

UTRECHT

Jaargang 35 | Nummer 1 | Maart 2020

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT



**PATHÉ AMERSFOORT
ONVERWACHT ALTERNATIEF
VOOR ZAKELIJKE EVENEMENTEN**

**WATERSTOF IS HOT
POTENTIELE SLEUTELROL
BIJ ENERGIETRANSITIE**

**CIRCULAIRE ECONOMIE
BOUW IS CRUCIALE SCHAKEL**

SPECIAL WOERDEN



WORLD
FOOD
CENTER



*We feed
each other*



ROOTS
INNOVATION HUB



**Nieuwe vestigingslocatie voor Startups en Scale-ups
ROOTS opent haar deuren op World Food Center in Ede**

Check voor meer informatie en vestigingsmogelijkheden:
www.worldfoodcenter.net/roots



LET OP ELKAAR

'Let een beetje op elkaar', zo sloot Minister-president Rutte zijn nu al historische toespraak voor het Nederlandse volk onlangs af. Een passender slotwoord had hij niet kunnen kiezen, want het is inderdaad waar het in alle corona-ellende om draait. En eerlijk is eerlijk, misschien zou het daar wel veel vaker nadrukkelijker om moeten draaien. Op het moment van schrijven is het nog veel te vroeg om het te hebben over het 'tijdperk na corona', maar feit is dat het er op lijkt dat ondernemend Nederland veel steun kan verwachten uit Den Haag. Er is bereidheid stevig bij te springen om bedrijven en branches te redden en dat biedt hoop. Banken hebben aangegeven MKB-bedrijven een halfjaar uitstel te bieden bij het aflossen van leningen en consumenten te helpen die door de crisis hun hypotheek niet meer kunnen betalen. De nood is bij veel ondernemers hoog, dus laten we vooral hopen dat de termijn, een halfjaar dus, toereikend blijkt te zijn. Het zou betekenen dat het leven tegen die tijd weer 'normaler' is en wanneer dat het geval is zouden de bestedingen weleens flink omhoog kunnen schieten. Let tot die tijd een beetje op elkaar...en blijf dat doen!

Met vriendelijke groet,

Teun van Thiel
Hoofdredacteur Utrecht Business
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 35
maart 2020, editie 1

EEN UITGAVE VAN
MVM Business Productions
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Teun van Thiel

REDACTIEMEDEWERKERS
Hans Hajée, Aart van der Haag

VORMGEVING
Lisa Pashouwers

COVERFOTO
Ramon Mosterd - Utrecht Marketing

DRUK
Balmedia
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV
Ruben Jansen T: 024 - 3738505
ruben@vanmunstermedia.nl

Advertentietarieven op aanvraag

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

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

COPYRIGHTS
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

www.utrechtbusiness.nl

- 6** Waterstof is hot
Potentiële sleutelrol bij energietransitie
- 11** Verval vakantiedagen: informatie- en inspanningsplicht medewerkers
- 13** Eerste project 'Zon op bedrijfsdaken Veenendaal B.V.' gestart
- 16** Samen successen beleven in Stadion Galgenwaard
- 18** World Food Center Ede wordt mondiale food hub
- 23** Méér ondernemers naar méér buitenland
- 24** Het kan altijd beter
Proceszó: koploper blijven of worden
- 27** Vergaderfrustraties
- 28** Dat heeft impact
Zakelijke evenementen bij Pathé Amersfoort
- 30** Brexit: the story continues
- 32** Bouw cruciale schakel in circulaire economie



18



28



32

5

Special Woerden

- 34 Ondernemerslobby met impact
Visie OKW vindt weerklank bij gemeente
- 36 Woerden zoekt ruimte voor economische dynamiek
- 40 Spin in het Woerdense web
IJsselstreek Zakelijk
- 42 Snelheid, maar volop keuzevrijheid
- 44 Van systeemarchitect tot monteur: iedereen op zijn plek in
paneelbouw



Foto Shutterstock/Fokke Baarssen

POTENTIËLE SLEUTELROL BIJ ENERGIETRANSITIE

WATERSTOF IS HOT

De toepassingen van waterstof zijn divers: in de industrie, voor elektriciteitsproductie, als brandstof voor vrachtwagens en auto's en voor de verwarming van gebouwen. Maar het is vooral de inzet voor transport en grootschalige opslag van duurzame energie die zorgt voor een potentiële sleutelrol in de energietransitie. "Slimme combinaties van elektriciteit en waterstof dragen bij aan een betaalbare en snelle overgang naar een duurzaam energiesysteem", zegt hoogleraar Ad van Wijk.

