: de handel die door de Eerste Wereldoorlog ver was weggezakt weer van een nieuwe stimulans te voorzien. Sindsdien ontwikkelde Jaarbeurs zich tot een veelzijdige dienstverlener die op vele wijzen ondernemers faciliteert om zaken te doen, kennis uit te wisselen en hun netwerk uit te breiden, om maar enkele van hun doelen te noemen. Het met het predicaat 'Koninklijke' onderscheiden instituut, bekend als Jaarbeurs Utrecht, heet sinds 2015 kortweg Jaarbeurs. En de missie is altijd even kort en kernachtig gebleven: 'handel in beweging zetten'. Hoewel Jaarbeurs inmiddels al kan bogen op een eeuw kennis en expertise over live ontmoeten en de positieve impact daarvan, blijft het constant in beweging. Hoe beweegt het bijvoorbeeld mee in een tijd van veel verandering in wensen van de klant en de markt? Femke: "Wij zetten onze expertise in om te zorgen dat klanten met hun evenement hun doelstellingen bereiken."

#### MEETINGMOODSFILOSOFIE: FINETUNEND NAAR EEN OPTIMAAL RESULTAAT OP MAAT

De focus ligt met andere woorden op de doelstellingen van de klant en daarover dacht het Jaarbeurs salesteam voor vergaderingen en congressen al lang geleden intensief na. Dat leidde in 2006 tot de meetingmoodsfilosofie. "Die is gebaseerd op alle mogelijk nagestreefde doelstellingen van onze gasten. Vaak wil de klant bijvoorbeeld werken aan

relatiebeheer of kennisoverdracht of wil hij de verkoop stimuleren. Maar ook kan het hem te doen zijn om teambuilding, het creëren van draagvlak of om middels een bijeenkomst het bedrijfsimago een 'boost' te geven." Waarmee Femke alle zes geïdentificeerde doelen compact opsomt. Conform de meetingmoodsfilosofie speelt Jaarbeurs daar nauwkeurig op in met bijvoorbeeld de opstelling van het meubilair, het gebruik van audiovisuele middelen, horeca, licht en kleur. "Landelijk zijn we al wél bekend van onder andere de Vakantiebeurs, KreaDoe en MOTORbeurs Utrecht. Maar dat wij als specialisten in de ontmoeting beduidend meer doen dan het organiseren van de bekende beurstitels in de hallen aan de overkant, weten veel ondernemers nog niet."

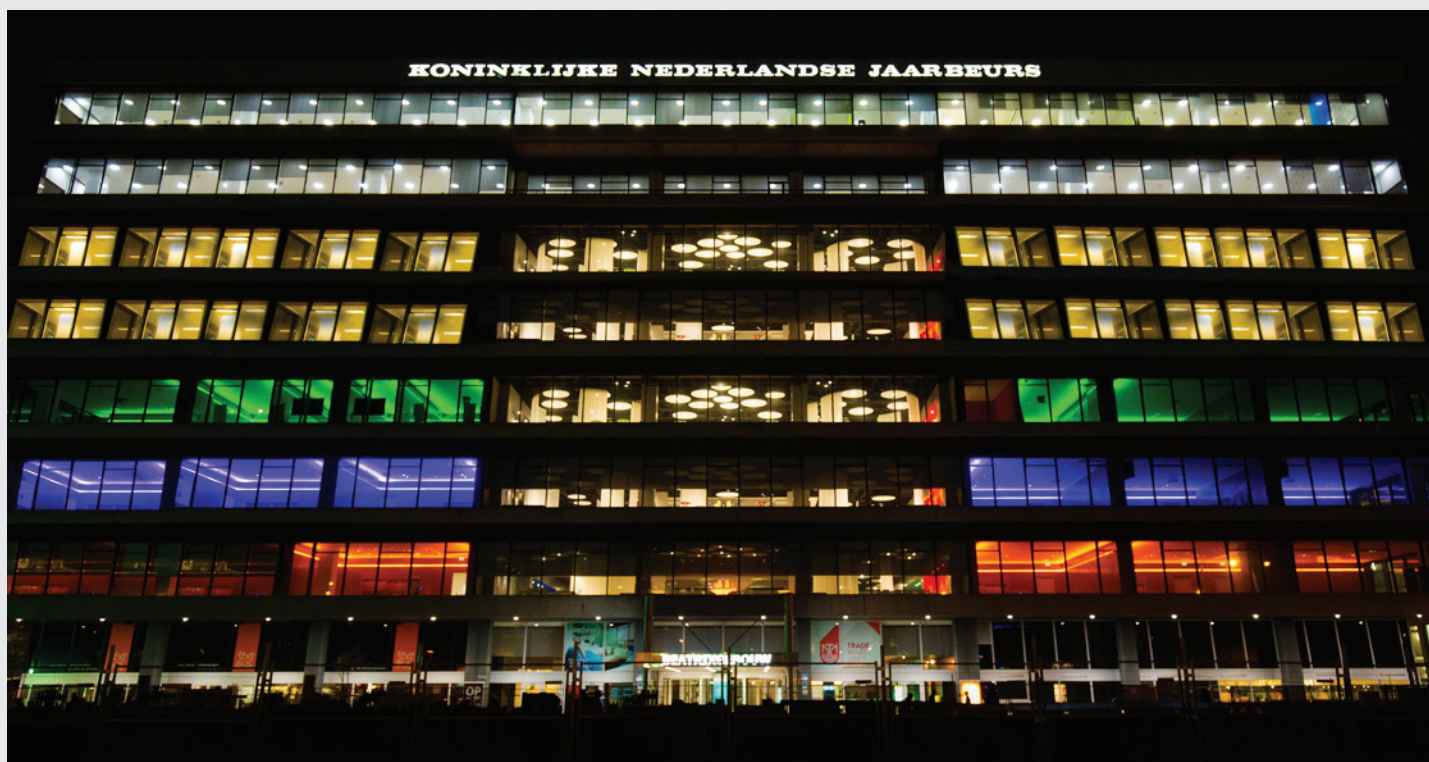
In dat andere iconische Jaarbeursgebouw, het Beatrixgebouw, waar Jaarbeurs op de zesde verdieping kantoor houdt, is veel mogelijk, vertelt Femke. "Zo zijn we er ons van bewust dat misschien wel het grootste USP van het Beatrixgebouw het daglicht is. Héél belangrijk voor het welbevinden en functioneren van mensen. Wij hebben bij de inrichting van Vergadercentrum Jaarbeurs MeetUp daarom gekeken hoe we dat element konden integreren in onze propositie. Vonden de catering- en pauzemomenten vroeger plaats in de vergaderzalen zelf, inmiddels vinden alle pauzemomenten plaats op onze centrale Plaza's: open ruimtes met een grote centrale bar voor koffie en thee, voorzien van

kleine intieme zitplekken afgeschermd door vitrages, grotere en kleinere tafels, statafels en losse zitelementen. De inrichting van de ruimte is gericht op ontmoetingen en netwerken. En: beschikt over enorme ramen, die van plafond tot vloer reiken en uitzicht bieden op het Jaarbeursplein en de overige complexen van Jaarbeurs."

#### "HET VERGADERCENTRUM VAN DE TOEKOMST IS NÚ AL BESCHIKBAAR"

Daarnaast helpen ruime technologische mogelijkheden om al naar gelang de gezochte sfeer en het nagestreefde doel elke meeting tot een succes te maken. "Het is letterlijk plug & play", zegt Femke. "Door geavanceerde audiovisuele techniek en de iPads waarmee alle ruimtes van Jaarbeurs MeetUp zijn ingericht kunnen licht, kleur, temperatuur, geluid en beeld meteen en eenvoudig worden ingesteld. Heel gebruiksvriendelijk dus en het garandeert de focus die de bedrijven zoeken die bij ons vergaderen of anderszins bijeenkomen." Niet voor niets wordt Jaarbeurs MeetUp ook wel getypeerd als het vergadercentrum van de toekomst en dat vergadercentrum is nú al beschikbaar.

De vergadermarkt is volop in beweging, constateert Femke. Doordat men bijvoorbeeld





## Belangrijkste kenmerken

- Gebouwd op Nederlandse bodem, door een Nederlands bedrijf
- Volledig voorbereid op een hybride oplossing door naadloze integratie met andere ITON cloud diensten, Microsoft Azure, Office 365 en de bestaande omgeving
- Per maand aan te passen aan jouw eigen organisatiebehoeften
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat





vroeger voor een hele dag een ruimte boekte en nu meerdere meetings achter elkaar inplant, vraagt dat veel van de effectiviteit in planning van Jaarbeurs. "De uitvoering van onze operationele processen moet dus excellent zijn." Als andere interessante ontwikkeling noemt Femke de toenemende interactie tussen online en offline. "Online betrek je bijvoorbeeld met een Twitter Wall mensen van buitenaf bij wat er hierbinnen gebeurt. Ook willen klanten bijvoorbeeld dat stukjes van het event live gestreamd worden. Die constante feedback hoort er steeds meer bij en waar mogelijk faciliteren we die. Wat dat betreft kunnen wij onder meer leunen op ons audiovisuele team dat elke technische wens doelgericht vervult."

#### HET KLOPPEND HANDELSHART

De vele mogelijkheden van het Beatrixgebouw trekken ondernemers van diverse pluimage aan en zeker niet alleen ondernemers die ruimte huren voor hun vergadering. "Er komen hier ook flexwerkers en ondernemers die elkaar simpelweg willen ontmoeten en inspireren. Daarnaast hebben we ook een aantal interessante huurders in het Beatrixgebouw. Zo vind je op de zesde verdieping JIM, voluit de Jaarbeurs Innovation Mile. Dat is een co-working space die we hebben gecreëerd voor een healthy urban living-community."

Daarnaast huisvest het gebouw nog een aantal kleine startups die de wereld veroveren onder de paraplu van Dutch Game Garden, dat zich helemaal richt op gamefication. Bovendien blijkt het Beatrixgebouw ook de thuishaven te zijn van Trade Mart, dé retail-beurs die zich richt op non-food en waar

inkopers van winkels en warenhuizen hun inkopen doen. "Ik noem het Beatrixgebouw dan ook het kloppend handelshart van Utrecht."

#### ON- EN OFFLINE KOMEN ELKAAR TEGEN BIJ JAARBEURS

Ook vindt Femke het boeiend te constateren hoe de wereld van online offline komt en hoe offline meer online probeert te doen. "Zo ontmoeten fans vloggers en andere idolen van YouTube elkaar nog steeds graag in levenden lijve. En etaleren events als de Webwinkel Vakdagen en het MIE-congres live contact juist als hun kracht. Dat toont aan dat de online wereld een offline ontmoeting wil en het echte contact weer wil terugvinden. Tegelijkertijd zie je dat meer traditionele bedrijven gaan zoeken naar mogelijkheden om online meer binding met hun klanten te creëren."

"Terecht, maar er ligt in de marketing wel heel veel focus op. Juist door online zien we dat het live-event aan kracht en impact wint.

Mensen hebben weer behoefte om elkaar in real life te zien en inzichten te delen. Het speciale aspect van een live-ontmoeting kun je op geen enkele manier online terug vinden."

#### HET BEATRIX THEATER

De grootste verrassing maakt officieel ook onderdeel uit van het Beatrixgebouw. Een blik uit het raam landt vijftig meter verderop op het Beatrix Theater. Waar al velen in de avonduren van een musical genoten, gonst het ook overdag van de zakelijke activiteiten. "Naast de hallen waar de beurzen plaatsvinden, is het Beatrix Theater thuishaven geworden voor menig congres. Een voorbeeld van een aansprekend seminar dat hier plaatsvindt is 'MBA in één dag' van auteur Ben Tiggelaar." De magie van het theater genereert absoluut extra impact, zegt Femke. "Van de comfortabele rood pluche stoelen tot de spectaculaire audiovisuele effecten die we hier op een volle zaal van 1.500 mensen kunnen loslaten. Bedrijven en andere organisaties die hier hun congres of seminar organiseren zien hun boodschap écht binnenkomen bij alle genodigden."

Al voordat mensen in de imposante zaal binnenkomen, ondergaan ze al het 'rode loper-effect' van het Beatrix Theater. "De luxe ambiance maakt indruk. Dat een werkgever iets organiseert in het Beatrix Theater geeft medewerkers, terecht, het gevoel dat ze belangrijk zijn voor de organisatie." Met andere woorden: óók aan die kant snijdt het mes van een bijeenkomst in het Beatrix Theater, dat in 2017 tot Nederlands beste congres theater werd uitgeroepen. Gevraagd naar de kick van haar werk hoeft Femke niet lang na te denken. "De klantverwachtingen invullen en liefst overtreffen. Wij streven altijd naar wat wij de 9+ klantervaring noemen."



Jaarbeurs MeetUp: vergadercentrum van de toekomst





**Muntstad.** Uw partner in mobiliteit.

# RIJ 100% ELEKTRISCH IN DE E-GOLF EN E-UP!

De elektrische auto's die u verder brengen!

Volkswagen  
e-up!

Lease vanaf:

**€339**  
p/m\*

Netto  
bijtelling vanaf

**€33**  
p/m

Volkswagen  
e-Golf

Lease vanaf:

**€469**  
p/m\*

Netto  
bijtelling vanaf

**€52**  
p/m



**[www.muntstad.nl/lease](http://www.muntstad.nl/lease)**

**Muntstad Lease**

Blanckenhagenweg 8, 3712 DE Zeist

**030 - 296 90 00**

\* Full Operational Lease tarief o.b.v. looptijd 60 maanden en 15.000 km per jaar inclusief vervangend vervoer en eigen risico bij schade van € 150.



# GEDEELTELIJKE TRANSITIEVERGOEDING BIJ DEELTIJDONTSLAG

**Op 14 september 2018 heeft de Hoge Raad een belangrijke uitspraak gewezen die het recht op de transitievergoeding heeft uitgebreid tot gevallen waarbij de arbeidsovereenkomst slechts gedeeltelijk eindigt of waarbij de arbeidsduur wordt verminderd.**

Sinds de invoering van de transitievergoeding was onduidelijk of een werknemer wiens arbeidsovereenkomst slechts gedeeltelijk werd beëindigd, wel recht had op de transitievergoeding. Bij de invoering van de Wet werk en zekerheid had de wetgever zich namelijk niet uitgesproken over de vraag of een werknemer recht heeft op een gedeelte van de transitievergoeding als de arbeidsovereenkomst niet geheel, maar slechts gedeeltelijk wordt beëindigd. De Hoge Raad heeft hierin nu verandering gebracht en heeft die vraag bevestigend beantwoord.

## DEELTIJDONTSLAG

De wet kent het fenomeen deeltijdontslag eigenlijk niet. In de praktijk worden echter wel degelijk arbeidsovereenkomsten gedeeltelijk beëindigd. Dat is bijvoorbeeld aan de orde bij een reorganisatie waarbij functies slechts gedeeltelijk vervallen of als een werknemer blijvend arbeidsongeschikt is voor de fulltime variant van een functie, maar nog wel in staat is om parttime te werken.

De Hoge Raad erkent nu dat gesproken kan worden over een deeltijdontslag van de

arbeidsovereenkomst als de vermindering van de arbeidsduur heeft plaatsgevonden in de vorm van:

- (I) een gedeeltelijke beëindiging;
- (II) een volledig ontslag gevolgd door een nieuwe, aangepaste arbeidsovereenkomst; of (III) een aanpassing van de arbeidsovereenkomst.

## SUBSTANTIËLE EN STRUCTURELE VERMINDERING ARBEIDSDUUR

In zijn uitspraak beperkt de Hoge Raad de mogelijkheid om aanspraak te maken op een gedeeltelijke transitievergoeding bij een deeltijdontslag wel tot de gevallen waarin sprake is van zowel een substantiële als een structurele vermindering van de arbeidsduur van de werknemer.

Bij een substantiële vermindering van de arbeidstijd gaat het om een vermindering van de arbeidsduur van twintig procent of meer. Bij een structurele vermindering van de arbeidsduur gaat het om een vermindering die naar verwachting blijvend zal zijn.

## OMVANG VAN DE TRANSITIEVERGOEDING

Bij een deeltijdontslag waarbij op basis van de hiervoor genoemde uitgangspunten

recht bestaat op een gedeeltelijke transitievergoeding, moet de transitievergoeding berekend worden naar evenredigheid van de vermindering van de arbeidsduur en op basis van het 'oude' salaris.

## ADVIES VOOR DE PRAKTIJK

De Hoge Raad heeft meerdere vormen van vermindering van de arbeidsduur aangemerkt als vorm van deeltijdontslag waarbij aanspraak kan ontstaan op (een gedeelte van) de transitievergoeding. Ook de vermindering van de arbeidsduur door een aanpassing van de arbeidsovereenkomst valt daaronder. Let dus goed op bij het aanpassen van een arbeidsovereenkomst van bijvoorbeeld langdurig arbeidsongeschikte werknemers, omdat de kans aanwezig is dat de werknemer in dat geval aanspraak maakt op een gedeelte van de transitievergoeding.

**mr. Wouter van der Boon**  
**Van Benthem & Keulen - Advocaten & Notariaat**  
 e-mail: [woutervanderboon@vbk.nl](mailto:woutervanderboon@vbk.nl)  
 telefoon: 030 - 259 5552





12

## AUKJE KUYPERS IS ZAKENVROUW VAN HET JAAR 2018

# DE JUISTE PERSOON OP DE JUISTE PLEK

**Aukje Kuypers is de 37<sup>e</sup> Zakenvrouw van het Jaar. Een persoonlijke bekroning die ervoor zorgt dat ook technisch dienstverlener Kuijpers volop in de spotlights staat. Met haar ervaringen wil de algemeen directeur andere vrouwen inspireren en motiveren. "Ook al krijg je te maken met tegenslag en tegenwerking, geloof in je eigen kunnen."**

TEKST: HANS HAJÉE FOTOGRAFIE STUDIO 38C

De uitverkiezing tot Zakenvrouw van het Jaar – officieel de Prix Veuve Clicquot, Business Woman of the Year Award – kwam voor Aukje Kuypers als een verrassing. "Ik heb er nooit bij stil gestaan dat wij opvallen. Ik zeg wij, want deze prijs is nadrukkelijk een erkenning voor het hele bedrijf. Voor iedereen die zich hier elke dag met hart en ziel inzet. Prachtig om te zien dat onze mensen trots zijn op mijn uitverkiezing. Die zorgt er ook voor dat Kuijpers volop in de belangstelling staat. Dat is best wennen, want

van nature zijn wij een bescheiden bedrijf. Dat zie je terug in de hele installatiesector met veelal nuchtere, praktisch ingestelde technici. Maar de rol van techniek in de samenleving is groot en wordt steeds groter. Het belang van bedrijven als de onze neemt dus toe. Meer aandacht is een logisch gevolg."

### GEZOND EN SCHOON

Kuijpers (de schrijfwijze van het bedrijf wijkt af van de familienaam, red.) ontwerpt, bouwt

en onderhoudt technische installaties. Met 1.250 medewerkers en vijftien vestigingen kwam de omzet over 2017 uit op bijna tweehonderd miljoen euro. Kuijpers is onder meer actief in de gezondheidszorg, food, farma en hightech, cultuur, onderwijs en industrie. "Opdrachtgevers waar techniek een grote relevantie heeft. Wij zorgen voor een gezonde leef- en werkomgeving, veilige, schone en comfortabele productievoorzieningen." Het brede pakket aan disciplines is een sterke troef. "Hierdoor kunnen we integrale oplossingen

aanbieden. Van ontwerp en realisatie tot langjarig onderhoud, desgewenst inclusief de verantwoordelijkheid voor het energieverbruik." Net als bij veel andere installatiebedrijven is de orderportefeuille overvol. "Dat stelt ons in staat selectief te zijn. Welke opdrachten passen het best, waar hebben we de meeste toegevoegde waarde?" Bijkomende uitdaging bij de grote marktvraag: het vinden en binden van voldoende medewerkers. "We doen er alles aan om inhoudelijk interessant te blijven en bieden onze mensen volop ontwikkelingskansen. Dat maakt Kuijpers tot een aantrekkelijke werkgever."

### DOEN WAT JE LEUK VINDT

Die aantrekkingskracht was voor Aukje Kuypers zeker niet van jongs af aan vanzelfsprekend. "Als tiener kwam het simpelweg niet in me op dat ik ooit actief zou zijn in het familiebedrijf. Later leek het vooral een enorme verantwoordelijkheid. Gelukkig hebben mijn ouders me altijd vrij gelaten. Vooral doen wat je leuk vindt, was het devies. Gaandeweg bleek dat toch een rol in ons eigen bedrijf." Na een studie Bedrijfskunde startte Kuypers er als directie-assistent. In 2006 vertrok ze naar Fortis om daar als trainee aan de slag te gaan. "Het was belangrijk mijn eigen weg te vinden in een andere omgeving." In 2010 keerde ze terug en trad drie jaar later aan als directievoorzitter. Ook Kuypers' broer Bas is werkzaam in het bedrijf en stond open voor de opvolging. "Het keuzeprocess verliep in goede harmonie. Mijn broer is nu verantwoordelijk voor business development."

### HELICOPTERVIEW

In Nederland is het uitzonderlijk dat een vrouw aan het hoofd staat van een groot technisch bedrijf. "Deels is dat cultureel bepaald. In landen als India is techniek juist een vrouwenwereld. Verder hebben familiebedrijven met hun aandacht voor de omgeving en de menselijke maat meer een vrouwelijk karakter dan bijvoorbeeld beursgenoteerde ondernemingen waar de korte termijn domineert. In die zin pas ik hier prima. Ook mijn brede oriëntatie blijkt een voordeel. Ik heb minder kennis van hardcore techniek maar beschik over een helicopterview. Verbinden en samenwerken gaat me gemakkelijk af. Bij de actuele transitie op het gebied van energie en

circulariteit zijn juist deze eigenschappen van grote waarde."

### VERHAAL MET IMPACT

Nog steeds is het aantal vrouwen in topfuncties beperkt en neemt maar mondjesmaat toe. Hoe het tij te keren? "Vrouwen moeten het allereerst natuurlijk zelf willen. In mijn geval was dat een lang proces; ik was een laatbloei, zou je kunnen zeggen. De route is voor iedereen anders. Onlangs was ik bij de Young Lady Business Academy, een prachtig initiatief van Elske Doets, mijn voorganger als Zakenvrouw van het Jaar. Het is een stoomcursus voor jonge vrouwen die naar de top willen. Ik trof er meiden van vijftien die deze ambitie al scherp op het netvlies hebben. Mooi om te zien." Succesvolle voorbeelden zijn belangrijk. "Ik merk dat ook mijn verhaal impact heeft op andere vrouwen. Daarom deel ik mijn ervaringen en overwegingen graag."

### DIVERSITEIT MAAKT STERKER

Als het gaat om quota is Kuypers terughoudend. "Uitgangspunt is de juiste persoon voor een job, ongeacht gender of achtergrond. Maar in sommige sectoren gaat het simpelweg niet vanzelf. Dan kunnen quota wellicht helpen. Als dat leidt tot aansprekende voorbeelden worden ook andere vrouwen geïnspireerd om voor een topfunctie te gaan." Binnen Kuijpers steeg de afgelopen jaren het aantal vrouwen substantieel. "Maar omdat ook het aantal medewerkers groeide, bleef het percentage vrijwel gelijk. Dus ook hier is nog werk aan de winkel. Overigens zijn meer vrouwen geen doel op zich; het past binnen het brede streven naar meer diversiteit. Wij zoeken actief naar mensen met verschillende achtergronden en neurodiversiteit, niet per se afkomstig uit de techniek. Ik noem dat Andersdenkenden. Zij helpen bij het vinden van creatieve oplossingen. Essentieel voor de uitdagingen waarvoor we vanwege de huidige transitie gesteld staan. Uiteindelijk maakt dat ons bedrijf sterker."

### GELOOF EN VERTROUWEN

Welke tips heeft Kuypers voor vrouwen op weg naar de top? "Geloof in je eigen kunnen, ook al krijg je te maken met tegenslag en tegenwerking. Als je iets echt wilt, ga er dan voor. Verder is het belangrijk om je niet

anders te gaan gedragen als je in een leidinggevende positie komt. In mijn eerste jaren als directievoorzitter opereerde ik vooral intuïtief. Na verloop van tijd ging ik echter ander gedrag vertonen. Wellicht vanuit een onbewuste onzekerheid; nemen ze me wel serieus? Gelukkig realiseerde ik me tijdig dat dit niet goed was. Niet voor mijzelf en niet voor het bedrijf. De ervaring heeft me geleerd te vertrouwen op wie ik ben."

### TIJDPERK VAN DE INSTALLATEUR

Haar eigenschappen en de fase waarin het bedrijf zich bevindt, maken Aukje Kuypers tot de juiste persoon op de juiste plek. "Anders dan bij een functie in loondienst committeer je je als directeur van een familiebedrijf voor lange tijd. Medewerkers en klanten weten dat, waarden het en vertrouwen erop. Dat draagt bij aan de langetermijnrelaties zoals wij die graag aangaan." Aan uitdagingen daarbij geen gebrek. "Techniek wordt alsnog belangrijker. Ook bij een cruciaal thema als circulariteit zie ik een prominente rol voor installatiebedrijven. Door het groeiende aandeel van techniek kunnen we steeds meer sturing geven. Ook het feit dat installateurs jaren na oplevering nog altijd actief zijn in een gebouw, maken ons tot een logische partner voor duurzame oplossingen en hergebruik van materialen. Het tijdperk van de installateur komt eraan. Mooi om juist in zo'n fase leiding te mogen geven aan dit bedrijf."

### OP DE GOEDE WEG

Ambitie van Kuijpers is om alleen nog energieneutrale en gezonde installaties te realiseren. "Uiteraard zijn we hiervoor afhankelijk van opdrachtgevers," zegt Aukje Kuypers. "Maar we nemen onze verantwoordelijkheid door altijd een duurzaam alternatief voor te stellen, ook al is dat geen onderdeel van de uitvraag. Door te laten zien wat mogelijk is, hopen we klanten over de streep te trekken." Klanten van Kuijpers die een aantal jaren geleden de voorkeur gaven aan een conventionele oplossing zeggen nu steeds vaker: hadden we maar voor duurzaam gekozen. "Het geeft aan dat we op de goede weg zijn."





14

## RESTAURANT DE BURGEMEESTER

# TOPNIVEAU OP EIGEN WIJZE

Tijdens onze Zakenautotestdag fungeerde Michelinsterrestaurant De Burgemeester in Linschoten als begin- en eindlocatie. Dat bleek een schot in de roos, want behalve voor privébezoek is het restaurant ook zeer geschikt om zakelijk op hoog niveau te tafelen, zonder dat het stijf en kil wordt. "Uit eten is gezelligheid, of het nou met familie en vrienden of zakelijk is. Maar uiteraard wel zonder de etiquette uit het oog te verliezen", zo zeggen eigenaren Sander (chef-kok) en Anne Spruijt (gastvrouw).

De Burgemeester is een fraai restaurant, centraal gelegen, op anderhalve minuut van de snelweg en mooi op zijn plek in het pittoreske Linschoten. Eigenaren Sander en Anne Spruijt zijn pas 29 jaar oud, maar hebben in ieder geval een deel van hun zakelijke droom – hun eigen droomrestaurant creëren – al zien uitkomen. Het echtpaar leerde elkaar kennen toen ze beiden werkzaam waren bij restaurant Ciel Bleu, in het Okura Hotel in Amsterdam. Een jaar later ging Sander als chef aan de slag in restaurant De Burgemeester, toen nog in bezit van de vorige eigenaar, Bernard Tesink. Twee jaar later, in 2015, voegde Anne zich aan zijn zijde in de rol van gastvrouw. “Dat gebeurde al met de intentie om de zaak uiteindelijk over te gaan nemen”, vertelt Anne. “Dat is in de praktijk alleen wat sneller gebeurd dan we toen dachten. In 2016 was het al zover.”

#### MICHELINSTER

Uiteraard was het voor het duo een spannende stap. Niet alleen omdat De Burgemeester een Michelinster te verdedigen heeft, maar ook omdat een groot leerproces van start ging. Sander: “Je moet het bedrijf goed leren kennen, maar ook ervaren wat de bedrijfsvoering nou precies inhoudt. Bovendien werkten we eerder wel samen bij Ciel Bleu, maar daar had je zo’n groot team dat je in de praktijk niet zoveel met elkaar te maken had. Hier zouden we écht gaan samenwerken en dan lopen privé en zakelijk in elkaar door. We zouden hier samen gaan werken en dan een traject ingaan om het restaurant na vijf jaar over te nemen. Die vijf jaar werd uiteindelijk drie maanden.”

#### EIGEN MANIER

Wie in gesprek gaat met Sander en Anne Spruijt proeft in drie zinnen de passie die ze hebben voor wat ze doen. Sander: “We zijn ook allebei bloedfanatiek. Als hier ’s avonds de eerste gasten binnenkomen, speel je elke dag weer een Champions League finale. Je gaat voor het allerbeste en bent keihard bezig het je gasten naar de zin te maken. Daarbij is overigens heel veel mogelijk, ook als het aan-

komt op speciale wensen. Als een gast een broodje wil, dan voel ik me niet te groot om een broodje te maken. Dan wordt het alleen wel een speciál broodje, op mijn manier.” Sowieso doen Sander en Anne het in De Burgemeester op hun eigen manier, geven ze aan. Na de overname is bijvoorbeeld ook het interieur helemaal op de schop gegaan. Van steriel zwart-wit ging het naar warmer, huiselijker en gezelliger. “Uit eten is gezelligheid”, geeft Anne aan. “Of het nou met familie en vrienden of zakelijk is. Je moet je comfortabel voelen en niet het idee hebben dat je niet te hard mag lachen.”

#### DROOM

Sander en Anne hadden al langer de wens om hun eigen droomrestaurant te creëren. “Met De Burgemeester is daar al een deel van uitgekomen, maar het is nog lang niet af”, vertelt Anne desgevraagd. “De droom staat nog in haar kinderschoenen, maar volgende zomer zullen met een serieuze verbouwing de volgende stappen worden gezet. Er komt dan onder andere een hele nieuwe keuken, waarmee we volgens mij echt kunnen gaan doorgroeien naar ons droomrestaurant.” Sander: “Dat groeien doen we stap voor stap. We zijn jonge ondernemers en het is niet zo dat we even een ton hebben liggen om even te investeren. Stapje voor stapje bouw je verder aan de toekomst. Eerst zorgen dat de funding van het bedrijf goed is en dat we tegen een stootje kunnen als het wat rustiger is. Ook hebben we het bedrijf op financieel gebied eerst goed leren kennen. Dan weet je waar de bottlenecks zitten en wat de mogelijkheden zijn. Zoals het er nu naar uitziet gaan we in de zomer wel flink aan de slag.”

#### GOED

Nu drie zomers met elkaar vergeleken kunnen worden, durven Sander en Anne de conclusie te trekken dat het goed gaat met hun restaurant. “Je ziet ook dat de crisis voorbij is, er weer wat meer mag en mensen bereid zijn om geld te besteden aan een stukje luxe”, vertelt Anne. “Wat opvalt is dat hier ook veel mensen van tussen de dertig en veertig jaar

komen, vanuit een behoorlijk grote regio. Misschien komt dat ook wel door de ongedwongen sfeer hier.” Ook de trends onder die doelgroep dragen bij aan het succes, aldus Sander: “Jonge mensen zijn bewust bezig met hun lichaam en hebben wat over voor goed eten en drinken. Ook koken is helemaal hot. Dat draagt allemaal bij aan het feit dat het hier goed gaat. Juist van die doelgroep moeten we het ook hebben. Dan mag het ook allemaal best wat losser en informeler, maar we vergeten nooit onze etiquette. We zullen hier bijvoorbeeld nooit het linnen van tafel halen.”

#### PRIKKELEN

Gevraagd naar de ‘handtekening’ van Sander als het gaat om de gerechten op de kaart, zegt hij: “Ik vind het leuk om met internationale smaken te werken, maar wel ook gecombineerd met regionale producten. Goed verteerbaar en fris, dat is belangrijk. Bovendien moet je blijven prikkelen. Van begin tot eind moet de gast zich af en toe afvragen wat er allemaal gebeurt. De sleur mag er nooit in komen. Het is een soort theater, met het eten vertel je een verhaal. Ook het visuele aspect is daar heel belangrijk in. Dat bepaalt de eerste 80% daar ben ik van overtuigd.”

#### ZAKELIJK

Ook in de zakelijke markt mag weer meer en juist van die markt moet De Burgemeester het doordeweeks vooral hebben. Anne: “We zien steeds meer zakelijke gasten die hier continu afspreken. Het is prettig om te zien dat ze het fijn vinden om hun relaties hier mee naartoe te nemen. Het eten is ook niet te zwaar, dat is wel zo fijn voor mensen die vaak zakelijk uit eten moeten. Daarnaast houden we rekening met hun wensen, daar spelen we graag op in. Als het kan houden we ook van een grapje aan tafel, zodat het hele stijve zakelijke er een beetje af gaat. Dan maak je het net wat relaxter en bereikt de gastheer misschien ook beter wat hij uiteindelijk wil bereiken met zijn afspraak.”

**Meer informatie:** [www.deburgemeester.nl](http://www.deburgemeester.nl)



# VOLGENDE FASE VOOR METAMORFOSE CENTRUM UTRECHT

# NIEUW STADSHART

# KRIJGT STEEDS

# MEER VORM

Het centrum van Utrecht ondergaat een langdurige metamorfose. Uitbreiding en herontwikkeling moeten zorgen voor een stadshart dat klaar is voor de toekomst. Een vernieuwde binnenstad die de sterke bevolkingsgroei faciliteert en een passend antwoord biedt op veranderende eisen en wensen. De waardering van mensen vormt de ultieme lakmoesproef, zegt Programmadirecteur Centrum Leen de Wit. "Als zij hier met plezier wonen, werken en verblijven is onze missie geslaagd."

TEKST HANS HAJÉE

16

Wonderwoods brengt het bos terug naar de stad  
(illustratie Wonderwoods Development).





## PROJECTEN

### IN ONTWIKKELING

- 1 Jaarbeurspleingebouw: Kantoor
- 2 De Generaal: Kantoor
- 3 Oude Daalstraat: Woningen
- 4 Paardenveld: Woningen, horeca, bioscoop
- 5 Lombokplein: Woningen, retail, dienstverlening
- 6 Beurskwartier: Woningen, kantoren, leisure
- 7 Central Park: Kantoor

### TENDER GESTART/OVEREENKOMST

- 8 Smakkelaarsveld: Woningen, groen
- 9 Wonderwoods: Leisure, kantoor, woningen

### IN AANBOUW

- 10 Amrâth Galaxy Tower: Hotel, woningen
- 11 Noordgebouw: Woningen, kantoor, hotel, retail
- 12 Het Platform: Woningen, kantoor, overig
- 13 Van Sijpesteijkade: Woningen

### OPGELEVERD

- 14 WTC Utrecht: Kantoor
- 15 Rijkskantoor de Knoop: Kantoor

De herontwikkeling van het stationsgebied aan de oostkant van het station – het station zelf en het gedeelte aan de kant van de historische binnenstad – nadert langzamerhand haar voltooiing. “De nadruk komt nu te liggen op de Jaarbeurszijde,” zegt Leen de Wit, namens de gemeente als Programmadirecteur verantwoordelijk voor de ruimtelijke ontwikkelingen in het gehele centrum. “Het Stadskantoor is al geruime tijd in gebruik, net als Rijkskantoor De Knoop. Burgemeester Jan van Zanen opende onlangs het WTC en op tal van plaatsen wordt druk gebouwd.”

### MENGING VAN FUNCTIES

De veranderende manier van werken heeft invloed op de ontwikkelingen in dit deelgebied. “Er is een toenemende voorkeur voor een gevarieerde centrumomgeving als werklocatie. Daarom is veel aandacht voor menging van functies. Er komen meer woningen dan aanvankelijk gepland. In een

aantal gebouwen wordt werken en wonen gecombineerd, met een mix van voorzieningen in de plinten.”

Ook cultuur en leisure dragen bij aan de levendigheid. “Zo komt in het gebouw Wonderwoods het Playlab, een beleving op het snijvlak van technologie en beeldende kunst. Verder is de Jaarbeurs natuurlijk een enorme trekker met het Beatrixtheater en de talloze evenementen. De beursorganisator investeert de komende jaren fors in haar complex en wil de activiteiten nog nauwer met de stad verbinden.”

## “OOK CULTUUR EN LEISURE DRAGEN BIJ AAN DE LEVENDIGHEID”

### VAN HARD NAAR ZACHT

Rode draad bij de centrumontwikkeling is gezond stedelijk leven, een belangrijk speer-

punt voor Utrecht. “Dat uit zich in tal van zaken. Voorzieningen worden zo ontworpen dat zij mensen aanzetten tot beweging. Je moet bijvoorbeeld een stukje lopen om vanuit een parkeergarage de bovenliggende kantoren te bereiken.” Ontmoetingen dragen bij aan de sociale samenhang in de stad. “Daarom worden zowel in de openbare ruimte als in gebouwen plekken gecreëerd waar mensen elkaar treffen. Bij het terugdringen van stress – cruciaal voor de gezondheid – speelt groen een wezenlijke rol. Dat wordt op tal van locaties toegevoegd.” Zoals in de twee groene torens van Wonderwoods, een eyecatcher die straks het bos terugbrengt naar de stad.

Bij de beleving van bezoekers en bewoners speelt ook architectuur een grote rol. “Stadskantoor en WTC spreken zeker aan maar het zijn strakke, ‘harde’ gebouwen,” zegt De Wit. “De nieuwe ontwerpen worden zachter en warmer, ook door het gebruik van natuurlijke materialen.”





## DE DIAMANTMIJN LAAGDREMPELIGE EN BREDE ADVISERING IN BEDRIJFSOPTIMALISATIE

**Breng werkstudenten, bedrijven en mkb-adviseurs samen en er ontstaat synergie. Zet dit in binnen de bedrijfsvoering en de concurrentiekracht vergroot ongekend. Veel wordt tegenwoordig geschreven over het belang van procesdata. Ook om dit goed te analyseren voordat er conclusies worden getrokken. Voor kleine organisatie is dit zeker zo lastig is als voor de grotere.**

### UNIEK CONCEPT

De Diamantmijn biedt een uniek concept van innovatieve producten en bijzondere diensten die hier een oplossing voor bieden. Producten die bedrijfsprocessen, doen en KPI's eenvoudig inzichtelijk maken en diensten waarmee iedere mkb-ondernemer precies het uitgebalanceerde inzicht krijgt die hij of zij nodig heeft om de bedrijfsvoering verder te versterken.

De Diamantmijn kan als concept het best worden vergeleken met de taak die een accountant heeft. De accountant legt haar vinger bij de financiën. De Diamantmijn doet dit bij de bedrijfs- en productieprocessen. Beiden moeten elkaar versterken.

### INZICHT

Als ondernemer loop je met enige regelmaat tegen vragen aan over de bedrijfsvoering. Heb ik de juiste data, hoe kom ik tot versterking van bepaalde resultaten of hoe los ik een bepaald vraagstuk op? In mijn eigen praktijk is dit niet anders. De Diamantmijn heeft de missie om de bedrijfsvoering van mkb-bedrijven te versterken door bedrijven te koppelen

aan studenten en professionals. Hiervoor is een scherp en actueel inzicht in de bedrijfsvoering nodig. En de juiste kennis en vaardigheden moeten er zijn. Als dit er niet is, is een doorlopende versterking van de bedrijfsvoering welhaast onmogelijk. Het lijkt een open deur, maar de praktijk is weerbarstiger.

### SYNERGIE

De werkstudenten van De Diamantmijn hebben de rol om de operationele bedrijfsvoering van De Diamantmijn te verzorgen. Ook begeleiden zij het proces wanneer De Diamantmijn bij bedrijven wordt geïntroduceerd. Mkb-adviseurs begeleiden op hun beurt deze werkstudenten weer. Hun ervaring en kennis zijn binnen De Diamantmijn beschikbaar voor bedrijven en voor de werkstudenten. Over synergie gesproken....

Ook altijd leuk om te vertellen is waarom voor de naam De Diamantmijn is gekozen. Net als in een echte mijn krijgt iedereen een eigen plek in het netwerk van De Diamantmijn. Vanaf deze plek ontdek je je eigen ruwe diamant die je naar eigen

inzicht ontwikkelt tot iets zeer waardevols. Dit geldt zowel voor bedrijven, werkstudenten als mkb-adviseurs.

### EEN PRODUCT VAN DEZE TIJD

De Diamantmijn is een product van deze tijd. De producten, de diensten, de bedrijfsvoering en het verdienmodel zijn vernieuwend. En het voorziet in de behoefte om procesdata beschikbaar te hebben. Eenvoudig, overzichtelijk en snel. Dit is beschikbaar op basis van een abonnement. De grote uitdaging van De Diamantmijn is de bewustwording hoe belangrijk aansturing op basis van betrouwbare data is en ook dat deze tegenwoordig goedkoop en eenvoudig beschikbaar kan zijn. De Diamantmijn is gestart met de introductie, uitgevoerd door werkstudenten. De focus ligt in deze fase op MKB-productiebedrijven (max. 100 fte's). Later volgt uitbreiding naar andere sectoren.

**Meer info [www.DeDiamantmijn.nl](http://www.DeDiamantmijn.nl)**

## HAALBARE BUSINESSCASE

Duurzaamheid is nauw verweven met gezond stedelijk leven. "Gelukkig sturen marktpartijen steeds nadrukkelijker op dit aspect. Ook het Bouwbesluit legt de duurzame lat hoger. Waar de gemeente grond in eigendom heeft – zoals bij Beurskwartier en Lombokplein – kunnen wij zelf de randvoorwaarden bepalen." Dat heeft wel een grens. "Stapel van ambities op het gebied van architectuur, functiemenging, duurzaamheid en gezondheid kan ertoe leiden dat voor ontwikkelaars geen realistische businesscase meer mogelijk is. Daarom kijken wij per tender: wat zijn de essenties, wat is een haalbare uitvraag?"

## DOORGAAND VERKEER TERUGDRINGEN

De optimale bereikbaarheid per openbaar vervoer maakt het Utrechtse centrum bij uitstek tot een duurzame locatie. "Voetgangers en fietsers krijgen alle ruimte, doorgaand autoverkeer wordt zoveel mogelijk vermeden. Denk aan de Croeselaan die nu eindigt bij de nieuwe parkeergarage onder het Jaarbeursplein."

Vanaf het westen is de Graadt van Roggenweg de belangrijkste toegangsroute naar het centrum. "Het aantal auto's nam hier de afgelopen jaren gestaag af. Bij een maximumsnelheid van 50 km/u zijn het er nu dagelijks nog circa 20.000. Wordt die snelheid verlaagd tot 30 dan dringen we het doorgaande verkeer verder terug." Er is de nodige weerstand tegen dit voornemen. "Maar voor wie echt in het centrum moet zijn, wordt de autobereikbaarheid straks misschien wel beter dan nu het geval is."

## TIJDLOOS EN FLEXIBEL

Naast in bestaande voorzieningen inclusief de nieuwe garage onder het Jaarbeursplein zal parkeren veelal op afstand plaatsvinden. "Onder de woningen in het Beurskwartier komt alleen parkeergelegenheid voor deelauto's. Bewoners met een auto kunnen deze kwijt aan de overzijde van het Merwedekanaal." Hiermee sorteert Utrecht voor op de snelle ontwikkeling van autonoom vervoer. "Dat gaat er echt komen. Verzamellocaties voor auto's zijn dan een logische voorziening." Hiermee raakt De Wit de wellicht grootste uitdaging bij stadsontwikkeling. "Het creëren van tijdloze oplossingen is helaas een utopie."



## OPERATIE OPEN HART

De ontwikkeling van het Utrechtse stationsgebied kent een lange historie. Voordat daadwerkelijk gestart kon worden met de werkzaamheden is politiek menig robbertje gevochten. Ook vond een heus referendum plaats. Ed van Eeden legde de totstandkoming van dit voor Utrecht cruciale project vast in Operatie Open Hart – Twintig jaar bouwen aan het Stationsgebied Utrecht. Hiervoor interviewde hij maar liefst zeventig betrokkenen, bestuurders en beïnvloeders. Het boek verscheen bij Matrijs (ISBN 978-90-5345-540-1), omvat 352 pagina's en kost € 19,95

Het is zaak om toekomstige ontwikkelingen naar beste vermogen te duiden maar tegelijkertijd vooral flexibel te zijn. Voetgangers en fietsers zijn een constante factor; daar kun je een gebied goed op inrichten. Elementen als looproutes blijven ook in de toekomst van waarde, net als pleinen en groen." Voor het overige gaat het vooral om maximale flexibiliteit. "Mooi voorbeeld is een circulair concept als The Green House. Een demonstabel gebouw dat straks eenvoudig plaats kan maken voor een andere bestemming op dezelfde plek."

## "UITEINDELIJK BEPAALT DE WAARDERING VAN MENSEN OF EEN ONTWIKKELING SUCCESVOL IS."

### MOMENTUM BENUTTEN

Het economisch tij geeft de ontwikkelingen in het Utrechtse centrum een stevige steun in de rug. "Het momentum is gunstig. Illustratief is de kantorenleegstand. Waar 5% wordt beschouwd als een gezond frictiepercentage is in het stationsgebied maar 1% beschikbaar. Pas opgeleverde gebouwen zoals het WTC zijn vrijwel volledig bezet en ook nieuwe horeconconcepten trekken veel klanten. Daarom doen we er alles aan om ontwikkelingen zo snel mogelijk te realiseren."

Elk voordeel heeft zijn nadeel. "Er staat veel druk op de capaciteit en kosten van bouwbedrijven. Ontwikkelaars hebben te maken met kostenstijgingen van 20 tot 30%. Dat kan voor vertraging zorgen. Ook onze ambtelijke organisatie heeft haar grenzen. Voor heel Utrecht zitten we in 2019 op 4 tot 5.000 nieuwe woningen per jaar. Dat is heel veel." Het volgende deelgebied dient zich alweer aan. "Volgend jaar gaan we aan de slag met het stedenbouwkundig plan voor het Lombokplein. Opmerkelijk element daarbij wordt het doortrekken van de Leidsche Rijn naar de gracht via het Smakkelaarsveld. In 2023 start dan de laatste fase, de ontwikkeling van het Beurskwartier; woningbouw op en rond het huidige parkeerterrein van de Jaarbeurs."

### CULTURELE DAAD

Stel, het is 2030. Wanneer is voor De Wit de herontwikkeling en uitbreiding van het centrumgebied geslaagd? "Er moet evenwicht zijn tussen de delen aan beide zijden van het spoor. Elk met hun unieke kenmerken en functies, maar duidelijk één geheel, een samenhangend kloppend stadshart. Een gebied ook waar inwoners trots op zijn en mensen graag wonen, werken en verblijven." Want stadsontwikkeling is veel meer dan gebouwen neerzetten, benadrukt De Wit. "Het is een culturele daad. Uiteindelijk bepaalt de waardering van de mensen of een ontwikkeling succesvol is. Hun oordeel is de ultieme lakmoesproef."





**VINEYARD FOOD & DRINKS: HOOGWAARDIGE HORECA EN EVENEMENTEN**

# **RELAXEN TUSSEN DE BUSINESS IN**

Een horecalocatie voor fijnproevers met bovendien fullservice-faciliteiten voor evenementen verwacht je niet op steenworp afstand van de snelweg, helemaal niet op een centrale plek in de Randstad. Daarmee is meteen de uitzonderingspositie van Vineyard food & drinks in Utrecht beschreven. Je voelt je er meteen relaxed.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, FLITSEND FOTOGRAFIE





To go, to stay, to work, die begrippen vatten de accommodatie samen, strategisch gelegen aan de Atoomweg oftewel bedrijvenpark Lage Weide in Utrecht. Neem de gelijknamige afslag vanaf de snelweg A2 en binnen enkele minuten sta je bij het hoekgebouw dat in het verre verleden een ambachtsschool huisvestte, geflankeerd door een terrein met voldoende gratis parkeerplaatsen en met snelle busverbindingen naar twee treinstations in de nabijheid. "Binnen de catering-service, een ander bedrijfs onderdeel van ons, zochten we naar een representatieve locatie met de mogelijkheid om een showroom annex horecagelegenheid in te richten," vertelt Sven Russchen, verantwoordelijk voor de commerciële activiteiten. "Ruim vier jaar geleden gaven we in deze dynamische businessomgeving een vernieuwend concept vorm, met als 'ingrediënten' mooie producten, fijne mensen, comfortabel meubilair en uitstekende faciliteiten. Daarmee richten we ons voornamelijk op de zakelijke doelgroep, zowel hier uit de directe omgeving als vanaf de A2."

## 25 WERKPLEKKEN

Huiselijkheid en industriële effecten, passend in de omgeving, ontmoeten elkaar in het restaurant, dat zich tegelijkertijd goed leent voor zakelijke afspraken. Wie een plek zoekt om het dagelijks ritme vast te houden begeeft zich naar de ruimte erachter, voorzien van 25 werkplekken met razendsnel wifi, scanners en printers. "Allemaal gratis voorzieningen voor onze gasten, elke werkdag beschikbaar en zonder reservering," meldt Russchen. Vineyard food & drinks speelt naast het aanbieden van lunches en diners ook in op

de groeiende behoefte aan een ontbijtgelegenheid, van croissant tot een uitgebreide maaltijd om de dag stevig te beginnen. Afhaalservice zit eveneens in het concept, waarmee het begrip 'to go' verklaard is. Een open keuken vormt het hart van het restaurant. "We werken overwegend met lokale en landelijke seizoensproducten, met een sterke focus op kwaliteit. Smaakbeleving geniet bij ons de hoogste prioriteit, daar komen onze gasten voor. De kaart bevat trouwens een variëteit aan vegetarische en veganistische gerechten."

## BEDRIJFSFEESTEN

De showroomfunctie weerspiegelt zich onder andere in een shop met chocolade, oliën, wijn en bier; ideaal voor wie 'gauw' even een relatiegeschenk wil regelen, zonder de stad in te moeten. Op de eerste etage bij Vineyard food & drinks bevindt zich een vergader- en presentatieruimte voor maximaal zeventig personen, uitgerust met airconditioning en alle audiovisuele middelen, terwijl het gezelschap rechtstreeks toegang heeft tot een eigen koffiebar en een koelkast. Voor bedrijfsfeesten, productpresentaties en andere evenementen leent het restaurant zich uitstekend, met een capaciteit tot 300 personen. "Buiten openingstijden, zoals in het weekend, kan de opdrachtgever dit volledig tot zijn beschikking krijgen en bieden wij maatwerk in service aan. Wat te denken van een cocktailbar, een deejay booth, live entertainment, aankleding in stijl en live cooking? We maken het graag interactief, bijvoorbeeld door de gasten samen met de koks hapjes te laten voltooien."



## GOUDEN GREEN KEY

Vineyard food & drinks speelt een voortrekkersrol op het gebied van duurzaamheid, van kooktechnieken en de bereidingswijze van producten tot energiebeheer. Russchen: "We koken op inductie en hebben voor honderd procent ledverlichting, waterbesparende toiletten, urinoirs die zich laten spoelen met het water waarmee je je handen wast en een systeem dat de afgezogen warme lucht gebruikt om het pand bij koud weer op temperatuur te houden. Als eerste en voorsnog enige cateraar in Nederland ontvingen we afgelopen jaar een gouden Green Key voor onze accommodatie en die werd recent verlengd voor 2019." De beschikbaarheid van vijf elektrische fietsen voor gasten om naar de binnenstad van Utrecht te rijden past daar mooi bij en onderstreept de duurzame inborst van Vineyard food & drinks. Toch blijven de faciliteiten voor de zakelijke wereld en de hoogwaardige kwaliteit van eten en drinken het speerpunt van deze centraal gelegen, makkelijk bereikbare horecalocatie, of je er nou wilt relaxen of juist meters wilt maken.

**Meer informatie:**  
[www.vineyardfoodanddrinks.nl](http://www.vineyardfoodanddrinks.nl)



Bestuurders en Supportteam  
Human Capital Agenda van de  
Economic Board Utrecht.



22

# HUMAN CAPITAL AGENDA STUURT OP URGENTIE ÉN HOOFDLIJNEN NAAR EEN ARBEIDSMARKT IN BALANS

**In sectoren als techniek, zorg en onderwijs is een groot tekort aan medewerkers. De toekomstige instroom is onvoldoende om aan de vraag te kunnen voldoen. Economische cycli volgen elkaar steeds sneller op. Dit zorgt voor dynamische tekorten en overschotten. Voor een duurzame balans is grootschalige, gestructureerde uitwisseling tussen sectoren nodig. De Human Capital Agenda van de Economic Board Utrecht wil deze uitdaging omzetten in kansen voor de regio.**

De uitgangspositie van de regio Utrecht is uniek, benadrukt Kees Rutten, lid raad van bestuur ROC Midden Nederland en cluster-voorzitter van de Human Capital Agenda van de Economic Board Utrecht (EBU). "Met de centrale ligging als drijver is Midden-Nederland een gewilde locatie om te wonen en te werken. Eén van Europa's economisch meest competitieve regio's. Een centrum voor menselijke ontmoetingen en hoogwaardige zorg, met een uitzonderlijk aanbod van kennis, onderwijs en talent."

## BEWEGING

De regio groeit snel; tot 2040 komen er zeker 155.000 nieuwe bewoners bij. "Nog niet eerder stonden we samen voor zo'n grote uitdaging. Met alle kennis en kunde die in de regio aanwezig is, kunnen we deze uitdaging ombuigen naar een gezond leven met economische groei. Dat begint met de juiste mensen. Voldoende, goed opgeleid personeel op de functies waar dat nodig is. En dat is makkelijker gezegd dan gedaan; gezond stedelijk leven verandert de arbeids-

markt, vraagt om nieuwe vaardigheden. Met de Human Capital Agenda werken we aan een beweging om de veranderingen in de arbeidsmarkt bij te houden. Zo'n beweging is een belangrijke randvoorwaarde voor de ontwikkeling van deze regio."

## ACTIEVE ZOEKTOCHT

In de huidige fase van hoogconjunctuur en personeelstekorten lopen zowel werkgevers als onderwijsinstellingen op hun tenen. "De actuele transities op het gebied van bijvoor-

beeld energie en digitalisering zorgen daarbij voor extra druk. Nog harder pushen, meer van hetzelfde doen werkt simpelweg niet meer. Slimme samenwerking is dé manier om te innoveren en zo nog betere resultaten te boeken." Daarvoor moeten mensen en organisaties ruimte creëren, ondanks werkdruk en dagelijkse hectiek. "De actieve zoektocht naar samenwerking moet onderdeel zijn van de strategie."

### KRACHTEN BUNDELEN

Dergelijke samenwerking is een voorwaarde voor succesvolle intersectorale uitwisseling van medewerkers. "In de regio Utrecht zijn hiervan steeds meer voorbeelden te vinden," aldus Rutten. Zoals het Onderwijspact. "Een prachtig initiatief waarbij het hele onderwijsveld, van vmbo tot en met wo elkaar gevonden heeft. Doel: tekorten opvangen en het vak van leraar aantrekkelijk houden." Initiatieven zijn onder meer een project dat de overgang van medewerkers uit de financiële sector naar het onderwijs faciliteert. Ook worden statushouders voorbereid op een baan als leraar.

Intersectorale uitwisseling ontstaat vaak in de praktijk, door alert te zijn op kansrijke verbindingen. "Vertegenwoordigers van organisaties ontmoeten elkaar, beginnen samen en leren al doende. Exploreren en dan innoveren; ruimte geven voor trial and error." Zoals bij de samenwerking tussen zorgaanbieder 's Heeren Loo en Defensie. Met een combinatie van opleiding en stage worden mensen voorbereid op een nieuwe functie in de zorg na hun dienstverband bij Defensie. "Beide organisaties bundelen hun krachten. Door samen aan de slag te gaan, ontstaat vertrouwen. Op basis van ieders strategie wordt gezocht naar een win-winsituatie."

### DRIEHOEK

Datzelfde uitgangspunt staat centraal bij de Human Capital Agenda van de EBU. "Deze kent een brede vertegenwoordiging uit de driehoek onderwijs, overheid en bedrijfsleven. Allen met de overtuiging dat we alleen samen een antwoord kunnen vinden op de uitdagingen van de arbeidsmarkt. Dit is geen eenvoudige zoektocht. Maar we kunnen veel leren van de succesvolle voorbeelden waarvan er steeds meer ontstaan. Dit heeft ons de afgelopen periode aanvullende inzichten en perspectieven geboden."

### VISIE, DURF EN LEF

Uitdaging is om een voortdurende balans

te creëren tussen beschikbare mensen – kwalitatief en kwantitatief – en de vraag op de arbeidsmarkt. "Overschotten en tekorten zijn dynamisch. Om deze tijdigheid te signaleren, is een vooruitziende blik nodig en moeten sectoren voortdurend in verbinding blijven. Werkgevers moeten over de grenzen van hun eigen branche kijken. Dat vergt visie, durf en lef."

In een ideale situatie is voor een match op grote schaal geen intermediair meer nodig maar zijn werkgevers direct met elkaar in contact. "Opleidingen op maat zorgen voor de om- en bijscholing die vereist is voor een overstap tussen sectoren. Overheden voeren mede regie over dit proces en stellen financiële middelen beschikbaar voor impulsregelingen."

## "DE TIJDGEEST VRAAG OM VERBINDING EN FOCUS."

### LEVEN LANG ONTWIKKELEN

En werknemers? "Die moeten hun leven lang ontwikkelen. Hun kennis en vaardigheden kunnen migreren naar een andere sector met vaak een afwijkende cultuur. Niet langer focussen op een carrière in één branche maar op de eigen ontwikkeling. Dat vereist een andere mindset, stevige motivatie én geestelijke flexibiliteit. Idealiter worden werknemers hier bij hun opleiding al op voorbereid. En kunnen ze tijdens een werkperiode vooruitkijken en bijvoorbeeld alvast stage lopen bij een andere sector."

### SUPPORTTEAM

De nieuwe insteek van de Human Capital Agenda vindt brede navolging; steeds meer organisaties sluiten zich aan. "Ons gezamenlijke menselijk kapitaal wordt alsmaar groter. Om dat optimaal in te zetten, is een supportteam gevormd met vertegenwoordigers van aangesloten organisaties. Zij zorgen voor de onderlinge verbinding en praktische realisatiekracht."

Het supportteam vertaalt de in de Human Capital Agenda geformuleerde ambities naar de aangesloten partners. "Een continu samenspel van alle betrokken partijen met slimme allianties, afhankelijk van het onderwerp." Daarbij is het zaak te waken voor versnippering van initiatieven, benadrukt Rutten. "De meerwaarde zit juist in het langdurig verbinden van waardevolle partners die samen tot vernieuwing komen. Die innovatie moet

in de organisaties zelf zijn weerslag krijgen." Het Zorgpact is een aansprekend voorbeeld. "Dit bestaat uit partijen die ervaringen uitwisselen en zo een lerend, daadkrachtig netwerk bouwen dat zaken voor elkaar krijgt. Ook het eerdergenoemde Edupact zorgt voor verbinding en opschaling." Belangrijk daarbij is dat de gezamenlijke inspanningen niet geïsoleerd zijn in de onderwijskolom. "Succes of falen raakt onze hele economie."

### VERBINDING EN FOCUS

Die economie is overvallen door de snelle verandering van laag- naar hoogconjunctuur. "De tijdgeest vraagt om verbinding en focus. Daarbij moeten we hijgerigheid vermijden. Bijvoorbeeld opleidingen niet direct afremmen op basis van arbeidsmarktindicatoren. Als dat in 2013 met bouw- en techniekopleidingen was gebeurd, waren de problemen nu niet te overzien."

Economische cycli volgen elkaar steeds sneller op, de uitslagen zijn heftig. "Op dit gegeven moeten we ons gezamenlijke beleid baseren," stelt Rutten. "Door waar noodzakelijk snel in te spelen op de economische actualiteit maar tegelijkertijd de langere termijn scherp in het oog te houden. Met de brede samenstelling vanuit onderwijs, bedrijfsleven en overheid is de Human Capital Agenda bij uitstek toegerust om de hiervoor noodzakelijke beweging te initiëren. En samen te blijven sturen op urgentie én op hoofdlijnen. Geen enorm portfolio creëren van kleinschalige initiatieven en projecten, maar pragmatische coalities per thema. Ondersteund door adequate financiering en bevlogen mensen met de stellige overtuiging: samen kunnen we het verschil maken."

Heeft u suggesties of concrete cases voor intersectorale uitwisseling vanuit de vraag- of aanbodzijde? Of wilt u op een andere manier bijdragen aan de activiteiten van de Human Capital Agenda? Domeinmanager Ramses de Groot van de EBU komt graag in contact via 06-53746530 of [ramses.degroot@economicboardutrecht.nl](mailto:ramses.degroot@economicboardutrecht.nl).

Meer informatie op:  
[www.economicboardutrecht.nl/domeinen/hca](http://www.economicboardutrecht.nl/domeinen/hca)



# TOPLOCATIES



24

**Muntgebouw  
Utrecht**

Een uniek monument en letterlijk een locatie van **waarde**

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

[WWW.MUNTGEBOUW-UTRECHT.NL](http://WWW.MUNTGEBOUW-UTRECHT.NL)

**Mariënhof  
Amersfoort**

Een onbeschrijfelijk **stadsklooster** met hart en ziel

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

[WWW.MARIENHOF.NL](http://WWW.MARIENHOF.NL)

**3**

**RESTAURANT  
'T WAPEN VAN HAARZUYLEN**

Lunch | Buffet | Diner | Vergadering  
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel: 030-6771998  
[www.wapenvanhaarzuylens.nl](http://www.wapenvanhaarzuylens.nl)



  
 KONFERENTIEHOTEL  
 KONTAKT DER KONTINENTEN





CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN




 Download onze App  
 iOS + Android

[www.kontaktderkontinenten.nl](http://www.kontaktderkontinenten.nl) - Soesterberg

5

[www.woudschoten.nl](http://www.woudschoten.nl)

nice to meet



Woudschoten

HOTEL & CONFERENTIECENTRUM





OF HET GAAT OM EEN TAFEL VOOR TWEE OF  
 EEN COMPLEET VERZORGD FEEST, U BENT IN GOEDE  
 HANDEN BIJ 'DE HEEREN VAN MAARSSSEN'



Maarssenvensevaart 7a - 3601 CC Maarssen  
 T 0346-561590 - [www.deheerenvanmaarssen.nl](http://www.deheerenvanmaarssen.nl)







"Zolang je je gevoel niet uitspreekt, komt er geen oplossing", aldus Monique Wakelkamp.

26

## GEEN RUZIE OP HET WERK: HET HOEFT NIET TOT MEDIATION TE KOMEN TIJDIG DE ANGEL ERUITHALEN

**Spanningen tussen collega's ontstaan meestal vanuit iets onbenulligs, dat een eigen leven gaat leiden. Het is de kunst om het probleem vroegtijdig te herkennen, bespreekbaar te maken en in de kiem aan te pakken. Monique Wakelkamp van 'Geen Ruzie op het Werk' houdt zich bezig met mediation, maar ziet het liefst dat mensen het zover niet laten komen.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, GEEN RUZIE OP HET WERK

Ze rolde bij toeval in het vak, na een lange periode van leidinggeven binnen een organisatie die ingrijpende veranderingen doormaakte. "Onzekerheid over de toekomst van het bedrijf, onzekerheid over je eigen bestaan, dat doet iets met mensen. Ik beschouwde het als mijn taak om een buffer tussen het team en het management te vormen, dus enerzijds de verantwoordelijkheid te nemen voor de harde resultaten en anderzijds ervoor te zorgen dat iedereen binnenboord bleef en met plezier het werk voort-

zette. Toen ik in 2007 voor mezelf begon en mediation opkwam, besepte ik dat ik dat van nature al deed: mensen bij elkaar houden in lastige omstandigheden. Je merkt dat ze zich in onzekere situaties willen terugtrekken op hun eigen eilandje en medestanders zoeken, vanuit het idee dan meer invloed te krijgen. In zulke gevallen praat je niet meer met, maar over de ander. Je zoekt een zondebok en vindt die altijd."

### WAT EEN CHAGRIJN

Met ruim tien jaar ervaring als MFN Registermediator beschrijft Wakelkamp de geboorte van een conflict. "Er gebeurt iets: een woord dat verkeerd valt of raar gedrag. De eerste keer vormt het nog toeval, maar bij drie keer noemen we het een patroon en begint het bij de omgeving op te vallen. Een nieuwe collega blijkt bij het voorstelrondje een slappe hand te geven en daar vind je iets van: zou het een slappe vent zijn? Zo iemand ga je als minder prettig ervaren en onwille-

keurig door een andere bril bekijken, vanuit je eigen normen en waarden. Vervolgens zoek je bevestiging van je beeld en die krijg je, onherroepelijk. Je hangt er in je hoofd een verhaal aan, zoals bij de drukbezette collega die de andere kant op lijkt te kijken wanneer je contact zoekt. 'Heb ik iets verkeerd gezegd?' denk je, al heel snel gevolgd door: 'Wat een chagrijn.' Je creëert een beeld en dat begint te overheersen, terwijl het waarschijnlijk nergens over gaat. Wie weet wordt de collega in kwestie opgeslokt door zijn werk of spelen er thuis vervelende dingen. Zolang je je gevoel niet uitspreekt, komt er geen oplossing."

#### DISCRIMINEREND, SEKSISTISCH

Een eerste stap om de negatieve situatie te doorbreken is herkenning. "Je stelt voor jezelf vast dat je ergens last van hebt en maakt een keuze: accepteren of actie ondernemen. In het laatste geval kun je op de persoon zelf afstappen, maar misschien durf je dat niet goed of schrikt diegene ervan en kruipt in zijn schulp. Vaak ligt de sleutel bij een leidinggevende, die voorbeeldgedrag zou moeten vertonen voor hoe je er als team mee omgaat. Dingen lopen snel uit de hand, zeker wanneer het tot kwetsend woordgebruik komt. Mensen vergroten dingen uit; misschien worden bepaalde uitspraken als discriminerend of seksistisch opgevat en stapt een collega naar de HR-manager. Daar móet je iets mee als leidinggevende, liefst voordat het escaleert en het zowel het team als het bedrijf beschadigt. Probeer sowieso vroegtijdig signalen op te pikken, dus afwijkende patronen, bijvoorbeeld dat iemand heel stil bij vergaderingen zit of ineens eerder start met zijn werkdagen. Voor managers die dat moeilijk vinden, bestaan coachingsmogelijkheden en het is voor een organisatie de moeite waard om daarin te investeren."

#### ZESTIG BLOGS

Wakelkamp realiseert zich dat veel afdelingshoofden overlopen van het werk en de aanpak van collegiale spanningen noodgedwongen terzijde schuiven, maar zegt: "Tijd kost het uiteindelijk toch en je voorkomt een heleboel ellende door een probleem in de kiem aan te pakken, door de angel er tijdig uit te halen. Wanneer het uit de hand loopt, is de weg terug lang en zwaar, nog los van eventuele onherstelbare schade in het vertrouwen. Het klinkt misschien gek dat ik het vanuit mijn rol zo uitspreek, maar probeer vooral te voorkomen dat het op mediation uitdraait. Ik heb op mijn website circa zestig blogs

geplaatst, vooral gericht op leidinggevenden, met nuttige tips over teambuilding en het tijdig oplossen of voorkomen van conflicten. Hoe maak je vergaderingen leuker? Hoe leer je je te verplaatsen in de ander? Hoe stel je vast wie het risico van een burn-out lopen? Waar liggen conflict triggers?"

#### VERRASSENDE UITKOMST

Bij de aanpak van een hoog opgelopen kwestie weet je zeker dat het aantal mogelijke uitkomsten beperkt blijft tot twee: na het maken van heldere afspraken in goede harmonie met elkaar verdergaan of afscheid van elkaar nemen. "Als mediator laat ik eerst beide partijen individueel aan het woord en breng ze vervolgens samen voor een gesprek, waar ik ze niet alleen vraag hun verhaal te vertellen, maar ook aan te geven hoe zij andermans woorden of gedrag hebben geïnterpreteerd. Dat levert een verrassende uitkomst op. 'De vijand tegenover me, was ik daar nou zo bang voor?' Je ziet de ander, die het niet zo bedoeld had, schrikken. Zelfs al komt er nog niet direct een oplossing, het vormt al een opluchting als je je verhaal mag doen. Zoek als voorbereiding van het gesprek trouwens naar een goede balans in macht en dan bedoel ik niet automatisch op hiërarchisch gebied, maar misschien wel qua aantal mensen of welbespraaktheid."

#### KIJKEN NAAR OVEREENKOMSTEN

Waar ligt nu precies het kantelpunt in zo'n gesprek? "Bij het moment dat de ander begrijpt wat de situatie met jou gedaan heeft," zegt Wakelkamp. "Voor mij is het de kunst om beide partijen daarheen te leiden. Soms herformuleer ik wat iemand zegt, stel vragen, plaats dingen in een andere context, benoem iets vanuit een positiever perspectief. Een belangrijke stap op weg naar harmonie betreft het kijken naar overeenkomsten, waar mensen in zulke omstandigheden van nature liever de verschillen uitvergroten. Je kunt het er bijvoorbeeld samen over eens raken dat je in een nare situatie zit of dat je als team binnen het bedrijf iets wilt bereiken. Soms blijkt iemand niet voor rede vatbaar en moet er wellicht een onderbreking plaatsvinden voor aparte gesprekken, maar meestal biedt zo'n eerste keer bij elkaar komen al voldoende basis om na te denken over de toekomst: willen we met goede afspraken samen verder of niet? In een vervolgesprek ga je daar nader op in. Ik blijf erbij dat de kans van slagen nauw verband houdt met het stadium waarin je aan de bel getrokken hebt."

[www.geenruzieophetwerk.nl](http://www.geenruzieophetwerk.nl)





Congres binnen?



Landgoed Zonheuvel

Congres buiten?

+31 (0)343-473550 | Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.nl



**Inspiratie, service en beleving  
voor een geslaagd evenement!**

**Het resultaat telt, toch...?**

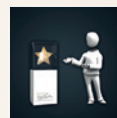
- Centraal gelegen in de bossen
- Gratis parkeren
- Oplaadpunten elektrische auto's
- 22 multi functionele Meetingrooms
- Full service eventondersteuning
- 88 Hotelkamers
- Wellness faciliteiten

**Úw event; onze locatie!**

*Oud London Meetings & Events is samen met Hotel Restaurant Oud London, Catering Oud London, Restaurant Hermitage, Golfbaan Sluispolder, participatie Slot Zeist Horeca, onderdeel van de Oud London Horeca Groep.*



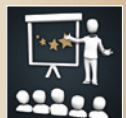
Happy Meeting



Product Presentatie



Netwerken



Informeren



Vieren



Beslissen



Enthousiasmeren



Brainstormen



**OLD LONDON MEETINGS & EVENTS**

*Oud London*

HOTEL RESTAURANT

WOUDENBERGSEWEG 52 | 3707 HX ZEIST | 0343-491341 | INFO@OUDLONDON.NL | WWW.OUDLONDON.NL

**PROEF DE SFEER!**



# EIGEN MUNT STIMULEERT LOKALE ECONOMIE

## INNOVATIEF BETAALNETWERK NU OOK IN UTRECHT

**In navolging van succesvolle voorbeelden in Bristol en op Sardinië heeft ook Utrecht een lokale munt. Het netwerk van de Utrechtse Euro helpt bedrijven aan extra afnemers, versterkt hun onderlinge band en verstrekt renteloze leningen aan deelnemers. Een jaar na de start zijn meer dan honderd lokale bedrijven aangesloten. Ambitie is om te groeien naar duizend deelnemers.**

Lokale munten zijn een alternatief voor het huidige systeem. Door geld zo lang mogelijk binnen een plaatselijk netwerk te laten circuleren, wordt de lokale economie gestimuleerd. In plaats van een boek te bestellen via Amazon of visitekaartjes bij een online leverancier koop je deze producten met de lokale munt bij een plaatselijke boekhandel of drukkerij. Die kunnen deze inkomsten ook weer lokaal besteden.

### BRISTOL EN SARDINIË

Voorbeelden tonen de potentiële impact van lokaal geld. In Bristol kun je niet alleen producten en diensten van honderden bedrijven maar ook gemeentebelastingen in Bristol Pounds betalen. De gemeente besteedde zelf vorig jaar ruim 1 miljoen in deze munt bij lokale bedrijven. Na drie keer uitgeven circuleert 80% van de Bristol Pounds nog altijd in de stad. Bij gewone Ponden is datzelfde percentage na drie keer de stad alweer uit. In het bedrijvennetwerk Sardex op Sardinië wordt jaarlijks voor meer dan 7 miljoen euro aan lokaal samenwerkingskrediet verstrekt. Dat krediet wordt gemiddeld twaalf keer lokaal besteed. Er zijn ruim 4.000 bedrijven aangesloten bij Sardex, dat volgens zeggen zorgt voor 30% van de economische groei op het Italiaanse eiland.

### INNOVATIEVE TECHNOLOGIE

Sinds ruim een jaar heeft ook Utrecht een lokale munt, de Utrechtse Euro (U€). Initiatiefnemer is de Social Trade Organisation, kortweg STRO. Dit Utrechtse bedrijf ontwikkelt software waarmee steden en regio's hun economie versterken. Deze software, Cyclos genaamd, genereert mobiele rekeningen en heeft wereldwijd ruim 20 miljoen eindgebruikers. Cyclos levert de technologie achter de lokale munten in Bristol en Sardinië. Ook voor de U€ wordt deze innovatieve software ingezet. Cyclos-betaalsoftware kan als app op de telefoon of

online pc-betalomgeving worden gebruikt. De U€ op de rekening van deelnemers worden gedekt door gewone euro's op een tegenrekening bij een bank, plus een kleine marge. Dit garandeert de echte waarde van de lokale munt.

### RENTENVRIJE LENING

De U€ prikkelt ondernemers om lokaal te besteden. De munt kan voor een bepaalde periode alleen bij deelnemende bedrijven worden uitgegeven en zorgt zo voor extra omzet. Door het toenemende onderlinge zakendoen wordt de band tussen de lokale bedrijven versterkt. Ook kunnen deelnemende bedrijven tegen gunstige voorwaarden een lening krijgen. Deze is rentevrij omdat het geld niet afkomstig is van een bank; de lening is in circulair geld en het netwerk dekt samen de risico's.

### VOORAL LOKAAL

De Utrechtse Euro kan bij meer dan honderd deelnemers worden uitgegeven. Daaronder een drukkerij, zeepfabrikant, accountantskan-

toor, leverancier van bedrijfskleding alsmede ontwerpers, websitebouwers en biologische supermarkten. Zijn nog geen lokale bedrijven aangesloten die het gewenste product of dienst leveren dan kan de U€ ook worden besteed bij ruim vierhonderd leden van vergelijkbare communities binnen het Circuit Nederland. Voorbeelden van grotere bedrijven uit dit samenwerkingsverband zijn Greenchoice, Triodos Bank en biologische voedselgroothandels zoals Odin, Eosta en BD Totaal.

Als het echt niet lukt Utrechtse Euro's binnen het netwerk te besteden dan kunnen deze worden omgewisseld in gewone euro's. Daarbij geldt wel een cash-out fee van een 0,5%. Dit stimuleert om de munt toch vooral lokaal uit te geven. Realisatie van de ambitie om te groeien naar duizend deelnemers zal daarbij zeker helpen.

**Meer informatie over het netwerk van de Utrechtse Euro en de mogelijkheden van de lokale munt is te vinden op [www.utrechtse-euro.nl](http://www.utrechtse-euro.nl).**



Thomas Welcker (Thoupp Group, links) en Ronald van de Streek (vandeStreek bier) verduurzamen de brouwerij met eigen stroom van 286 zonnepanelen. Foto: Utrechtse Euro-ondernemer John Akerman Özgüç (Aquinox Media).





De volle Business Tribune tijdens FC Utrecht – ADO Den Haag

## FC UTRECHT BUSINESS CLUB GROEIT MET RUIM 150 LEDEN IN DE WINNING MOOD

Vergeleken met andere regionale ondernemersnetwerken heeft de FC Utrecht Business Club een onderscheidende troef: de sfeer en spanning in Stadion Galgenwaard zorgen voor een unieke entourage. Dat trekt niet alleen mensen met een FC Utrecht-hart maar ook ondernemers die zich vooral uit zakelijke overwegingen aansluiten. De animo groeit flink: "Er is een positieve vibe ontstaan rond FC Utrecht Business."

Voetbal verbindt, zo blijkt telkens weer. "Het blijft een bijzondere ervaring om samen met relaties en prospects een wedstrijd bij te wonen," zegt Jasper Jacobs, Sales & Marketing Coördinator bij FC Utrecht Business. "En het is mooi om te zien dat ook ondernemers die niet zoveel met voetbal hebben na verloop van tijd toch gegrepen worden door het FC Utrecht-virus."

### ZAKELIJKE VERBINDINGEN

Voor een optimale ervaring tijdens een wedstrijddag moet het hele plaatje kloppen. Vanaf het parkeren en de ontvangst bij binnenkomst tot de aankleding van de ruimtes en de catering. "De faciliteiten voor onze leden in Stadion Galgenwaard zijn de afgelopen jaren volledig vernieuwd. Het stadion biedt een in alle opzichten hoogwaardige hospitalityomgeving. Als je dan ook nog een aantrekkelijke wedstrijd ziet met een winnend FC Utrecht is de beleving helemaal af. Maar ook als het onverhoopt sportief even

tegenzit, is ons netwerk waardevol voor de leden en zorgen wij voor een bijzondere beleving."

Belangrijk daarbij is dat het team van FC Utrecht Business ondersteunt bij het realiseren van zakelijke verbindingen. "Wij helpen ondernemers om met elkaar in contact te komen, op verzoek maar ook proactief," zegt Salesmanager Michel Renssen. "Of daar vervolgens concrete opdrachten uit voortkomen, is uiteraard aan de leden zelf. Maar er zijn talloze voorbeelden van bedrijven die onderling zaken doen."

### TERUGKOMDAG

De Business Club van FC Utrecht maakt vanaf vorig seizoen een forse groei door. Jacobs: "Sinds de afgelopen winterstop hebben zich meer dan 150 nieuwe leden aangesloten. Alleen al in het lopende seizoen zijn dat er 115. Daarbij doet het ons deugd dat ook veel voormalige leden de weg naar Stadion Galgenwaard weer weten te vinden."

Speciaal voor deze groep is in november een terugkomdag georganiseerd. Hier konden de oud-leden hernieuwd kennismaken met de Business Club en onze vernieuwde faciliteiten. Positief is dat de eerste oud-leden naar aanleiding van deze dag weer lid zijn geworden van FC Utrecht Business."

### RECORDEVENEMENT

Ook organisaties die niet eerder lid waren, reageren enthousiast op de Business Club en haar activiteiten. Want de impact beperkt zich zeker niet tot wedstrijddagen alleen. "Er worden regelmatig evenementen georganiseerd voor onze leden. Van een golfevent tot een lunch, Business Club Voetbal, het Oktoberfest en een barbecue met de spelers en technische staf. Daarbij waren meer dan tweehonderd sponsors aanwezig, een record voor onze evenementen. In de toekomst breiden we het aantal bijeenkomsten nog verder uit."



## AMBASSADEUR

Met veel plezier draagt ook Gert Kruys bij aan de groei van het zakelijke netwerk van FC Utrecht. "Vroeger was ik als speler op het veld belangrijk, sinds een jaar ben ik actief als ambassadeur van de club. Samen met het salesteam onderhoud ik nu de contacten met zowel bestaande Business Clubleden als prospects. Ik geniet ervan om ondernemers warm te maken voor de Business Club. Niet alleen tijdens de wedstrijden in het stadion, ook bij de vele events die wij op jaarbasis organiseren. Mooi om nu op deze manier bezig te kunnen zijn voor de club."

## NAAMSBEKENDHEID VERGROTEN

HiKOKI is een relatief nieuwe naam bij FC Utrecht Business. Deze Japanse fabrikant van high performance power tools is met ingang van dit seizoen shirtsponsor van de club en lid van het zakelijke netwerk. "Tot 1 oktober was ons bedrijf bekend als Hitachi Power Tools," vertelt marketing manager Davy Joha. "Via FC Utrecht willen we de naamsbekendheid van HiKOKI regionaal, landelijk en hopelijk zelfs wel internationaal vergroten. We voelen ons ontzettend gewaardeerd en zijn volledig opgenomen in de FC Utrecht-familie. Er is goed contact met overige Business Clubleden. Je leert elkaar niet alleen op wedstrijddagen kennen maar ook bij de evenementen waar je eenvoudig met elkaar in contact komt."

## COMPLETE VOETBALBELEVING

Voor Patrick Appeldoorn – eigenaar DAK Vastgoedbeheer – is Stadion Galgenwaard



Impressie van het Oktoberfest, een van de vele events die FC Utrecht Business organiseert.

## HALVE SEIZOENKAART FC UTRECHT BUSINESS

Vanaf nu is het mogelijk om een halve seizoenkaart voor FC Utrecht Business aan te schaffen. Niet alleen bent u hiermee verzekerd van toegang tot de acht wedstrijden die na de winterstop in Stadion Galgenwaard worden gespeeld (waaronder de toppers tegen PSV en Feyenoord). Ook wordt u direct onderdeel van de sterk groeiende FC Utrecht Business Club. Hierdoor bent u welkom bij alle Business Events in de tweede seizoenshelft.

Meer informatie op [www.fc utrecht business.nl/halveseizoenkaart](http://www.fc utrecht business.nl/halveseizoenkaart) of door contact op te nemen met Michel Renssen via [m.rensen@fc utrecht.nl](mailto:m.rensen@fc utrecht.nl).

vertrouwd terrein. "Ik ben al mijn hele leven supporter van FC Utrecht. Als kleine jongen ging ik met mijn vader mee naar Stadion Galgenwaard en supporter van de club, dat blijf je. Op dit moment heb ik Business Seats in de 't Wed & Waard Lounge van Stadion Galgenwaard. De informele sfeer in deze ruimte spreekt mij ontzettend aan. Niet alleen praat ik hier bij met bekenden, ook kom ik eenvoudig in contact met andere ondernemers uit de regio. Ook mijn zakelijke relaties gaan graag mee om te genieten van een complete voetbalbeleving met een hapje, drankje en live entertainment. Mooi om te zien dat de Business Club sterk groeiende is!"

## POSITIEVE VIBE

Jasper Jacobs is blij met deze ervaringen. "Door het toenemende aantal aangesloten bedrijven wint ons netwerk steeds meer aan kracht. Want hoe meer leden, hoe meer mogelijkheden voor kansrijke onderlinge verbanden. Er is een positieve vibe ontstaan rond FC Utrecht Business; we zijn in de winning mood. Daarom nodigen we regionale organisaties van harte uit om zich ook aan te sluiten, bijvoorbeeld door afname van een halve seizoenkaart. Die is niet alleen goed voor acht wedstrijden waaronder een aantal toppers maar geeft ook toegang tot al onze evenementen."

Gert Kruys, ambassadeur van FC Utrecht:

**"MOOI OM NU OP DEZE MANIER BEZIG TE KUNNEN ZIJN VOOR DE CLUB."**





# 1000 m<sup>2</sup> INSPIRATIE

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

## VLOERKLEDEN



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

De voordelen van Vocking Interieur:

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

**P** Gratis

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

## VLOEREN EN RAAMBEEKLEDING

### VLOEREN EN VLOERBEDEKKING

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

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



### RAAMBEEKLEDING

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

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

interieur  
**VOCKING**  
vloeren & raambekleding

**Showroom:** Ambachtsweg 1 - Nieuwegein [www.vockinginterieur.nl](http://www.vockinginterieur.nl)

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

# OPROEP BEDRIJFSLEVEN AAN PROVINCIALE POLITIEK: GEEF ONDERNEMERS RUIMTE

Met het oog op de Provinciale Statenverkiezingen op 20 maart 2019 hebben VNO-NCW provincie Utrecht en MKB-Nederland Midden een 10-puntenplan met hun standpunten over de voor het bedrijfsleven in de provincie Utrecht belangrijkste onderwerpen aan de politieke partijen in de provincie Utrecht gestuurd. VNO-NCW provincie Utrecht en MKB-Nederland Midden hopen dat deze punten ter inspiratie dienen bij het opstellen van de verkiezingsprogramma's.



Een sterke regionale economie is de basis voor werkgelegenheid en welzijn. Geef ondernemers daarom ruimte. VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden in de provincie Utrecht vragen aandacht voor een ondernemersvriendelijk provinciaal beleid.

De benoemde thema's in het 10-puntenplan zijn:

1. Maak sterker wat sterk is
2. Ontwikkel een realistisch, vraaggestuurd programma voor nieuwe bedrijventerreinen en kantoor- en winkellocaties
3. Breng infrastructuur naar hoger niveau
4. Versterk kapitaal landelijk gebied
5. Geef industriële activiteiten voldoende ruimte
6. Pak de regisseursrol bij vraag en aanbod arbeidsmarkt
7. Houd in aanbestedingsbeleid rekening met mkb
8. Ruimte voor (kleine) mkb-bedrijven
9. Zorg voor klantgerichte dienstverlening en minder regels
10. Koppel duurzaamheid aan innovatie en kostenbesparingen

## MAAK STERKER WAT STERK IS

Inzetten op pijlers van werkgelegenheid en Bruto Regionaal Product, zoals groot- en detailhandel, zakelijke- en financiële dienstverlening, gezondheids en welzijnzorg, bouwnijverheid, informatie & communicatie, (maak)industrie en transport & logistiek. Zorg ervoor, samen met overheden, bedrijfsleven en kennisinstellingen, dat bestaande bedrijven in de provincie Utrecht kunnen blijven ondernemen en groeien én nieuwe bedrijven zich kunnen vestigen. Een sterke en slagvaardige Regionale Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht kan hierbij helpen.

## ONTWIKKEL EEN REALISTISCH, VRAAGGESTUURD PROGRAMMA VOOR NIEUWE BEDRIJVENTERREINEN EN KANTOOR- EN WINKELLOCATIES

Pak als provincie een actieve regisseursrol op voor regionale samenwerking en bewaak en stimuleer de realisatie van op te knappen of met leegstand bedreigde terreinen/locaties.

In specifieke gevallen, na regiobrede afstemming en duidelijke vraag, moeten er mogelijkheden blijven voor nieuwe ontwikkelingen. Benut de provinciale regisseursrol voor het ontwikkelen van nieuwe combinaties wonen-werken, een samenhangende en regionaal passende benadering, snelle en flexibele dienstverlening, regelgeving en planvorming. Met voldoende ruimte voor uitbreiding in de eigen lokale omgeving en aandacht voor optimale fysieke ontsluiting van de bedrijfslocaties.

## BRENG INFRASTRUCTUUR NAAR HOGER NIVEAU

Reserveer de komende jaren middelen voor het verbeteren van de bereikbaarheid in de provincie Utrecht (op alle vlakken: weg, spoor, water, OV, fiets) en benut multimodale (knooppunt-) ontwikkelingen voor goederenvervoer. De aantrekkende economie en de groei de komende jaren van het aantal woningen en inwoners, zoals omschreven in het Programma U Ned, zet druk op de capaciteit van het wegennet en het OV-netwerk. Zet samen met andere stakeholders, waaronder het bedrijfsleven, de lobby in richting het Rijk om het Programma U Ned te kunnen realiseren. Zet hierbij onder andere in op een nieuw OV-netwerk rondom en in de stad Utrecht met knooppunten en een tweede intercitystation.

Verbeter knelpunten in de provincie als: Ring Utrecht; een 2x2 Rijnbrug bij Rhenen en waardeer het Utrechtse deel van N201 op naar 2x2 rijstroken; verbeter/verleng de aansluitingen Vinkeveen/Hilversum en Breukelen op de A2; bevorder de doorstroming van de A2 tunnel bij Leidsche Rijn en meer veiligheid op N-wegen.

**Zie voor het volledige 10-puntenplan:**

**[www.vno-ncwmidden.nl](http://www.vno-ncwmidden.nl) en  
[www.mkbmidden.nl](http://www.mkbmidden.nl)**



## BEN TIGGELAAR OVER ZIJN COMFORTZONE, DIVERSITEIT EN OBAMA

# "VERANDEREN DRAAIT OM LEREN – NIEMAND DOET HET IN ÉÉN KEER GOED"

Kort na het verschijnen van zijn nieuwste boek *De Ladder* kreeg Ben Tiggelaar een onverwacht verzoek. Hij mocht Barack Obama interviewen bij diens optreden in Afas Live op 28 september. Het gesprek ging over leiderschap, samen met gedragsverandering de rode draad in Tiggelaars werk als auteur, spreker en onderzoeker. "Ik ben steeds kritischer geworden. Daarom zoek ik nadrukkelijk naar zowel bevestiging als tegengestelde visies."

TEKST: HANS HAJÉE  
FOTOGRAFIE: DAN TAYLOR

Dat Ben Tiggelaar gevraagd werd Barack Obama te interviewen, kwam voor hem als een volslagen verrassing. "Ik dacht aan usual suspects als Twan Huys of Eva Jinek. Voorwaarde van Obama was echter dat het gesprek niet over politiek maar over leiderschap zou gaan. Toen kwam ik in beeld. Een geweldige ervaring." Vragen moesten vooraf worden voorgelegd. "Wel is bedongen dat vervolgvragen mogelijk

zouden zijn als Obama's antwoorden daar aanleiding toe gaven. Het gesprek was dus zeker niet van tevoren dichtgetimmerd."

## ELKE DAG TIEN BRIEVEN

Wat waren voor Tiggelaar de highlights van het interview? "Vanaf de start van zijn presidentschap las Obama dagelijks tien brieven van burgers. Acht jaar lang, elke dag opnieuw. Hierdoor hield hij continu feeling

met wat leefde bij de mensen. En voorkwam zo dat zijn informatie uitsluitend uit de eigen bubbel afkomstig was." Een veelvoorkomend probleem. "Daarom kan ik iedere ondernemer – van multinational-CEO tot mkb'er – aanraden hetzelfde te doen. Zorg dat je regelmatig rechtstreekse feedback krijgt van klanten en medewerkers."

Ben Tiggelaar interviewt Barack Obama:  
"Een geweldige ervaring."



## "DIVERSITEIT LEIDT VAAK TOT BETERE BESLISSINGEN EN MEER SUCCES."

### NO FUN RULE

Andere les: vind je iets echt belangrijk, maak er dan iemand verantwoordelijk voor. "Bij zijn aantreden stelde Obama een *ethics officer* aan. Hiermee maakte hij duidelijk dat integriteit zeer serieus werd genomen. Onder meer door de *no fun rule*; bij elke uitnodiging werd de vraag gesteld: is dit te leuk? Zo ja – denk aan een conferentie op Hawaï – dan doen we het niet. Zo borg je dat gemeenschapsgeld zorgvuldig wordt besteed."

Nog een Obama-statement: medewerkers mogen fouten maken. Maar als dat gebeurt, moeten ze het direct melden. "Ik word niet boos als iemand een fout maakt, wel als hij het niet vertelt," aldus de voormalige president.

### NOG KRITISCHER

Ben Tiggelaar is al bijna dertig jaar actief als auteur, spreker en trainer. Rode draad: gedragsverandering en leiderschap. Is zijn benadering in de loop der tijd veranderd? "Naarmate de jaren vorderen, besteed ik nog meer aandacht aan de onderbouwing van mijn stellingen en publicaties. Zeker sinds ik zelf startte met wetenschappelijk onderzoek (Tiggelaar promoveerde in 2010 op een studie naar gedragsverandering in organisaties, red.) ben ik nog kritischer. Alleen je eigen visie als bron is te mager. Daarom zoek ik nadrukkelijk naar zowel bevestiging als tegengestelde meningen. En kies niet voor de weg van de minste weerstand door alleen bijval te registreren. Ik sta ook open voor bronnen die mijn verhaal ontkrachten." Ook op andere manieren treedt Tiggelaar uit zijn comfortzone. Zo'n 10 procent van zijn tijd besteedt hij pro deo aan lesgeven en workshops voor bijvoorbeeld gedetineerden en verslaafden. "Mensen uit onze maatschappij die het om wat voor reden dan ook minder goed getroffen hebben. Deze contacten zijn verrijkend. Ze verruimen mijn blikveld en zorgen ervoor dat ik met beide benen op de grond blijf."

## STAPSGEWIJS VERANDEREN

Vrijwel iedereen wil veranderen, vaak uit onvrede met een bestaande situatie. Ons gedrag is daarbij de zwakke schakel. De Ladder schetst hoe dit gedrag blijvend veranderd kan worden. Tiggelaar staat zijn aanpak met tal van onderzoeksresultaten. Belemmeringen voor verandering zijn volgens hem automatismen, onze neiging om pijn te vermijden en de fysieke en sociale omgeving. Om te komen tot beklievende verandering moet eerst een doel worden geformuleerd; bij voorkeur een ontwikkel- en geen prestatiedoel. Bepaal vervolgens het benodigde gedrag en breng tot slot de gewenste support in kaart om tot dit gedrag te komen. Werk vervolgens van beneden naar boven. Organiseer dus eerst de support om gedrag te kunnen veranderen. Vergroot de kans op succes door aan de slag te gaan met één doel via één gedragsverandering en maximaal drie supportelementen. De eerste stap is moeilijk maar cruciaal; maak deze dus zo klein mogelijk. En besef dat veranderen draait om leren – niemand doet het in één keer goed.



### GEEN STORTVLOED

In juni 2018 verscheen De Ladder, Tiggelaars meest recente uitgave (zie kader). "Vroeger schreef ik eerst een boek en bracht deze informatie daarna over via workshops en seminars. Tegenwoordig werk ik andersom. Tijdens sessies met ondernemers en studenten onderzoek ik of onderwerpen en visies aanslaan. Gaandeweg ontstaat zo de basis voor een nieuw boek. Deze aanpak bevalt prima. Het past ook in ontwikkelingen als *agile en lean*; continu proberen, ontwikkelen, verbeteren."

In veel managementboeken etaleren auteurs vooral hoe slim ze zijn, stelt Tiggelaar. "Zij geven een stortvloed aan informatie en komen met nieuwe termen voor reeds lang bekende zaken. Maar het doel moet juist zijn om kennis en inzichten zodanig te formuleren dat de lezer er daadwerkelijk iets aan heeft." Tiggelaars eerste boek Internetstrategie besloeg ruim 600 bladzijden. "Ook ik liet destijds maar al te graag zien wat ik allemaal wist, wilde zo compleet mogelijk zijn. In de loop der jaren ben ik steeds meer op zoek gegaan naar de essentie." In De Ladder wordt een complex onderwerp als gedragsverandering kernachtig en toegankelijk beschreven. "Lezers kunnen er direct mee aan de slag."

### DIVERSITEIT

Tiggelaar helpt ondernemers en managers om hun doelen te bereiken. Welke ambities heeft hij zelf voor de komende periode? "De maatschappelijke impact van ondernemerschap is enorm. Steeds meer mensen stellen ook eisen op dat gebied. We willen dat bedrijven positief bijdragen aan de samenleving. Ondernemingen en ondernemers moeten hier een antwoord op formuleren." Cruciale elementen daarbij zijn diversiteit en inclusiviteit. "In hoeverre bied je iedereen een kans om mee te doen? Niet alleen mensen met verschillende culturen en gender, ook personen met afstand tot de arbeidsmarkt. Enorm boeiend en relevant. Mooi om daar aan mee te werken. Bovendien laat onderzoek zien dat diversiteit vaak ook leidt tot betere beslissingen en meer succes."



# WBU BEVEILIGING BEPERKT ZICH NIET TOT SNELLE ROUTINE

## SCHERPTE EN EXTRA AANDACHT

Het gestandaardiseerde, snelle routinewerk dat hij als beveiligers tegenkwam vormde voor Joop Westrik de directe aanleiding om voor zichzelf te beginnen. De term 'persoonlijke aandacht' is misschien wat algemeen geworden, maar WBU Beveiliging geeft er wel degelijk een stevige inhoud aan, zoals een reeks voorbeelden duidelijk maakt.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, WBU

WBU, Westrik Beveiliging Utrecht, een bedrijf met zeven gediplomeerde veiligheidsmensen en een 24-uurs bereikbaarheid. "Ook 's nachts kom je niet bij een meldkamer terecht, maar krijg je direct één van ons te spreken, dus iemand die weet wat bij de klanten speelt," geeft Westrik aan. "Tegelijkertijd zitten we zo in elkaar dat we alleen garanderen wat we kunnen waarmaken. We beloven niet dat we bij elke klant elke avondronde om 20.00 uur doen, maar passen in overleg een roulatiesysteem toe, wat veel effectiever werkt: het wordt lastig voor dieven om daarop te anticiperen." Tot de diensten van de Utrechtse firma rekenen we objectbeveiliging, mobiele surveillance, alarmopvolging, hondenbeveiliging, receptie- en portiersdiensten, beveiliging van evenementen (zelfs tuin- en examenfeesten, waarbij onverlaten zich nog wel eens aansluiten) en vakantie-service bij woningen. "Dat laatste zit vooral in de preventieve hoek. We controleren of kwaadwillende figuren geen voorbereidingen treffen, zoals scharnieren doorslijpen, sloten

bewerken of glaslaten verwijderen. Ook leggen we de post weg en veranderen we regelmatig dingen, zoals het openen of sluiten van jaloezieën."

### HUISMEESTERTAKEN

Het bovenstaande geeft al een indicatie van de persoonlijke aandacht die WBU Beveiliging nastreeft. Westrik: "Stel dat onverhoopt een inbraak plaatsvindt, dan nemen we extra tijd voor de klant, helpen als het kan mee opruimen en bellen een dag later nog even om te horen hoe het ermee gaat. Voor sommige opdrachtgevers werken we met klokpunten, die de surveillant digitaal moet 'afvinken' door ze te scannen. Een serverruimte, bijvoorbeeld, waar hij in de gaten houdt of de temperatuur niet teveel stijgt. Zou de koeling niet functioneren, dan plaatst hij voor nood een ventilator en brengt de klant op de hoogte. Zien we ergens een klein waterlek, dan proberen we dat eerst zelf te dichten. Vindt er een rake inbraak plaats en wil de klant niet 's nachts gebeld worden, dan

timmeren wij de doorgang af. Regelmatig verrichten we huismeestertaken, zoals even tussendoor een kapot lampje vervangen of op verzoek van het bedrijf een zaal klaarzetten voor een vergadering. We zijn er immers toch." WBU Beveiliging houdt ook lege panden in de gaten, om kraak en vandalisme te voorkomen. "Voor zulke gebouwen en voor bijvoorbeeld afgelegen schuren in het buitengebied hebben we bovendien een mobiel alarmsysteem met opvolging en buitenmelders, die alarm slaan bij onregelmatigheden en geen stroomvoorziening of internet behoeven." Dat alles gaat inderdaad verder dan de dagelijkse routine. O ja, nog één ding: "Neem je een beveiligingsbedrijf in de arm, zorg er dan voor dat je weet welke mensen bij je over de vloer komen. Ze moeten allemaal een officiële pas met het logo dragen. Je omgeving met waardevolle spullen geef je immers niet graag bij zomaar iedereen in beheer."

Meer informatie: [www.wbubeveiliging.nl](http://www.wbubeveiliging.nl)





## 'T WAPEN VAN HAARZUYLEN ONTMOETINGSPLAATS MET HISTORIE

37

In het hart van het pittoreske dorp Haarzuilens staat 't Wapen van Haarzuylen, een authentiek rijksmonument uit 1896 en een lust voor het oog, maar vooral ook een bijzondere accommodatie voor bijvoorbeeld zakelijke bijeenkomsten en (bedrijfs)feesten.

Eind negentiende eeuw werd het bekende Kasteel de Haar gebouwd. Een hele happening, mede omdat het oorspronkelijke dorp Haarzuilens vervolgens verplaatst werd. Op de nieuwe plek van het dorp werd een brink gerealiseerd waaromheen het dorpsleven zich ging afspelen. Eén van de panden die aan de brink verzezen was 't Wapen van Haarzuylen, dat toen al gebruikt werd voor zakelijke en feestelijke bijeenkomsten. In de raadzaal vergaderde tot 1954 de gemeenteraad van Haarzuilens bijvoorbeeld wekelijks. De zaal had toen al de eigen entree die ze nu nog heeft en is tegenwoordig beschikbaar voor bijvoorbeeld vergaderingen tot 35 personen. Uiteraard nog in de authentieke sfeer van toen.

### COMBINATIES

Ook de andere twee zalen (Ridderzaal en Kasteelzaal, die laatste met besloten terras) en het à la carte restaurant zijn uiteraard meer dan geschikt voor meetings, of het nou om vergaderingen, bedrijfsfeesten of een bruiloft gaat, vertelt eigenaar Peter van Dommelen: "Bovendien kunnen we combinaties maken met bijvoorbeeld een bezoek aan Kasteel de Haar of een huifkartocht met de twee huifkarren die we hebben, waar veertig personen in kunnen. Eerst vergaderen, dan lunchen en in de middag naar het kasteel bijvoorbeeld. Dan terugkomen bij ons voor een diner en afsluiten met een borrel. Zo maak je er een hele dag van. Wat dat betreft is er heel veel mogelijk."

### DECEMBER

De ligging van 't Wapen van Haarzuylen is ook nog eens ideaal. Centraal in het land, dichtbij de A2 en A12, gratis parkeren en dat ook nog eens in een Anton Pieck-achtige omgeving. Dat laatste komt al helemaal tot uiting in de decembermaand, tijd van kerstborrels en jaarafsluitingen. "Ook dan hebben we veel zakelijke gasten", vertelt Van Dommelen. "Bijvoorbeeld van bedrijven die bij ons de kerspakketten voor het personeel neerzetten en die hier uitreiken in combinatie met een borrel of diner. Net wat ze willen."

**Benieuwd naar de zakelijke mogelijkheden bij 't Wapen van Haarzuylen? Kijk dan op [www.wapenvanhaarzuylen.nl](http://www.wapenvanhaarzuylen.nl)**





- Overzicht met alle zakelijke netwerken in Nederland
- Netwerkcoaching
- Netwerktraining
- Events en meer

BUSINESSCLUBS

ONDERNEMERSVERENIGINGEN

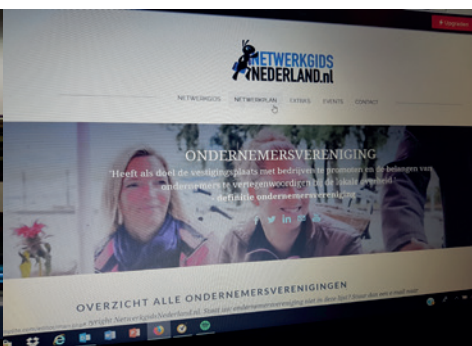
BRANCHEORGANISATIES

BEROEPSORGANISATIES

FLEXPLEKKEN

BELANGENORGANISATIES

SERVICECLUBS



06-39015100 | [info@netwerkgidsnederland.nl](mailto:info@netwerkgidsnederland.nl) | [netwerkgidsnederland.nl](http://netwerkgidsnederland.nl)

Twitter: @netwerkgidsnede | Facebook: @NetwerkgidsNederland.nl | LinkedIn: NetwerkgidsNederland.nl

## 2019 starten met nieuwe klanten?

Bent u op zoek naar alle contactgegevens van 9.534 ICT-managers, 11.276 marketeers, 305.546 DGA's of andere functionarissen?

Kijk op [www.datacollectief.nl](http://www.datacollectief.nl)  
of bel naar **0800-2028**



 **DATA-collectief**



## Feestdagen op komst: Dineren bij Restaurant de Witte Zwaan in De Bilt!

Wilt u samen met uw werknemers, collega's of zakenrelaties het jaar goed afsluiten met een uitgebreid en gezellig diner? Het team van Restaurant de Witte Zwaan in De Bilt legt u graag een avond in de watten!

Wij serveren een verrassend menu, georiënteerd op de Frans moderne keuken. In het menu worden producten uit het seizoen gebruikt van ambachtelijk werkende (lokale) producenten. De keuze bestaat uit drie tot en met zeven gangen, inclusief brood en amuses. Daarbij schenken wij graag passende wijnen, houden we rekening met ieders (di)etwensen en zorgen we voor een leuke tafelopstelling.

Restaurant de Witte Zwaan is gelegen midden in het 'oude dorp' van De Bilt. Parkeren (voor de deur en in de omgeving) is gratis, de snelweg is dichtbij en het restaurant is goed per openbaar vervoer te bereiken. Voor gezelschappen vanaf tien personen openen wij ook graag de deuren voor een lunch.

Om alle mogelijkheden te bespreken kunt u te allen tijde telefonisch of per mail contact opnemen.

Restaurant de Witte Zwaan  
Dorpsstraat vo Steenstraat 8  
3732 HJ De Bilt  
030 221 0125 / [info@witte-zwaan.nl](mailto:info@witte-zwaan.nl)  
[www.witte-zwaan.nl](http://www.witte-zwaan.nl)

Leo de Boer nieuwe zakelijk directeur VNO-NCW en MKB-Nederland  
VNO-NCW en MKB-Nederland hebben een nieuwe directeur benoemd. Leo de Boer (1965) wordt met ingang van 1 januari zakelijk directeur van de werkorganisatie van VNO-NCW en MKB-Nederland. Op dit moment maakt Leo de Boer deel uit van de directie van het Verbond van



Verzekeraars waar hij verantwoordelijk is voor de afdelingen schadeverzekeringen, onderlingen, algemene beleidszaken en dienstverlening. De benoeming vormt onderdeel van de plannen voor de vernieuwing en versterking van de samenwerking tussen VNO-NCW en MKB-Nederland onder het motto 'Nederland Onderneemt!'

## Hyundai OUTLET



De Hyundai KONA met

# € 3.500,- KORTING

Ontdek meer op [www.hyundai-wittenberg.nl](http://www.hyundai-wittenberg.nl)

Hyundai Wittenberg Amersfoort: Xenonweg 15, tel. 033 - 463 5535  
Hyundai Wittenberg Harderwijk: Zuiderbreedte 8, tel. 0341 - 439 090  
Hyundai Wittenberg Hilversum: Franciscusweg 4b, tel. 035 - 624 2624  
Hyundai Wittenberg Utrecht: Landzicht 30, tel. 030 - 603 1216





40

## DE AUTHENTIEKE INDONESISCHE KEUKEN VAN RESTAURANT BLAUW

# SUCCES DOOR SAMENSPEL

Het Utrechtse Restaurant Blauw oogst waardering in binnen- en buitenland. Er wordt al jaren op hoog niveau gekookt, met authentieke smaken en een constante kwaliteit. Ook de entourage en het gastheerschap dragen bij aan het succes.

Dat Henk van Hees in 2013 Indonesisch restaurant Blauw in Utrecht en Amsterdam overnam, was geen toeval. "Horeca is het mooiste vak ter wereld," stelt de ondernemer. Hij startte op zeventienjarige leeftijd als leerling in de bediening bij de fameuze Wilgenplas van Henny van der Veer. In zijn carrière was Van Hees actief in tal van restaurants; de nadruk lag daarbij op de Franse keuken. "Maar mijn vader groeide op in Nederlands-Indië. Thuis werd vaak Indonesisch gekookt en stonden we samen dagen in de keuken. Dus

Blauw past mij als een handschoen."

### EIGEN SIGNATUUR

Van Hees benadrukt het verschil tussen de Indonesische en Indische keuken. "Die laatste is een vertaalslag die Nederlanders hebben gemaakt. In Blauw koken we traditioneel Indonesisch met authentieke smaken. Er worden uitsluitend verse, pure ingrediënten, kruiden en specerijen gebruikt."

De koks zijn afkomstig uit verschillende delen van Indonesië. "Elk gebied heeft een keuken

met een lange traditie en een duidelijke eigen signatuur. Die verscheidenheid proef je terug in de gerechten." À la carte is ruimte voor de creativiteit van de koks. "Maar de rijsttafel smaakt altijd hetzelfde. Bijna driekwart van de gasten kiest voor deze uitgebreide selectie van gerechten. Mensen komen er speciaal voor naar Blauw."

### WIJN ALS EYEOPENER

Veel mensen denken bij Indonesisch eten automatisch aan bier als begeleidende drank.



Renee de Jong, Asep Kuswandi,  
Morris Konings en Henk van Hees.



## BOEK EN SAMBAL

De authentieke Indonesische gerechten van Blauw ook thuis op tafel zetten? Dat kan. Het restaurant bracht onlangs een kookboek uit met zeventig signature dishes. Vlees, vis en vegetarisch; van kruidige, pittige stoofschotels tot salades en desserts. Van elk gerecht is een duidelijk recept opgenomen, plus uitleg over herkomst en ingrediënten. "Het boek is een mooi visitekaartje en krijgt lovende recensies," zegt Van Hees. "Ook binnen de Indische en Indonesische gemeenschap is het positief ontvangen." Net als de eigen sambal is het kookboek verkrijgbaar via de webshop van Blauw. Wellicht een verrassend idee voor een relatie- of eindejaarsgeschenk?



"Dat smaakt natuurlijk prima maar is bij Blauw zeker niet vanzelfsprekend," zegt bedrijfs-leider Morris Konings. "We zijn enthousiaste pleitbezorgers voor de combinatie van wijn en Oosterse smaken. Graag adviseren wij een bijpassend glas. Vooral wijnen uit de nieuwe wereld leveren verrassende combinaties op. Voor veel mensen is dat een eyeopener. De wijn-spijscombinaties zijn bij ons echt een onderscheidend element."

## GASTHEERSCHAP OP MAAT

Blauw is een vaste waarde in culinair Utrecht. Van Hees: "We hebben veel gasten die regelmatig terugkomen, ook uit het zakelijke segment. Waaronder bedrijven die hun buitenlandse relaties kennis willen laten maken met de Indonesische keuken. En overbuurman Karel V beveelt Blauw regelmatig bij zijn hotelgasten aan."

De locatie vlakbij de Springweggarage en op korte afstand van het station is voor zakelijke eters een belangrijk voordeel. Ook zij ervaren het persoonlijke gastheerschap van Blauw. "Voor groepen stellen we desgewenst graag een menu op maat samen. En als wij merken dat mensen rustig willen praten, houden we daar rekening mee. De rijsttafel is dan een

prima keuze; zo kun je lang tafelen zonder gestoord te worden."

## VEEL WAARDERING

Niet alleen in eigen land, ook internationaal krijgt het Utrechtse restaurant veel waardering. Blauw is het beste Indonesische restaurant volgens Getaway Travel en wordt lovend besproken in media als Lonely Planet en de New York Times. Tripadvisor verstrekte een Certificaat van Uitmuntendheid. Wat is de sleutel tot het succes? "Dat is een samenspel van elementen," benadrukt Van Hees. "Het begint met de kennis en vaardigheden van onze koks. Die zorgen voor de smaken, geuren en kleuren die gasten zo waarderen, in een consistente kwaliteit. Ook de entourage speelt een rol. Je vindt hier geen bamboe en wajangpoppen; het interieur is modern, strak en stijlvol. Derde pijler is het gastheerschap; cruciaal voor de beleving van een restaurant. Onze medewerkers zorgen immers voor de eerste en de laatste indruk, van ontvangst tot het afscheid, als zij mensen hun jas aanreiken."

## HECHT TEAM

Veel medewerkers zijn al jarenlang actief bij

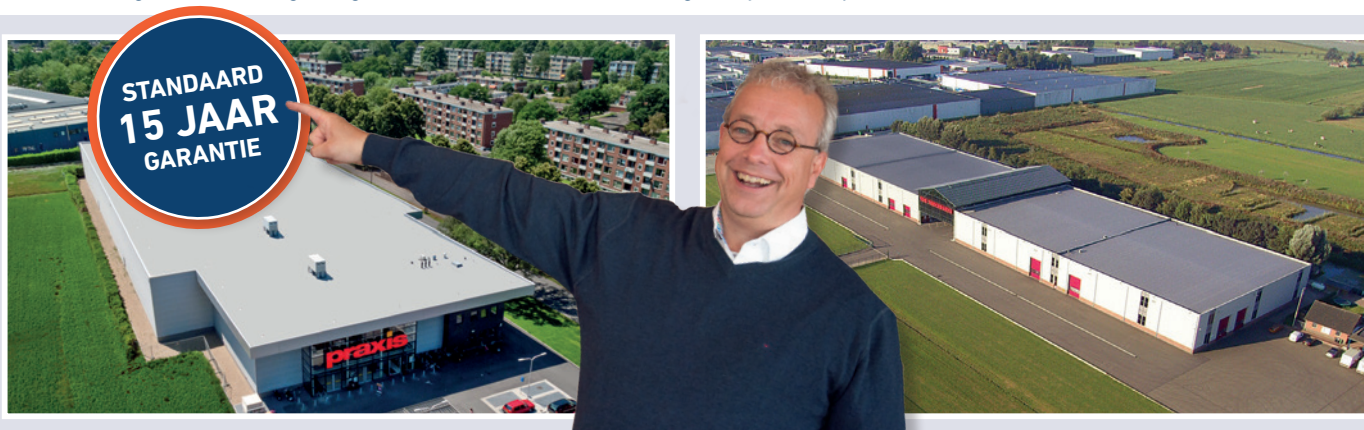
Blauw. "Er wordt goed voor ons gezorgd," zegt Konings. "Bijvoorbeeld door er rekening mee te houden als iemand vanwege studie weinig tijd heeft of een periode juist veel wil werken. We eten samen en ondersteunen elkaar zoveel mogelijk. Blauw heeft een hecht team." Konings startte in de bediening en is sinds kort bedrijfsleider. "Mensen met ambitie krijgen alle kans om door te groeien," stelt Van Hees. Hij werkt volgens het zogenaamde Open-Book management. "Ik sta onderaan de piramide, ben faciliterend in banen en carrières voor mijn medewerkers. Die krijgen veel verantwoordelijkheid. Ook hebben ze inzicht in financiële parameters als omzet, marge en arbeidsproductiviteit. Daar sturen we samen op. Er worden targets vastgesteld die gekoppeld zijn aan een bonussysteem waarvan iedereen profiteert. Dit maakt onze bedrijfsvoering tot een collectief aandachtsveld en vergroot ieders betrokkenheid bij Blauw. Gasten merken dat."

**Restaurant Blauw**  
**Springweg 64**  
**3511 VT UTRECHT**  
**030 234 24 63**  
**[www.restaurantblauw.nl](http://www.restaurantblauw.nl)**



# DAKBEDEKKING

Van Horssen heeft jarenlange kennis en ervaring in het aanbrengen van kunststof dakbedekking, voor bedrijven & particulieren met **standaard 15 jaar garantie!** Een "Van Horssen dak" is onderhoudsarm en bestand tegen UV-stralen, grote temperatuurschommelingen, vervorming en agressieve stoffen. Tevens verzorgen wij lichtkoepels, lichtstraten en het isoleren van daken.



ZEILMAKERIJ | DAKBEDEKKING | VALBEVEILIGING | LEKBAKKEN



Hambloksestraat 42 | 5308 KN Aalst  
T (0418) 67 12 38 | [dak@vanhorssenvb.nl](mailto:dak@vanhorssenvb.nl) | [www.vanhorssenvb.nl](http://www.vanhorssenvb.nl)



VERGADEREN - TRAININGEN - PRIVATE DINING - NETWERKBORREL - BEDRIJFSFEEST



Uw nieuwe vergader-  
en evenementen-  
locatie in Zeist!

Binnen 3 minuten op  
locatie vanaf de  
A28 én midden in  
het Zeisterbos.

Parkeer uw auto op  
één van onze 150  
gratis  
parkeerplaatsen.

Vrijblijvende  
offerte ontvangen?  
Neem dan contact  
met ons op via:

030 - 691 3013  
[info@jagershuys.nl](mailto:info@jagershuys.nl)

Jagershuys  
Jagersingel 15, 3707 HW  
Zeist





**RUIM 20.000 BEZOEKERS**

# CLIMATE PLANET

43

**De afgelopen maand gebeurde er iets bijzonders in Utrecht. De reizende klimaatexpeditie 'Climate Planet' streek van 6 oktober tot en met 3 november neer op het Jaarbeursplein. In een wereldbol van 20 meter hoog werden bezoekers in een show van 40 minuten meegenomen op een visuele reis door de ontwikkeling van ons klimaat. Ook werd een aantal evenementen en bijeenkomsten over Global Goals georganiseerd. Climate Planet trok de afgelopen maand meer dan 20.000 bezoekers en mag zich daarom met het recht het grootste duurzaamheidsevent van 2018 noemen.**

Het Jaarbeursplein was geen toevallige locatie voor het duurzaamheidsevent. In het stationsgebied in Utrecht gebeurt veel op het gebied van het klimaat. Denk daarbij aan het RABO Groenhuis en ANNE. Maar ook het circulair gebouwde Rijksvastgoedbedrijf De Knoop en het pas geopende circulaire restaurant The Green House. Al deze initiatieven op het gebied van duurzaamheid komen voort uit de forse ambities van de regio om een nog groenere, gezondere en slimmere regio te worden. Utrecht werkt hard aan de sustainable development goals (de Global Goals) van de Verenigde naties.

## DE WERELD IN UTRECHT

De organisatie van de Climate Planet lag dan ook in handen van Utrecht4GlobalGoals. Maike van Eijndthoven van Utrecht4GlobalGoals: "Voor veel mensen zijn

Global Goals iets waar ze niks mee kunnen, als ze überhaupt al weten dat ze bestaan. Iedereen heeft wel eens gehoord dat we ons best moeten doen om de wereld in de toekomst leefbaar te houden, maar dat is voor veel mensen een ver-van-je-bedshow waar zij als persoon niks aan kunnen doen of mee hoeven doen. De komst van de Climate Planet was een unieke kans om de Global Goals bij een breder publiek onder de aandacht te brengen. En ook om Utrecht aan de wereld te presenteren en van elkaar te leren. De wereld in Utrecht, Utrecht in de wereld".

## GROOTSTE DUURZAAMHEIDSEVENT

"We zijn trots dat Climate Planet de naam 'grootste duurzaamheidsevent van Nederland' mag dragen", aldus van Eijndthoven. "Ruim 20.000 bezoekers

bezochten het event, maar de wereldbol trok ook nog de aandacht van maar liefst 500.000 passanten, die ook vanaf het plein kennis konden opdoen over de Global Goals. Ook het scholenprogramma van Climate Planet trok de nodig aanloop; ruim 5000 scholieren en studenten zagen de 360 graden film. Tot slot was er volop ruimte voor bedrijven om te elkaar te ontmoeten in de wereldbol. We hebben de afgelopen maand uiteenlopende grote en kleine bedrijven gezien tijdens het event. Enkele namen van bedrijven die events, lezingen of workshops organiseerden waren BMW, Rabobank, Movares en Economic Board Utrecht. Ook trok Climate Planet een aantal prominente bezoekers als Ed Nijpels, Bernice Notenboom, Andre Kuipers en Prins Constantijn. Zij spraken allen in de wereldbol en droegen het event een warm hart toe."





Minister Wopke Hoekstra en het fameuze koffertje: mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen.

44

## BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT GEEN SCHOONHEIDSPRIJS

# ZOET EN ZUUR NA BESCHAMENDE SOAP

Voor ondernemers bevatte het koffertje van minister Wopke Hoekstra tijdens Prinsjesdag zowel zoet als zuur. Al met al viel het aanvankelijk niet mee met het Belastingplan 2019. Zo voelt de verhoging van het box 2-tarief volgens MKB-Nederland en VNO-NCW als een boete op ondernemen. Door het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting ontstond echter ruimte voor lastenverlichting. Maar van harte gaat het niet.

Na publicatie van de Miljoenennota ging de aandacht vooral uit naar de voorgenomen afschaffing van de dividendbelasting. Het was zeker niet de enige maatregel die op kritiek kon rekenen. Het lage btw-tarief gaat omhoog 6 naar 9 %. Negatieve gevolgen worden met name verwacht door ondernemers wiens geografische locatie klanten de ogeelijkheid biedt om hogere prijzen te omzeilen. In de grensstreek zijn Duitsland en België immers dichtbij. Ook stijgende heffingen zorgen ervoor dat de koopkracht daalt; denk aan de energiebelasting. Die

koopkracht verbetert juist door een verlaging van de inkomstenbelasting.

### DRIE JAAR DE TIJD

23.000 dga's hebben samen een schuld van meer dan 30 miljard euro uitstaan bij hun vennootschappen. Zij mogen geld uit de bv uitleenen aan zichzelf – bijvoorbeeld als aanvulling op het salaris – zonder dat daar belasting over wordt geheven. Hiermee stellen zij een heffing uit over hoger loon of meer aanmerkelijk belang bij een winstuitkering. Aanvankelijk wilde het kabinet

dergelijke leningen boven de 500.000 euro belasten als inkomen uit aanmerkelijk belang. De door het schrappen van de dividendbelasting vrijgekomen begrotingsruimte wordt deels gebruikt om deze nieuwe heffing te temperen. In plaats van slechts een overgangsmaatregel voor bestaande eigenwoningsschulden aan de eigen vennootschap stelt het kabinet voor om ook nieuwe eigenwoningsschulden uit te zonderen. Verder is er een gezamenlijke drempel van € 500.000 voor de dga en diens partner. De nieuwe heffing gaat op 1 januari 2022 in. Dga's hebben

**MKB WANTROUWT KABINET**

**Jaarlijks organiseert MKB Belangen een Prinsjesdag Onderzoek. Aan de meest recente editie deden ruim 5.000 ondernemers mee, voornamelijk kleinere zelfstandigen. Zij zeggen massaal het vertrouwen in het huidige kabinet op. Maar liefst 84 procent denkt dat het beleid van de regering geen positief effect heeft op het eigen bedrijf. En ondernemers hebben geen vertrouwen in de woorden en de beloftes van dit kabinet. Zo is er weinig fiducie in de verlaging van de vennootschapsbelasting. Eerst zien en dan geloven, zegt bijna zeventig procent van de respondenten. Ruim twintig procent denkt dat het er überhaupt niet van zal komen. "We zijn het intussen heus wel gewend dat ondernemers kritisch zijn", zegt Adrienne van Veen, directeur MKB Belangen. "Maar dit is voor het eerst dat er echt wantrouwen uit de resultaten spreekt. De overgrote meerderheid gelooft de beloftes van Den Haag gewoon niet meer."**

dus nog ruim drie jaar de tijd om schulden aan hun vennootschap terug te brengen en een box 2-heffing te voorkomen.

**ONAANGENAME VERRASSING**

De dga-taks was vooraf niet uitgelekt en kwam ook voor ondernemersorganisaties als een onaangename verrassing. MKB-Nederland en VNO-NCW gaven aan dat de extra belastingclaim dga's dwingt om vermogen te onttrekken aan hun bedrijf. Dit zou ten koste gaan van de toekomstige investeringskracht.

Die investeringskracht wordt positief beïnvloed door een lagere vennootschapsbelasting. Het vrijkomende budget zet het kabinet deels in voor een verdere verlaging, zij het marginaal. Het hoge tarief van 25% wordt per 2021 20,5%; in de aanvankelijke plannen was dat 21%. In 2019 blijft het huidige tarief echter gehandhaafd, waar eerder nog een verlaging was voorzien naar 24,3%. Het lagere tarief vennootschapsbelasting voor de eerste schijf tot 200.000 euro wordt stapsgewijs verlaagd naar 15% per 2021. In het oorspronkelijke Belastingplan was een percentage van 16% opgenomen.

**ONBEGRIJPelijke MAATREGEL**

De verhoging van het box-2 tarief als onderdeel van het nieuwe Belastingplan werd niet teruggedraaid met behulp van de onverwachte ruimte in de begroting. In het Regeerakkoord was zelfs sprake van een verhoging naar 28,6 % ten opzichte van de 25 % die nu geldt. Uiteindelijk besloot het kabinet tot een percentage van 26,9 procent in 2021. Eerder was MKB-Nederland in een schriftelijke reactie van voorzitter Jacco Vonhof kritisch op deze verhoging. "Als je wilt dat bedrijven investeren, moet je als kabinet niet het box 2-tarief gaan verhogen, waardoor ondernemers mogelijk versneld vermogen naar privé gaan halen. Dat levert de staat snel belastinggeld op maar gaat ten koste van de investeringskracht van die bedrijven. Het voelt bovendien als een boete op ondernemen." De ondernemersorganisaties hebben stevig gelobbyd om de stijging zoveel mogelijk te beperken. "Maar het blijft een onbegrijpelijke maatregel", aldus Vonhof. Ook zijn VNO-NCW-collega Hans de Boer is tegen de verhoging. "Dit blijft een doorn in het oog. Het raakt de familiebedrijven, terwijl zij een pijler onder onze economie zijn. Wij blijven dan ook knokken om deze boete op ondernemen van tafel te krijgen."

**"DE OVERGROTE MEERDERHEID GELOOFT DE BELOFTES VAN DEN HAAG GEWOON NIET MEER."****AFSPRAAK IS AFSPRAAK**

De extra begrotingsruimte wordt wel gebruikt voor uitstel van een versobering van de zogenaamde expat ruling. Buitenlanders die hier een beroep op doen, betalen 8 tot 10 jaar geen belasting over 30% van hun bruto inkomen. Het vorige kabinet besloot in 2017 om die regeling vanaf komend jaar terug te brengen tot vijf jaar. Dat leidde tot veel weerstand bij expats met als belangrijkste argument: afspraak is afspraak. De versobering wordt nu twee jaar uitgesteld.

**OPPORTUNISTISCHE KEUZE**

Het Belastingplan 2019 bevat een mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen voor ondernemers en bedrijven. Wat alle gecombineerde effecten onder aan de streep betekenen, is zelfs voor experts vooralsnog lastig te bepalen. Wat vooral bek-

lijft is de beschamende soap rond het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting. De manier waarop het vrijgekomen bedrag vervolgens wordt ingezet voor een lastenverlichting van het mkb heeft veel weg van een opportunistische keuze. Met name ingegeven door de wens, een moeizame discussie binnen het kabinet over alternatieve bestedingsmogelijkheden te voorkomen. Van oprechte waardering voor het ondernemerschap en de inspanningen van het midden- en kleinbedrijf lijkt geen sprake.

**MEER MAATREGELen UIT HET BELASTINGPLAN 2019**

-Als gevolg van de Europese anti-belastingontwikplingsrichtlijn wordt de aftrekbaarheid van rente op vreemd vermogen beperkt. Rente is niet langer aftrekbaar als deze meer bedraagt dan 30% van het brutobedrijfsresultaat. Rente tot 1 miljoen euro blijft aftrekbaar om het mkb te ontzien. Er komt geen tegenbewijsregeling in de vorm van een groepsuitzondering voor internationale concerns.

-Verliezen kunnen zes jaar vooruit verrekend worden met de winst. Nu is dat nog negen jaar. Het blijft mogelijk om verliezen te verrekenen met de winst van het voorafgaande jaar.

-De mogelijkheden ten laste van de fiscale winst af te schrijven op onroerend goed worden verder teruggebracht tot 100% van de WOZ-waarde.

-De energie-investeringsaftrek (EIA), de willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL) en de milieu-investeringsaftrek (MIA) blijven bestaan. Het aftrekpercentage voor de EIA daalt van 54,5 procent naar 45 procent.

-Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op elektriciteit daalt met 0,72 cent. Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op aardgas gaat juist met 3 cent omhoog. De heffingskorting op de energierekening daalt van 308 naar 257 euro.

-Het kabinet kondigde een structurele verlaging van 200 miljoen euro aan op de werkgeverslasten vanaf 2021.



## ILOMARJO COACHING &amp; ADVIES KIJKT NAAR DE VRAAG ACHTER DE VRAAG

# BALANS VINDEN IN PRESTATIEMAATSCHAPPIJ

**Carrière maken is mooi, maar onze sterk op prestaties gerichte maatschappij legt mensen veel druk op. Althans, zo voelen zij dat en dat doet afbreuk aan hun welzijn, met in het uiterste geval burn-outklachten. Met Ilomarjo coaching & advies nemen we dit probleem onder de loep en bekijken we hoe in het arbeidsproces een betere balans gevonden kan worden.**

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: ILOMARJO

"Veel mensen die ik begeleid zitten in de leeftijdscategorie van 25 tot 40 jaar," zegt Ton Veldhuizen van Ilomarjo, gevestigd in Barneveld en gespecialiseerd in coaching op zowel particulier als zakelijk gebied, ook voor groepen. "Wanneer je tegenwoordig vanuit je studie in het arbeidsproces landt, is de kans groot dat je vlot stijgt op de carrière ladder en al relatief jong de dingen voor jezelf goed weet te regelen, ook privé. Althans, zo lijkt het. Veel dertigers komen op een punt dat ze zichzelf beginnen af te vragen hoe ze de tientallen jaren die nog voor hen liggen moeten inrichten. Je mag gerust spreken van een vervroegde midlifecrisis, die van oorsprong vooral bij jonge vijftigers voorkwam. De generaties van nu groeien op in een tijd dat bij wijze van spreken alles kan en dat brengt een hoop dilemma's met zich mee. 'Maak ik de juiste keuzes voor nu en straks?' 'Hoor ik

er wel bij in mijn sociale omgeving?' We leven volop in een prestatie maatschappij en dat zorgt voor onzekerheden. Zo ben je gevierd binnen een bedrijf, zo sta je weer buiten."

## BLIJVENDE SCHADE

Veldhuizen drukt ondernemers en managers op het hart om goed te zorgen voor de mens achter de factor arbeid. "Natuurlijk, een medewerker moet toegevoegde waarde bieden, maar hij is geen machine die dag en nacht kan doorgaan en 24/7 beschikbaar is. Dat laatste beginnen we met zijn allen steeds meer te verwachten. We vinden het raar als iemand na zes uur 's avonds zijn telefoon uitschakelt. Het wordt normaal en in dat woord zit het gegeven dat we elkaar een norm opleggen. Met de crisis nog vers in het geheugen durven veel mensen geen 'nee te zeggen', bang voor negatieve consequenties,

bijvoorbeeld dat ze als eerste op de schopstoel zitten bij een reorganisatie. Je moet de tijd kunnen nemen om te ontspannen, om de accu op te laden, zonder dat je de druk van een werkgever of collega's voelt. Ga je blind door, dan eindig je in een burn-out en die kan blijvende schade aanrichten, zo blijkt. Ik ken helaas meerdere voorbeelden van mensen die na zo'n situatie nooit meer de energie terugvonden die ze voorheen hadden."

## TIJDIG GRENZEN STELLEN

Niet zelden is de druk om te presteren en lange dagen te maken verankerd geraakt in de bedrijfscultuur. "Mensen maken die samen, vergeet dat niet. Het gebeurt in zo'n sfeer dat mensen zich laten overvleugelen door angst voor collega's, angst om er niet bij te horen. Wanneer je flexibele werktijden hebt en om half vijf naar huis gaat, terwijl de norm binnen de bedrijfsmuren zo'n beetje bij half zeven ligt, kan een grappig bedoelde opmerking als 'neem je een halve snipperdag?' een heel naar gevoel veroorzaken. Ben jij degene die sterk genoeg in zijn schoenen staat om te zeggen: 'Ik wil over tien jaar ook nog gezond werken'? Durf tijdig je grenzen te stellen, zorg ervoor dat je inzicht krijgt in je eigen belastbaarheid, die niet voor iedereen gelijk ligt. Betrek je werkgever erbij: 'Wat kunnen wij samen doen om de werksituatie zo in te richten dat ik geen burn-out oploopt?' Het wordt dan immers ook zijn probleem, kijkend naar de kosten van een langdurig traject van ziekte en eventuele reïntegratie. Ten opzichte van je collega's mag je de vraag stellen waarom iedereen je altijd aardig zou moeten vinden. Voor je veilige gevoel? Heb je dat dan wel als je opgejaagd wordt? Zit je wel in de juiste werkomgeving als je dat niet zo ervaart?"





### MASKER

De tijd nemen om mensen te doorgronden, snel tot de kern komen, confronterend zijn, maar vooral ook naast iemand gaan staan en dus op gelijkwaardig niveau coachen, dat kenmerkt de werkwijze van Ilomarjo. "Welke vraag zit er achter de vraag?, daar zoek ik naar," geeft Veldhuizen aan. "Wat speelt er

echt? Mensen zetten vaak een masker op; bijvoorbeeld door een verleden met pesterijen. Ik probeer ze te helpen om achter die muur vandaan te komen, om zich kwetsbaar op te stellen. Ook al voelt dat doodeng, het geeft uiteindelijk zoveel rijkdom, zeker als blijkt dat je omgeving er zachter op reageert dan je vooraf veronderstelde. Angst is zo'n slechte

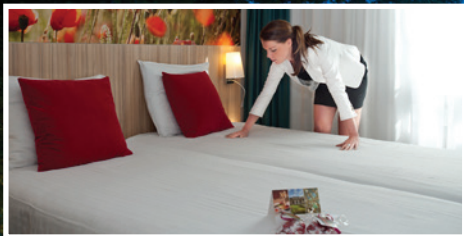
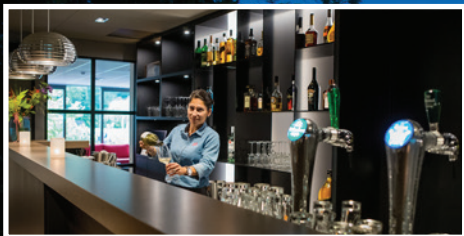
raadgever en in veel gevallen helemaal niet realistisch. Het zit in je hoofd." Ook in coachingstrajecten rondom loopbaandilemma's vormt het overdenken en beantwoorden van vragen een leidraad. "Wat motiveert je? Wat houdt je tegen? Welke waarden heb je en welke werkvoorwaarden stel je? Het blijkt vaak heel verhelderend om dat tastbaar te maken met behulp van speciale kaartjes. Leg die vervolgens eens voor aan je partner thuis, dat geeft soms verrassende inzichten, ook als je ondernemer bent."

### ZEVENTIG PROCENT LEUK

Wanneer de druk in een team oploopt en tot spanningen leidt, kan de oplossing (deels) ook liggen in de coaching van leidinggevendenden. Veldhuizen: "Kijk naar je mensen, naar wat ze écht nodig hebben. Niet iedereen beschikt over hetzelfde vermogen in termen van prestaties, maar iemand werd ooit aangenomen op basis van bepaalde talenten en/of ervaringen, dus creëer een omgeving waar die het best tot hun recht komen en zet zo'n persoon op de juiste plek. Dat kost hem minder energie; sterker nog: hij haalt er energie uit en dan speelt tijd niet zo'n rol meer. Minimaal zeventig procent van je werk moet je leuk vinden, de rest is corvee; dat zit nu eenmaal in iedere functie. Neem de tijd om je medewerkers echt te leren kennen. Dat gebeurt niet in een gesprek over het werk, maar zodra je even bij iemand informeert hoe het thuis gaat. Wanneer je laat zien dat je hart voor mensen hebt en oprechte interesse toont, zullen ze zich veel loyaler richting het bedrijf opstellen. Misschien kom je er als leidinggevende trouwens wel achter dat deze rol je niet zo past. Je ziet dat wel eens bij ondernemers die in hun eentje een bedrijf starten en na een periode van groei constateren dat ze zich liever met hun vak bezighouden dan met managen. Wat is er veranderd in je wereld? Vind je het nog wel leuk? Ik kom met vragen die ze zichzelf niet altijd durven te stellen. Eigenlijk vormt coaching bij ieder mens een reis naar het zelfbewustzijn, een ontdekkingstocht van inzichten. Die hebben we hard nodig om goed te functioneren in onze prestatie maatschappij, met oog voor eigen welzijn."

**Meer informatie: [www.ilomarjo.nl](http://www.ilomarjo.nl)**





# ERNST SILLEM HOEVE

SINDS 1926 - CONFERENTIES - HOTEL - EVENTS

Hotel Ernst Sillem Hoeve is een sfeervolle locatie voor een scala aan bijeenkomsten voor zowel zakelijke als particuliere gasten. Denk aan (meerdaagse) trainingen, vergaderingen en presentaties, maar ook aan bruiloften, (bedrijfs)evenementen of gewoon een weekendje weg.



- Historische locatie
- Centraal gelegen, 15 km van stad Utrecht
- Groepen van 4 tot 250 personen
- Persoonlijk en verrassend
- Vele culinaire mogelijkheden met live cooking
- 20 moderne zalen en 85 comfortkamers



**Hotel Ernst Sillem Hoeve, Soestdijkerweg 10B- Lage Vuursche, 3734 MH Den Dolder**  
T. 035 666 85 41 | I. [www.esh.nl](http://www.esh.nl) | E. [info@esh.nl](mailto:info@esh.nl)

Tip: kijk eens op [www.esh.nl](http://www.esh.nl) voor suggesties voor uw kerstborrel of kerstdiner

# GEMEENTELIJK GRONDBELEID ALS AANJAGER LOKALE ECONOMIE

**Het is hoog tijd om het gemeentelijke grondbeleid te zien als de aanjager van de regionale economie en niet langer als een flappentap. Gemeenten denken te weinig na over de rol van bedrijfshuisvesting in de economische structuur van de regio. Het resultaat is dat bedrijfspanden en industrieterreinen niet meer passen bij de behoefte van ondernemers. De economie is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Gemeenten en beheerders van bedrijfspanden en bedrijventerreinen moeten zich realiseren dat dit een andere visie op bedrijfshuisvesting vergt.**

Ondernemers moeten flexibel kunnen zijn, ook ten aanzien van de bedrijfshuisvesting. De tijd waarin bedrijven konden vertrouwen op de naam en grootte van de onderneming is voorbij. Technologisering, globalisering en de crisis toonden ons een nieuwe realiteit. Wendbare kleine bedrijven die snel kunnen schakelen blijken beter, sneller of goedkoper te kunnen leveren dan de eens oppermachtige kolossen. Succesvolle spelers weten dat de nieuwe conjunctuurgevoeligere en minder voorspelbare economie om andere competenties vraagt. Ondernemers moeten flexibel zijn en zo nodig nieuwe (tijdelijke) samenwerkingen aangaan.

Jarenlang vastzitten aan bedrijfshuisvesting is niet meer van deze tijd. Wendbaarheid betekent snel kunnen uitbreiden en inkrimpen, maar ook kunnen verhuizen. Als je niet weet hoe de markt er over een half jaar uitziet, wil je geen huurcontract van vijf jaar. De mogelijkheid om per maand te huren, inkrimpen of uitbreiden zonder aan een meerjarencontract vast te zitten zal dan ook steeds populairder worden.

De nieuwe flexibele economie is een netwerk-economie. Ondernemers zullen steeds meer moeten samenwerken om hun doelen te behalen. Snel samengestelde en dynamische samenwerkingen zijn de nieuwe werkvormen. Bedrijfslocaties moeten hierop ingesteld zijn om toegevoegde waarde te hebben. Ondernemers willen elkaar snel en makkelijk kunnen vinden en bereiken. Mooie voorbeelden hiervan in Den Haag zijn de Caballero Fabriek en BINK36. Grote leegstaande gebouwen werden, met hulp van de gemeente veranderd tot bedrijfsverzamelgebouwen, waar meer dan 250 bedrijven met flexibele huurcontracten gevestigd zijn. Het resultaat is een heel netwerk tussen kleine bedrijven,

die flexibel kunnen samenwerken.

Deze voorbeelden zijn echter niet representatief voor de situatie in de meeste gemeenten. Grondpolitiek is te lang gezien als een speeltje om snel geld te verdienen. Nauwelijks werd er stilgestaan bij de vraag hoe een nieuw bedrijventerrein de regionale economie kan aanjagen. Door dit beleid en de crisis blijven gemeenten zitten met dure grond, bouwplannen die niet door zijn gegaan en grote leegstaande gebouwen waar geen bestemming meer voor is. De aanwezige industrieterreinen passen niet meer bij de economie van nu. Om de situatie nog lastiger te maken, staan de grond en het vastgoed vaak ook nog onder water.

Zie grondbeleid als een kans om de economie aan te jagen. Gemeenten moeten hier de handen ineenslaan met bedrijvenparken en ondernemers om gezamenlijk een economische agenda te maken. Op die manier kan gekeken worden hoe er in deze regio geld verdiend moet gaan worden. Hierbij moet rekening gehouden worden met het feit dat ondernemers minder lang vooruit kunnen kijken en flexibiliteit nodig hebben.

De gemeenten zouden van het starre vergunningen- en bestemmingsplanbeleid moeten afstappen, zodat er ruimte komt voor innovatieve bedrijven en ideeën. Denk aan een bestemmingsplan dat voorkomt dat een aantal winkels uit de binnenstad een oud leegstaand pand buiten het centrum als gezamenlijk afhaalpunt mag gebruiken. Een pand is geen doel op zich. Bedrijfslocaties moeten waarde toevoegen. Als bedrijfslocaties, ondernemers en gemeenten deze uitdaging samen aangaan, wordt de regio weer aantrekkelijk en ontstaat er groei en werkgelegenheid. Op deze manier komt er

langzaam een ondernemend ecosysteem en ondersteun je de netwerkeconomie. Zo bevorder je groei in de economie van vandaag.



Hans Biesheuvel maakte na een carrière bij het ministerie van Verkeer en Waterstaat in 1988 de overstap naar het zelfstandig ondernemerschap. In 2000 startte hij met investeringsmaatschappij Habest Holding. In 2011 volgde het voorzitterschap van MKB-Nederland, waarna hij in 2013 zijn functie neerlegde om de nieuwe ondernemersorganisatie ONL voor Ondernemers op te zetten.





## FLORENT

# KOKEN MET LEF

**Aan het Visschersplein, net achter de winkelstraten in een stukje Utrecht waar je niet zo snel komt, vind je Florent; een eigenzinnig Frans restaurant met een moderne twist.**

FOTOGRAFIE: SARAH DISTEL

Florent oogt knus, ondanks de stoere strakke inrichting. Het restaurant biedt verschillende sferen; een lange bank achterin, ovale tafels in het midden en ronde met linnen gedekte tafels aan het raam. Opvallend is een wand van blauw getint glas, beschilderd met kalkverf waarop historische figuren 'geplakt' zijn als krantenknipsels. De grote spiegelwand achterin geeft een ruimtelijk effect.

### VIVE LA FÊTE MENU

Onze tafel bevindt zich aan het raam. Op de tafel staan nootjes voor bij het glaasje bubbels en kakelvers brood van Bond & Smolders met roomboter. Deze bakker is een begrip in Utrecht en omstreken. Een blik op de menukaart leert dat hier Franse gerechten geserveerd worden in een vernieuwend jasje.

Hoewel de à la carte gerechten stuk voor stuk aantrekkelijk klinken zoals steak tartare, bouillabaisse en côte de boeuf, kiezen wij voor het Vive La Fête menu, dat bestaat uit vier gangen inclusief bruisend aperitief, bijpassende wijnen en onbeperkt tafelwater en koffie en thee met friandises toe voor een vaste prijs.

### SEIZOENEN

Dat er hier door chef-kok Jeroen Brouwer en zijn team met de seizoenen wordt meegekookt blijkt bij ons voorgerecht: een snoekbaars die vergezeld gaat met een terrine van hutspot en trompette de la mort dressing. Een perfect gerecht om deze herfstachtige avond mee te starten. De chocolade in de dressing maakt het helemaal af. De Riesling uit 2017 van wijnhuis Raddeck is een frisse

elegante wijn, ideaal om een diner mee te beginnen.

Het tussengerecht bestaat uit gerookte eendenborst, crème van hazelnoot, gerookte sjalotten mayonaise, zoetzure flespompoe, grapefruit en krokante uienringen; een ware sensatie voor je smaakpapillen door de combinatie van zoet en zuur en de crunchy uienringen.

Bedrijfsleider en wijnliefhebber Jaap Hammacher schenkt er een Pinot Noir uit 2015 bij van wijnproducent Edoardo Miroglio. Opvallend is dat deze wijn uit Bulgarije afkomstig is, een niet voor de hand liggend land als het om wijnen gaat. We proeven rood fruit en specerijen. De wijn is licht en sappig en matcht daardoor uitstekend met ons gerecht.



## GROENTEN IN DE HOOFDROL

Het hoofdgerecht dient zich aan in de vorm van wild zwijnfilet, crème van spruiten, roer-gebakken spruiten met pistache, een appeltje uit de oven met vijgenjam, krokant gebakken bloedworst en een jus van gepofte knoflook. Zowel mijn tafelenoot als ikzelf zijn nooit fan geweest van spruitjes, maar op deze manier bereid zouden we wensen dat ze vaker op ons menu zouden staan. Heel vernieuwend hoe Florent hier groenten de hoofdrol durft te laten spelen. Het is dan ook niet zo gek, dat het restaurant tevens geliefd is bij vegetariërs. Ook voor hen staan er meer dan voldoende spannende gerechten op het menu. De bijpassende wijn uit 2015 van Van Zellers & Co uit Portugal bevat druiven van Touriga Franca, Touriga Nacional en Tinta Roriz en is vol van smaak. De uitleg die Jaap bij iedere wijn geeft, is zelfs voor niet doorgewinterde wijnliefhebbers amusant en goed te volgen. Sowieso is het gehele team vanavond attent, vrolijk en no-nonsense en zorgt ervoor dat het ons de hele avond aan niets ontbreekt.



## Zakelijk dineren bij Florent

Ook voor een zakelijk diner ben je bij Florent aan het juiste adres. Niet alleen vanwege de uiterst gunstige ligging in de binnenstad van Utrecht (parkeergarage Springweg is slechts 1 minuut lopen), maar ook vanwege de sfeervolle inrichting met open keuken. De ronde, met linnen gedekte tafels zijn namelijk ideaal voor een rustig en zakelijk gesprek. Daarnaast kunnen de tafels aan de stijlvolle bank aan elkaar geschoven worden, voor als je met het hele team of de afdeling wilt dineren. Het geheel afhuren van het restaurant is ook mogelijk.

Wanneer we toe zijn aan het dessert arriveert de gepocheerde speculaas, mandarijn sorbet, mascarpone mousse en gepofte marsepein. Een gerecht, waar mijn tafelenoot en ik nog de hele week naar terugverlangd hebben. De bijbehorende Pedro Ximenez van wijnhuis Barbadillo uit Spanje, slaan we deze keer even over, want we zijn meer dan voldaan.

## PASSIE EN VAKMANSCHAP

Terugkijkend op onze avond komen we tot de conclusie dat we blij worden van Florent, waar overduidelijk met lef gekookt wordt. Passie en vakmanschap is wat er hier toe doet. Wil je eens afwijken van de gebaande paden, ga hier dan beslist eten!

**Florent**  
**Visschersplein 75**  
**3511 LX Utrecht**  
**030-2333008**  
**[www.restaurant-florent.nl](http://www.restaurant-florent.nl)**

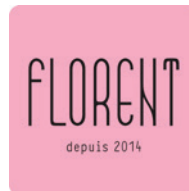


Foto: Marnix Schmidt



Foto: Marnix Schmidt





# CLIMATE PLANET KOMT NAAR NEDERLAND

In oktober staat er iets bijzonders te gebeuren! Deze rondreizende wereldbol van 20 meter hoog komt naar Utrecht. Het Jaarbeursplein is van 6 oktober tot 3 november hét centrum van duurzaam Nederland. Meedoen? Host een ontbijtsessie, inspiratielunch of bedrijfsevenement in de wereldbol.

[www.climateplanet.nl/bedrijven](http://www.climateplanet.nl/bedrijven)

**CLIMATE  
PLANET  
UTRECHT**

  
**PINO**  
communicatie | evenementen | congressen

Vineyard.

# DOORGROEIEN IN DE ASBESTWERELD

**Als jongste werknemer (21 jaar) bij Inspectus krijg ik vaak de vraag waarom ik de keuze gemaakt heb om de wereld van het asbest te betreden. Zelf ben ik actief geweest in het klein metaal. Ik wist van mezelf dat ik meer in m'n mars had. Na een aantal jaar sloeg de twijfel toe: "Is dit het wel voor mij? Heb ik hier voldoende uitdaging en doorgroeimogelijkheden?"**

## DURF VAN RICHTING TE VERANDEREN:

In deze periode van twijfel werd ik benaderd door een kennis met de vraag of Inspectus niet wat voor mij was. Tot op dat moment had ik geen affiniteit met asbest. Ik wist het-geen wat iedereen weet, dat asbesthoudend materiaal ernstige gevolgen kan hebben voor de gezondheid wanneer je er mee in aanraking komt. Na een aantal gesprekken bij Inspectus werd ik steeds enthousiaster. Het is een groeiende onderneming die bereid is te investeren in de ontwikkeling van werknemers. Inspectus kwam over als een professioneel bedrijf en na een contract getekend te hebben is er een opleidingstraject binnen Inspectus gestart.

## ERVARING OPDOEN:

Het meest belangrijke punt van dit traject is ervaring opdoen. Meelopen met een ervaren inspecteur (Deskundig Inventariseerder Asbest) om zo de fijne kneepjes van het vak te leren. Als DIA ben je een echte speurneus en moet je in staat zijn om een gebouw te kunnen 'lezen'. Vanuit een bepaald denkniveau weten ze wat ze waar mogen verwachten en waarom asbest daar zijn toepassing vond. Voor Inspectus zijn allround DIA's belangrijk, veelzijdig en van alle markten thuis. Het is niet alleen inspecteren maar ook rapporteren en adviseren.

Ook heb ik de verschillende kanten van Inspectus leren kennen, van verkoop tot planning en werkvoorbereiding. Na een inwerkperiode van een aantal maanden ben ik gestart met de opleiding tot DIA. Deze heb ik, mede door de goede voorbereiding, in één keer weten te behalen. Maar bij Inspectus ben je dan nog niet klaar om direct zelfstandig op pad te gaan. Nogmaals een bepaalde periode met een ervaren DIA mee, die laat je stukje bij beetje steeds zelfstandiger een asbestinventarisatie uitvoeren. Net zolang je er klaar voor bent om je eerste eigen project/onderzoek te starten.

Momenteel haal ik veel voldoening uit het spoorwerk naar asbest en het maken van asbestinventarisatierapporten. Het is fijn om te weten dat ik bij Inspectus nog voldoende ontwikkelmogelijkheden heb. Vervolgens heb je het hier zelf in de hand, grijp je kansen en bewijs jezelf!

**Joram Tollenaar**  
**Deskundig Inventariseerder Asbest bij**  
**Inspectus**  
[www.inspectus.nl](http://www.inspectus.nl)





# Gratis Scooter

Bij aankoop van één van de actieproducten



OP=OP

T.w.v.  
€ 1399,-



Bekijk de actie op [vanheijster.nl/scooter](https://vanheijster.nl/scooter)

Keizersveld 45 • 5803 AM Venray  
0478 557 300 • [sales@vanheijster.nl](mailto:sales@vanheijster.nl)  
[www.vanheijster.nl](https://www.vanheijster.nl)

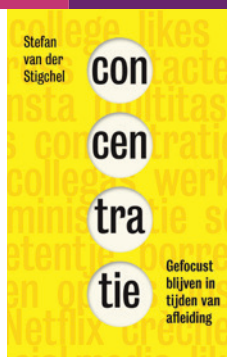
**Van Heijster**  
RELATIEGESCHENKEN

## CONCENTRATIE

DOOR STEFAN VAN DER STIGCHEL

Lijken jongeren probleemloos minimaal vijf dingen tegelijk te kunnen doen, steeds meer mensen hebben moeite met de eindeloze, alsmaar toenemende hoeveelheid prikkels en informatie. De angst om de controle kwijt te raken, zorgt ervoor dat we continu proberen om zoveel mogelijk borden in de lucht te houden. Niet doen, zegt Stefan van der Stigchel. Volgens de hoogleraar cognitieve psychologie gaat multitasken onherroepelijk ten koste van de kwaliteit. In zijn nieuwste boek maakt hij duidelijk hoe concentratie werkt en hoe je je brein kunt trainen om deze vaardigheid optimaal in te zetten. Ook neemt Van der Stigchel een aantal misvattingen weg. Zo maakt de enorme hoeveelheid informatie ons niet minder creatief of intelligent. En angst voor digitale dementie is ongegrond.

**208 pag. ISBN 978-94-9249-350-7. € 19,50. Maven Publishing.**

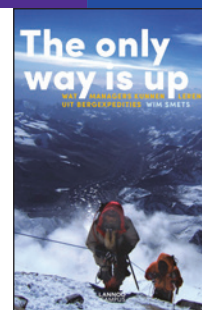


## THE ONLY WAY IS UP

DOOR WIM SMETS

Ervaringen in de sport leveren vaak waardevolle inzichten op voor zakelijke processen. Wim Smets is Belgisch recordhouder in het beklimmen van bergen boven de 8.000 meter. In een tweede, parallelle carrière als transformation executive ondersteunt hij multinationals en overheden bij reorganisaties. In *The only way is up* legt Smets een verbinding tussen alpinisme en de transformaties waarmee vrijwel elke organisatie te maken heeft, veelal als gevolg van de vaak disruptieve digitalisering. In beide gevallen zijn ervaring en een goede voorbereiding cruciaal. Hard werken, flexibiliteit en teamwork zijn eveneens noodzakelijk. Wat je onderweg tegenkomt, is onzeker. Smets beschrijft hoe je toch de juiste route vindt en met succes het einddoel bereikt.

**216 pag. ISBN 978-94-0145-361-5. Prijs € 29,99 LannooCampus.**



## MANAGEN MOET

DOOR MARTIJN JANSEN

De stapel boeken die vraagtekens zetten bij de noodzaak tot managen groeit gestaag. Zelfsturende teams zijn hot en de manager heeft zijn langste tijd gehad, lijkt het. Bij alle vaak sceptische meningen blijkt onderzoek naar wat managers nu eigenlijk doen opvallend schaars. Organisatieadviseur Martijn Jansen nam de handschoen op. Vijf jaar lang ging hij op zoek naar de inhoud van een managementfunctie. Waar ligt de essentiële meerwaarde, wat is de echte betekenis van een manager? Zijn ervaringen en inzichten heeft Jansen vervat in *Managen moet*. De titel verradt de conclusie. Managen is wel degelijk van cruciaal belang, ook binnen zelfsturende teams. Hoe het beste kan worden gemanaged en door wie, maakt Jansen duidelijk in dit boek.

**191 pag. ISBN 978-90-2440-269-4. € 23,50. Boom.**



## INSTAPROOF

DOOR KIRSTEN JASSIES EN JOYCE NAFZGER

Voor velen is een leven zonder Instagram op dit moment ondenkbaar. Wereldwijd delen dagelijks meer dan 1 miljard gebruikers er hun favoriete beelden. Voor merken draagt een prominente performance op Insta in belangrijke mate bij aan hun succes. Een aan-

zwellende stroom influencers ontleent er een commercieel bestaansrecht aan. Kirsten Jassies en Joyce Nafzger geven al jarenlang Instagramtrainingen. Hun kennis en ervaring is nu gebundeld in *Instaproof*. Vol tips en trucs die coole maar ook traditionele organisaties helpen aan volgers, likes en omzet. En met de do's and don'ts van een succesvolle Instagramstrategie.

**152 pag. ISBN 978-94-6314-047-8. € 17,50. Snor.**







## DE NIEUWE PEUGEOT 508 BEGIN VOLGEND JAAR IN ONZE SHOWROOM



### NEFKENS MIDDEN

**Baarn** Eemweg 29k Tel.: (035) 538 30 26  
**Amersfoort** Siliciumweg 36 Tel.: (033) 461 38 46  
**Bunnik** Rumpsterweg 37 Tel.: (030) 656 15 83  
**Hilversum** Oscar Romerolaan 21 Tel.: (035) 621 09 53  
**Huizen** Ambachtsweg 48 Tel.: (035) 525 81 24

**Naarden** Gooimeer 15 Tel.: (035) 694 76 14  
**Nieuwegein** Limburghaven 1 Tel.: (030) 606 38 34  
**Utrecht** Meijewetering 19 Tel.: (030) 241 42 43  
**Zeist** Bergweg 101c Tel.: (030) 691 95 24  
**WWW.NEFKENS-MIDDEN.NL**



## DE SUV'S VAN PEUGEOT 3 GOEDE REDENEN OM BIJ ONS BINNEN TE LOPEN!



### NEFKENS MIDDEN

**Baarn** Eemweg 29k Tel.: (035) 538 30 26  
**Amersfoort** Siliciumweg 36 Tel.: (033) 461 38 46  
**Bunnik** Rumpsterweg 37 Tel.: (030) 656 15 83  
**Hilversum** Oscar Romerolaan 21 Tel.: (035) 621 09 53  
**Huizen** Ambachtsweg 48 Tel.: (035) 525 81 24

**Naarden** Gooimeer 15 Tel.: (035) 694 76 14  
**Nieuwegein** Limburghaven 1 Tel.: (030) 606 38 34  
**Utrecht** Meijewetering 19 Tel.: (030) 241 42 43  
**Zeist** Bergweg 101c Tel.: (030) 691 95 24  
**WWW.NEFKENS-MIDDEN.NL**





## ZAKENAUTOTESTDAG

# ZAKENAUTO'S VOOR HET VOETLICHT

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



## Deelnemende locaties

De Burgemeester  
Raadhuisstraat 17  
3461 CW Linschoten  
[www.deburgemeester.nl](http://www.deburgemeester.nl)

Het Jagershuys  
Jagersingel 15  
3707 HW Zeist  
[www.hetjagershuys.nl](http://www.hetjagershuys.nl)







# PEUGEOT 3008 SUV

**DEALER:** NEFKENS PEUGEOT **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DAVID JOOST KAMERMANS / KASPER STIKKELORUM

58

## HEIN KOEKKOEK

"Een zeer complete auto, met mooie materialen en een geweldig stuur. Het digitale display is heel compleet. De stoelen zijn lekker comfortabel en het navigatiescherm zit op een prettige hoogte. Hij is groot, degelijk en gewoon een hele fijne en complete auto."

## IGNACE FERINGA

"Een zeer strak design en een erg mooie auto. Goede stoelen, mooi dashboard en heel direct sturen. Audiomiddelen

en navigatie zijn top, mede door de allernieuwste schermen. De prijs is, met name bij de dieselvariant, goed. Reden voor aanschaf zou de algehele uitstraling kunnen zijn."

## DAPHNE LODEWIJK

"Deze auto rijdt zeer soepel. Hij is mooi afgewerkt en stil. De zit is erg comfortabel en goed instelbaar. Op de navigatie vond ik het wat lastig te zien hoe de route loopt, maar dat zal een kwestie van wennen zijn. De achteruitrijcamera is

mooi duidelijk. Hij ziet er al met al mooi uit. Ik ben ook benieuwd naar de ervaringen van deze auto als caravantrekker."

## ALEXANDER VAN DE SANDE BAKHUYZEN

"Voor rijgedrag, comfort, veiligheid, afwerking én representativiteit geef ik de 3008 een 8! Het zitcomfort is heel behoorlijk, maar voor mijn lengte (1.98m.) is er wel ruimte voor verbetering. Wat dat betreft zou voor mij de 5008 wellicht een heel mooi alternatief kunnen zijn. Toch krijgt ook deze auto al een 8."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Peugeot

**Model:** 3008 SUV

**Type:** Blue Lease GT-Line BlueHdi 130

**Transmissie:** Handgeschakeld, 6 versnellingen

**Cilinderinhoud:** 1499 cc

**Vermogen:** 130 pk @ 3.750 tpm

**Koppel:** 300 Nm @ 1.750 tpm

**Verbruik:** 1 op 25

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 10,3 sec

**Topsnelheid:** 192 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** iCockpit, 19 inch lichtmetalen velgen, touchscreen navigatiesysteem, digitaal dashboard, full LED verlichting

**Laadruimte: (in m<sup>3</sup>):** 520-1482 liter

**Verkoopprijs:** 41.310

**Leaseprijs:** 749 euro (full operational,

obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** 31.580 euro

**Informatie:** Door Europese vakjury verkozen tot Auto van het Jaar 2017. Extreem laag gewicht, zo'n 200 kg lichter dan z'n directe concurrenten. Dit resulteert in een lager verbruik, dynamische rijeigenschappen en betere prestaties.  
[www.nefkens.nl](http://www.nefkens.nl)



# PEUGEOT 508

**DEALER:** NEFKENS PEUGEOT **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DAVID JOOST KAMERMANS / KASPER STIKKELORUM

## JAN DE HARDER

"De uitstraling is prachtig, zowel van binnen als buiten. Erg representatief. Het zitcomfort is oké, maar achterin was de instap wat krap. De navigatie is erg mooi en volledig aan te passen aan de eigen smaak. De prijs-kwaliteitverhouding is goed, qua design en afwerking is de auto prachtig. Ik zou 'm aanraden aan medewerkers."

## PETER HAK

"Soepel rijgedrag, comfortabel en met veel veiligheidsfeatures. De afwerking is

degelijk en de uitstraling zeer representatief. Het zitcomfort is goed. Je krijgt goede en hoge kwaliteit voor een nette prijs. Uitstraling en rijcomfort zouden een reden kunnen zijn om deze auto aan te schaffen. Voor mij zeker een aanrader."

## HEIN KOEKKOEK

"Een mooie bolide. Zeer mooi afgewerkt en hoge kwaliteit materialen. Het zitcomfort is prima, echte Franse souplesse. Het digitale dashboard is prachtig, met een groot navigatiescherm

en geweldige audio. Een prima auto en in mijn ogen echt waar voor je geld. Ook de sportstand is geweldig."

## IGNACE FERINGA

"Een buitengewoon mooie auto, zeer apart. Hij oogde voor mij in eerste instantie wat krap, maar blijkt toch voldoende ruimte te bieden. Vooral voor de dieselvariant is de prijs-kwaliteitverhouding erg goed. Van mij krijgt 'ie een 8!"

## SPECIFICATIES

**Merk:** Peugeot

**Model:** 508

**Type:** Blue Lease Allure BlueHDi 130 EAT8

**Transmissie:** Automaat, 8 versnellingen

**Cilinderinhoud:** 1499 cc

**Vermogen:** 130 pk @ 3.750 tpm

**Koppel:** 300 Nm @ 1.750 tpm

**Verbruik:** 1 op 27

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 9,9 seconden

**Topsnelheid:** 208 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** iCockpit, 8-trapsautomaat, 10 inch navigatiescherm, digitaal dashboard, full LED verlichting

**Laadruimte: (in m³):** 487-1537 liter

**Verkoopprijs:** 41.950 euro

**Leaseprijs:** 769 euro (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** 37.690 euro

**Extra informatie:** Looks van een berline (sedan), maar is eigenlijk een vijfdeurs coupé, met praktische hatchback kofferbakklep. Design bevat knipogen naar de klassieke Peugeot 504 Coupé. De testauto heeft de laagste CO2-uitstoot in z'n klasse: 98 gram/km  
[www.nefkens.nl](http://www.nefkens.nl)





# NIEUWE LEEUWEN BIJ NEFKENS PEUGEOT

In deze editie van Utrecht Business stellen wij de nieuwe leeuwen van Nefkens Peugeot graag aan u voor. Tijdens de Zakenauto Testdag lieten wij (nog vóór de officiële introductie) lezers rijden met de nieuwe generatie Peugeot 508. Dit nieuwe vlaggenschip werd vergezeld door de Peugeot 3008 SUV, vorig jaar bekroond tot Auto van het Jaar 2017. Naast deze mooie modellen delen wij hier graag een stukje historie over de grootste Peugeot-dealer van Nederland.

In 1878 legde de molenaar Jan Nefkens uit Amersfoort met de verkoop van voertuigen de basis van het bedrijf dat zijn naam zou dragen. De eerste auto in de Amersfoortse 'reparatie-inrichting' was een De Dion-Bouton uit Frankrijk. In die tijd reden nog maar een paar honderd auto's rond in Nederland, Jan en zijn zoons waren dus echte pioniers. De gebroeders Nefkens – Piet en Antoon, zoons van Jan – bezaten toekomstvisie en een enorm doorzettingsvermogen. Zij bouwden hun bedrijf in hoog tempo uit.

## ONLOSMAKELIJK VERBONDEN

Sinds 1933 is de naam Nefkens onlosmakelijk verbonden met het Franse automerk Peugeot. Inmiddels is Nefkens uitgegroeid tot de grootste Peugeot-dealer van Nederland. Landelijk telt Nefkens 23 vestigingen, waarvan 9 showrooms in de regio Midden-Nederland. De rijke historie en jarenlange ervaring in mobiliteit hebben gezorgd voor een loyale klantenkring.

## HELEMAAL BIJ DE TIJD

Peugeot heeft een compleet modellengamma dat zich in rap tempo vernieuwt. Naast de Peugeot 3008 SUV (Auto van het Jaar 2017) is er ook een extra ruime 5008 SUV met zeven zitplaatsen en een 2008 SUV als compact alternatief. Onze zakelijke bestseller, de Peugeot 308, is dit jaar gefacelift waardoor hij qua looks en technologie weer helemaal bij de tijd is. De compacte 108 blijft onverminderd populair. Het is duidelijk: de nieuwe leeuwen veroveren steeds meer de harten van de consument.

## INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2019

Nefkens bedient daarnaast ook ondernemers en zakelijke klanten. Naast personenauto's worden ook de bedrijfsauto's van Peugeot hoog gewaardeerd. De nieuwe Peugeot Partner is nog maar net in de showroom en nu al uitgeroepen tot International van of the Year 2019. Daarnaast heeft een onafhankelijke jury van journalisten en fleet-owners de Peugeot Expert uitgeroepen tot Bestelauto van het Jaar 2019.

## ONE STOP SHOP

Nefkens biedt naast de verkoop en het onderhoud van Peugeots een compleet aanbod van mobiliteitsdiensten aan. Zo kunt u er terecht voor zowel zakelijke als private lease, financiering, schadeherstel en wagenparkbeheer. Daarbij staan gemak, transparantie en betrouwbaarheid centraal. Nefkens blijft het centrale aanspreekpunt voor al deze diensten en voor de klant een 'one stop shop'. Een persoonlijke benadering en hoge klanttevredenheid, dat is waar Nefkens zich mee onderscheidt. Wilt u dit zelf ervaren? Stap binnen in de wereld van Peugeot, bij Nefkens natuurlijk!

[www.nefkens.nl](http://www.nefkens.nl)



# FORD MONDEO

**DEALER:** FORDSTORE – FORD UTRECHT **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ERNEST KROON

## IGNACE FERINGA

"Een mooie en strakke auto die luxe uitstraalt. De stoelen zijn fijn en goed verstelbaar. Qua audio en navigatie werkt alles perfect. Bovendien is het allemaal heel overzichtelijk. De prijs-kwaliteitverhouding is heel gunstig, dat zou meteen een reden kunnen zijn om de auto aan te schaffen."

## HEIN KOEKKOEK

"Een fijne en complete auto die soepel rijdt. Daarnaast een mooie afwisseling

tussen elektrisch rijden en benzine. Wel voel je die omschakeling steeds. De stoelen zijn goed en stevig. De navigatie werkt prima. Voor een hybride auto vind ik de prijs-kwaliteitverhouding erg scherp. Hoewel hij niet voor mij persoonlijk bestemd is, vind ik het een prima auto."

## ERIC JAN BOER

"De eerste indruk van de auto was zeer goed. Rijgedrag, comfort, veiligheid, afwerking en representativiteit zijn

allemaal dik in orde. Hetzelfde geldt voor de navigatie en de extra visuele middelen die in de auto terug te vinden zijn."

## JAAP KRIES

"Een mooie auto met een prettig rijgedrag. De stoelen zitten prima en de navigatie is mooi en overzichtelijk. De prijs-kwaliteitverhouding is in mijn ogen goed. Al met al een prettige auto die ik zeker zou aanraden."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Ford

**Model:** Mondeo

**Type:** HEV Titanium X

**Transmissie:** eCVT automaat

**Cilinderinhoud:** 1999 cc

**Vermogen:** 140kW / 187pk

**Koppel:** 300 Nm

**Verbruik:** (1 op 22,7) gemeten volgens WLTP

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 9,2 s

**Topsnelheid:** 187 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Titanium x HEV Pack incl. Connectivity Pack + Adaptieve Cruise Control, X-Pack + BLIS (HEV), Opblaasbare gordels achter 10-weg verstelbare en verwarmbare voorstoelen voor

bestuurder en passagier en volledig lederen bekleding

**Verkoopprijs:** € 38.290,-

**Leaseprijs:** € 626,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 33.990,-

**Informatie:** [www.schakelautogroep.nl](http://www.schakelautogroep.nl)



# DE FORD FOCUS



## VANAF € 389,- P.M.

FORD ZAKELIJKE LEASE



**SCHAKEL**  
schakelautogroep.nl

met vestigingen in:

- Utrecht Leidsche Rijn
- Utrecht Nieuw Overvecht
- Schoonhoven
- Woerden
- Krimpen
- Nieuwegein



# FORD FOCUS ST-LINE

DEALER: FORDSTORE – FORD UTRECHT AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIS HEERES

## HEIN KOEKKOEK

"Zeer mooie en sportieve auto. Echt prachtig om te zien en hij rijdt ook heerlijk. Achterin is de zit wat kort, maar de hoogte is ook daar verrassend. De stoelen zijn verder prima. Het navigatie zit op de goede hoogte, het geluid van de radio is prima. Met de parkeer-assistent inparkeeren was wat spannend, maar het is wel een handige tool. Een geweldige auto waar ik niets op aan te merken heb."

## PETER HAK

"Strak en degelijk rijgedrag. Van alle gemakken voorzien en mooi afgewerkt. De stoelen zijn stevig en sportief met een goede zijdelingse steun. Je krijgt veel auto voor je geld. Hij is representatief en heel zuinig. Al met al een mooie robuuste auto."

## YVONNE VAN DE KUIL

"De Focus is een forse auto geworden. Prima trekvermogen, goede stoelen en

lekker stevig op de weg. De zit is prettig en op het gebied van audiomiddelen en navigatie is hij zeer compleet uitgerust."

## ROY KOOLS

Een aantrekkelijke en nette auto. Niet té luxe, maar wel voldoende en representatief. De navigatie is uitstekend en overzichtelijk. Voor het geld had ik niet verwacht dat er zoveel aan extra (visuele) hulpmiddelen in auto verwerkt zou zitten. Een zeer goede auto!"

## SPECIFICATIES

**Merk:** Ford

**Model:** Focus

**Type:** ST-Line

**Transmissie:** H6

**Cilinderinhoud:** 999 cc

**Vermogen:** 92kW / 125pk

**Koppel:** 170Nm (200 in overboost)

**Verbruik:** (1 op 20 ) gemeten volgens WLTP

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 10s

**Topsnelheid:** 200 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** B&O audio met subwoofer, Comfort Pack, Design Pack 2, Draadloos opladen telefoon, Parking pack, Style Pack, Technology

Pack, Winterpack

**Verkoopprijs:** € 31.300,-

**Leaseprijs:** € 525 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 22.865,-

**Informatie:** [www.schakelautogroep.nl](http://www.schakelautogroep.nl)



# SCHAKEL AUTOGROEP

**De Schakel Autogroep is een familiebedrijf met een lange historie en is al bijna 100 jaar Ford dealer. Alex Schakel, de huidige directeur, is al de derde generatie die aan het stuur zit. De basis werd door zijn grootvader Aart Schakel gelegd in 1924. Sindsdien is het hard gegaan.**

Met zes vestigingen en zo'n honderdvijftig medewerkers behoort de Schakel Autogroep tot de grotere Ford dealers van Nederland. Daarnaast behoort de vestiging in Utrecht Leidsche Rijn tot het landelijk netwerk van exclusieve FordStores in Nederland. Hier kunnen naast alle Ford-modellen, de exclusieve Ford Mustang, Ford Edge en de Ford Vignale modellen worden bekeken en ervaren.

## KLANT CENTRAAL

Ondanks de uitbreidingen die in de loop der jaren zijn doorgevoerd, staat de persoonlijke aandacht en onderscheidende service voor de klant nog altijd op plek nummer één.

Ernest Kroon



Dit is niet onopgemerkt gebleven bij Ford Nederland. Vandaar dat Schakel Autogroep meerdere jaren een Ford Chairman's Award voor klanttevredenheid heeft kunnen toevoegen aan de prijzenkast. Persoonlijke benadering en onderscheidende service komen sterk naar voren bij accountmanagers Dennis Heeres en Ernest Kroon. Zij zijn dé experts op het gebied van Ford bedrijfswagens en zorgen voor een bedrijfsauto op maat voor ieder bedrijf. In het Ford Transit Business Centrum zorgen ze voor een bedrijfsauto die bij u past. Zo is in het afgelopen jaar een vernieuwde Transit Custom op de markt gekomen en is er een upgrade van de Transit Connect geweest. Ook staan de hybride bedrijfswagens op de planning in 2019. Deze upgrades zorgen ervoor dat de rijervaring nog aangenamer is.

Het stopt hier niet na de aankoop van een bedrijfsauto. Deze expertise gaat door met de Transit 24 service. Met o.a. ruimere opningsuren, een voorrangsbetaling bij ongepland onderhoud, speciaal opgeleide Ford bedrijfswagens monteurs en gratis pechhulp in Nederland en Europa, kunt u altijd bij het Business Centrum terecht.

## ONDER ÉÉN DAK

Wat is er nou aangenamer dan alle autogereleerde zaken te kunnen regelen bij één organisatie? Het kan bij Schakel Autogroep

Dennis Heeres



via het one stop shopping principe. Alle autozaken zijn beschikbaar onder één dak: verkoop, verhuur, verzekering, financiering, reparatie, onderhoud, schadeherstel en lease. Nu vallen deze verschillende activiteiten nog onder andere namen, zoals Ford Utrecht en Ford Schakel of de verzekeringsactiviteiten bij Albatros Assurantiën. Maar in 2019 wordt dit allemaal anders. Vanaf 1 januari 2019 komen deze activiteiten te vallen onder één naam: Schakel. Zo komt er o.a. Schakel Autolease, Schakel Verzekeringen en de 6 vestigingen vallen onder de Schakel naam. Zo is alles in beheer van één partij en wordt de persoonlijke service van Schakel Autogroep nog verder uitgebreid.

[www.schakelautogroep.nl](http://www.schakelautogroep.nl)





# OPEL INSIGNIA ST 1.6 TURBO

DEALER: HENRI&HERMAN NIEUWEGEIN AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NIELS VERBEEK

## DAPHNE LODEWIJK

"Mooi, ruim, comfortabel, mooi afgewerkt en stil. Het zitcomfort is zowel voor- als achterin optimaal, ook als je wat langer bent. De head-up display is duidelijk en de waarschuwing voor tegemoetkomende fietsers is mooi voor de extra veiligheid. Ruimte, vermogen, comfort en het prettige rijden zouden redenen voor aanschaf zijn. Het schakelen van de automaat vond ik niet altijd even soepel. Al met al wel een aanrader, ik geef 'm een 8,5!"

## ALEXANDER VAN DE SANDE BAKHUYZEN

"Het zitcomfort is prima, met veel mogelijkheden om het aan te passen aan mijn lange lijf. Navigatie en andere visuele middelen werkten goed. Met name de ruimte en de grote mate van comfort maken de auto interessant."

## JAN DE HARDER

"Zeer netjes afgewerkt. Een ruime, grote en comfortabele auto. De elektrisch verstelbare stoelen zijn een enorme pré, heel makkelijk in te stellen. Ook de

achteruitrijcamera – gezien de lengte van de auto wel nodig – is heel handig. Je krijgt veel auto voor een nette prijs."

## ROY KOOLS

"Stabiël rijdend met een rustig weggedrag. Niet té luxe, maar met een degelijke afwerking. Het zitcomfort is in één woord uitstekend. De achteruitrijcamera is gebruiksvriendelijk, net als de navigatie. De lay-out daarvan is heel duidelijk. Al met al een zeer fijn rijdende auto."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Opel

**Model:** Insignia ST 1.6 Turbo

**Type:** Innovation

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 1598cc

**Vermogen:** 200pk

**Koppel:** 300nm

**Verbruik:** 6,4l / 100km

**Acceleratie:** 8,2 sec (0 tot 100 km/u)

**Topsnelheid:** 225 km/u

**Laadruimte:** (in m<sup>3</sup>) 0,532 - 1,638

**Verkoopprijs:** € 42,405 ex btw /

€49,673,55 rijklaar inclusief btw

**Leaseprijs:** € 795 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 28,360 ex btw / € 33,999 rijklaar inclusief btw

**Informatie:** [www.henriherman.nl](http://www.henriherman.nl)





O P E L D E A L E R

**HENRI & HERMAN**

## DE OPEL AMPERA-E

Rijklaar vanaf  
**€ 46.703,-**Lease m zakelijk vanaf  
**€ 649,- p.m.**Financiering  
**€ 617,- p.m.**

## DE OPEL INSIGNIA

Rijklaar vanaf  
**€ 32.849,-**Lease m zakelijk vanaf  
**€ 449,- p.m.**Financiering  
**€ 356,- p.m.**

| MODEL                | ADVIES CONSUMENTEN PRIJS | INRUIL / AANBETALING | KREDIET SOM | SLOT TERMIJN | TOTAAL TE BETALEN BEDRAG | LOOPTIJD IN MAANDEN | MAANDLAST | VASTE DEBIT RENTEVOET | JAARLIJKSE KOST PERCENTAGE |
|----------------------|--------------------------|----------------------|-------------|--------------|--------------------------|---------------------|-----------|-----------------------|----------------------------|
| Ampera-e             | € 46.703,-               | € 10.000,-           | € 36.703,-  | € 5.000,-    | € 42.637,-               | 61                  | € 617,-   | 4,99%                 | 4,99%                      |
| Insignia grand sport | € 32.849,-               | € 10.000,-           | € 22.849,-  | € 5.000,-    | € 26.716,-               | 61                  | € 356,-   | 4,99%                 | 4,99%                      |

Dit niet-doorlopend kredietaanbod wordt gedaan door Opel Financial Services, handelsnaam van Opel Finance N.V. te Breda (KvK nr. 24107861, AFM registrernr. 12013025). Het jaarlijks kostenpercentage is de prijsaanduiding van het krediet, hierin worden de totale kosten voor het krediet uitgedrukt als jaarlijks percentage van het totale kredietbedrag. Voor informatie over de voorwaarden en het standaard informatieblad kunt u terecht bij uw Opel dealer, telefonisch bij Opel Financial Services (076-5448932) of kijk op [www.opelfinancialservices.nl/particulier](http://www.opelfinancialservices.nl/particulier). Opel Financial Services behoudt het eigendom van de auto tot het krediet (inclusief de verschuldigde rente) is terugbetaald. Uw Opel dealer en Opel Financial Services geven geen advies, u dient zelf te bepalen of het door u gewenste krediet aansluit bij uw wensen, behoeften en persoonlijke situatie. Uw Opel dealer bemiddelt voor Opel Financial Services (en mogelijk ook voor andere kredietaanbieders) op basis van een contractuele verplichting. Het financieringsaanbod wordt gedaan onder uitdrukkelijk voorbehoud van goedkeuring van de kredietaanvraag door Opel Financial Services. Toetsing en registratie bij het BKR te Tiel. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden.

**Let op! Geld lenen kost geld** O P E L D E A L E R  
**HENRI & HERMAN**  
[opel.henriherman.nl](http://opel.henriherman.nl)

Volg ons op:

**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**





# OPEL AMPERA-E

**DEALER:** HENRI&HERMAN OPEL AMERSFOORT **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** JORDI BLIJBOOM

## JAN DE HARDER

"Een degelijke auto aan de buitenkant, van binnen erg mooi. Het zitcomfort is goed, net als het nette en overzichtelijke dashboard. De prijs is relatief hoog, maar het verwachte onderhoud laag. Ik zou de auto zeker adviseren aan collega's vanwege de mooie leaseprijs."

## PETER HAK

"Comfortabel rijgedrag en veel veiligheidsopties. De afwerking had wat

luxer gemogen. Bij de stoelen is de afwerking erg mooi en het zitcomfort is prima. Het is een nette representatieve auto die ook nuttig zou zijn als bijdrage aan de bewustwording op het gebied van zuinig rijden."

## DAPHNE LODEWIJK

"De auto oogt smal, maar dat blijkt binnenin mee te vallen. Hij heeft flink wat power. De achteruitrijcamera is erg duidelijk, maar omdat ik er onbekend

mee ben, was het wel even wennen. De aanschafprijs vind ik wat hoog."

## ALEXANDER VAN DE SANDE BAKHUYZEN

"Een goede elektrische auto die ik als cijfer een 7 zou geven. Het zitcomfort is heel behoorlijk. Reden voor aanschaf zou het elektrische rijden kunnen zijn, in combinatie met de relatief grote actieradius."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Opel

**Model:** Ampera-E

**Type:** Business Executive

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** nvt Elektrisch

**Vermogen:** 204pk

**Koppel:** 360nm

**Verbruik:** 380km WLTP op een volle accu

**Acceleratie:** 7,3 sec (0 tot 100 km/u)

**Topsnelheid:** 150 km/u

**Laadruimte:** (in m<sup>3</sup>) 0,381 - 1,274

**Verkoopprijs:** Ex € 40,660 € / Rijklaar inclusief

BTW € 50,349

**Leaseprijs:** € 769 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs** € 37,644 ex. btw / € 46,699 rijklaar inclusief btw

**Informatie:** [www.henriherman.nl](http://www.henriherman.nl)



# HENRI & HERMAN

# DÉ OPELDEALER

# IN UTRECHT

Met meer dan 140 collega's is Henri & Herman de grootste Opeldealer in de provincie Utrecht. Met vestigingen in Amersfoort, Utrecht, Nieuwegein en Bilthoven is er altijd een vestiging in de buurt.



Henri & Herman is officieel erkend Opeldealer en biedt een compleet pakket aan diensten als verkoop, onderhoud, reparatie en service. Ook biedt Henri & Herman service op het gebied van schadeherstel en een tankstation. Sinds augustus 2016 hebben de dealerbedrijven Stam Opel en Nefkens Opel hun krachten gebundeld.

## Henri & Herman heeft focus op:

- Persoonlijk & Onderscheidend
- Focus op de provincie Utrecht
- Open en heldere communicatie
- Investeren in groei en kwaliteit

Omdat beide bedrijven al meer dan 100 jaar bestaan, maar samen verder gaan als nieuw bedrijf zeggen ze: "Nieuw sinds 1896".

## ZAKELIJK

Ook zakelijk is Henri & Herman hét aanspreekpunt als het gaat om mobiliteit. Of het nu gaat om groot of klein zakelijk. Met ons fleetsales team heeft u een eigen contactpersoon die u verzekert van aanbiedingen op maat en specifieke oplossingen, die precies zijn afgestemd op uw actuele situatie. Wagenparkbeheer, aankoop van auto's, verzorging van kortstondige uitbreiding of inkrimping en afhandeling van eventuele schades met schadeherstelbedrijven.

Daarnaast bieden onze accountmanagers meerwaarde door, waar nodig, mee te denken in het autobeleid, het overeenkomen van klant specifieke leveringscondities met importeurs en nog veel meer. Kortom, wij verzorgen uw mobiliteitsbehoefte in de breedste zin van het woord.

Henri & Herman is u graag van dienst met Opel personen- en bedrijfswagens. Door de grote diversiteit aan modellen hebben wij voor elk bedrijf de juiste oplossing. We maken graag een afspraak om de mogelijkheden met u te bespreken en zijn bereikbaar via 030-2411515 of [fleetsales@henriherman.nl](mailto:fleetsales@henriherman.nl).



# HYUNDAI KONA EV

**DEALER:** HYUNDAI WITTENBERG **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ILONA BUIJL

## ERIC JAN BOER

"Een zeer fijne auto met een goede prijs-kwaliteitverhouding. Ook het zitcomfort, de navigatie en extra visuele middelen zijn goed."

## PETER HAK

"Een degelijke goed afgewerkte auto. Het head-up display is een pluspunt. Sowieso is het een erg overzichtelijke auto. Het zitcomfort is goed en de bekleding van de stoelen erg mooi. Ook prettig: de duidelijke meldingen voor obstakels aan

alle kanten van de auto. De prijs vind ik verrassend laag voor de grote hoeveelheid auto die je krijgt. Echt een aanrader!"

## HEIN KOEKKOEK

"Mijn eerste indruk? Verbazingwekkend! Een heerlijke auto met veel mogelijkheden. Het head-up display is geweldig. Voor een 100% elektrische auto vind ik de prijs-kwaliteitverhouding heel goed. Milieu, prijs, actieradius, 100% elektrisch rijden....allemaal redenen die

deze auto de moeite waard maken. Zeker een aanrader."

## IGNACE FERINGA

"Een leuke en vlotte auto. Ook binnenin oogt alles mooi en modern. Voor mij persoonlijk zou iets meer ruimte wenselijk zijn, maar het is nog wel voldoende. Ook het head-up display werkt prima. De auto is wel wat aan de prijs, maar door de gunstige bijtelling en het elektrisch rijden is hij toch zeker interessant."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Hyundai

**Model:** KONA EV

**Type:** Premium

**Transmissie:** Automaat

**Vermogen:** 204 pk

**Koppel:** 395 Nm

**Acceleratie:** (0 tot 100 km/u) 7,6 sec.

**Topsnelheid:** 167 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Head-up Display, actieradius 480 km

**Laadruimte:** (in m<sup>3</sup>) 332 liter

**Verkoopprijs:** € 44.995,-

**Leaseprijs:** € 847,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** €39.195,-

**Informatie:** [www.hyundaiwittenberg.nl](http://www.hyundaiwittenberg.nl)



# ZAKELIJK WOERDEN

LUNCHT - DINEERT - VERGADERT BIJ:



## Restaurant De Markies:

Koffie - Borrel  
Lunch - Diner - Vergadering  
Feestavond - Huwelijk  
Condoleance - Partycatering

## Zakelijk & Privé

van 2 tot 300 personen

## Voor meer informatie zie:

[www.restaurantdemarkies.nl](http://www.restaurantdemarkies.nl)

# RESTAURANT DE MARKIES





# Hyundai-dealer Cluistra.

Voor jarenlang zorgeloos rijplezier.



## Persoonlijke service staat voorop bij Hyundai-dealer Cluistra

Welke Hyundai u ook kiest, u kunt rekenen op kwaliteit, betrouwbaarheid en optimale service. Hyundai is één van de grootste automerken ter wereld. Het streven om tot de échte top te behoren, leest u af aan de 5 jaar 3 dubbele garantie die elke Hyundai meekrijgt. Gewoon zonder kilometerbeperking! Bij Cluistra ontmoet u hetzelfde streven naar topkwaliteit en streven wij naar optimale



persoonlijke zorg voor klanttevredenheid. Of u nu komt voor de aanschaf van een nieuwe Hyundai, occasion, verzekering, lease- of huurauto, reparatie of onderhoud. We garanderen uw optimale service en onze persoonlijke inzet.

Ontdek dit gerust tijdens een uitgebreide proefrit. Bel voor een afspraak of kom langs.



Ontdek meer op [cluistra.hyundai.nl](http://cluistra.hyundai.nl)



Cluistra B.V.

Nieuwegein: Betuwehaven 1, tel. 030 - 606 2598

Veenendaal: Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555





# LEGAL TECH MOBIEL TOEGANKELIJK.



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

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

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

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



VAN BENTHEM & KEULEN  
ADVOCATEN & NOTARIAAT

Archimedeslaan 61 | 3584 BA Utrecht  
030 - 259 59 59 | [www.vbk.nl](http://www.vbk.nl) | Twitter: @VBKnl