Er gaat bijna geen dag voorbij of er wordt een nieuw waterstofinitiatief aangekondigd, zo lijkt het. Een woonwijk in Hoozeveeën met een eigen waterstofcentrale. De verkenning van transnationale businesscases voor groene waterstof in Nederland en Noordrijn-Westfalen. En Shell, Gasunie en Groningen Seaports die plannen aankondigen voor 's werelds grootste offshore windpark en Europa's grootste waterstof-

fabriek in de Eemshaven. "Een wereld van verschil met een aantal jaren geleden", zegt Ad van Wijk, hoogleraar Future Energy Systems aan de TU Delft. Als het Coronavirus geen roet in het eten gooit, worden de Olympische Spelen in Japan een echte showcase voor waterstof. "Dat wordt ingezet voor transport van sporters en officials en voor de energievoorziening in het Olympisch dorp. De exposure die dit oplevert, draagt zeker bij aan het momentum voor waterstof."

GRIJS, BLAUW, GROEN

Waterstof is een energiedrager die gemaakt kan worden uit fossiele energie zoals gas of kolen, maar ook uit duurzame energiebronnen zoals zon of wind. "De in chemie en petrochemie gebruikte waterstof wordt gewonnen uit aardgas waarbij CO₂ vrijkomt. Dat noemen we grijze waterstof", aldus Van Wijk. "Als deze CO₂ wordt afgevangen en opgeslagen in bijvoorbeeld lege gasvelden, is sprake van blauwe waterstof.

Via grootschalige windparken opgewekte energie kan na omzetting in waterstof aan land worden gebracht en verder gedistribueerd.

“DE ENERGIE-TRANSITIE IS EEN COMPLEXE MATERIE DIE OVERALL INZICHT VEREIST.”

Ontstaat waterstof door elektrolyse waarbij water met behulp van elektriciteit wordt gescheiden in waterstof en zuurstof en deze elektriciteit is afkomstig van zon en wind, dan is dat groene waterstof. Via een omgekeerd proces, de brandstofcel, kan weer elektriciteit worden gemaakt door samenvoeging van waterstof en zuurstof uit de lucht.”

HINDENBURG

Als het gaat om veiligheid wordt vaak gerefereerd aan de brandende Hindenburg in 1937. “Die zeppelin was gevuld met waterstof. Maar dat is extreem licht en stijgt met 72 km/uur op. Dus toen de Hindenburg openscheurde, vervloog de waterstof razendsnel. Wat brandde, was het omhulsel.” Net als bij elke vorm van energie en energieopslag zijn er ook bij waterstof risico's. “Maar het is zeker zo veilig, zo niet veiliger dan aardgas. Zo komt bij verbranding van waterstof nooit koolmonoxide vrij.”

VERVANGER VAN AARDGAS

Zoals de Hindenburg illustreert, is de inzet van waterstof allesbehalve nieuw. “In de industrie wordt het al lange tijd bij verschillende processen gebruikt. Denk aan de productie van ammoniak en in raffinaderijen.” Maar de mogelijke toepassingen zijn veel diverser, bijvoorbeeld in de gebouwde omgeving. “Waterstof kan prima dienen als – gedeeltelijke – vervanger van aardgas. Een verwarmingsketel die werkt op waterstof is vergelijkbaar met de aardgasvariant die we nu gebruiken. Ook een brandstofcel die elektriciteit én warmte maakt, kan in de toekomst interessant zijn voor woningen. In Japan wordt deze al toegepast.”

ZWAAR TRANSPORT

Voor vervoer is waterstof eveneens een mogelijke brandstof. “In feite is dit ook een vorm van elektrisch rijden. In plaats van dat stroom uit een accu komt, wordt deze met een brandstofcel gemaakt uit water- en zuurstof.” Waterstof wordt nu nog vooral ingezet voor zwaar transport. “Als je dit met batterijen wilt doen, zijn er daar zoveel van nodig dat de gewichtstoename een bottleneck wordt. Tanken van waterstof gaat veel sneller dan opladen en de actieradius is groter. Cruciaal voor bussen, trucks en schepen.”

WISPELTURIGE OVERHEID

Ook voor personenauto's kan waterstof een interessant alternatief zijn. “Een dekkende infrastructuur is dan een vereiste. In ons land zijn er amper waterstofstations. Er is wel een subsidieregeling maar van een echte aanjaagrol van de overheid is geen sprake.” In Duitsland is dat heel anders. “In een consortium met grote benzinemaatschappijen realiseert de overheid daar tot 2023 een netwerk van 400 waterstof-

tankpunten. Dit zal voor een enorme impuls zorgen. Begin februari 2020 waren er al 82 operationeel.”

Bij nieuwe energiesystemen is regie van de overheid essentieel, benadrukt Van Wijk. “Duitsland voert al tientallen jaren een consistent beleid. Onze overheid is veel wispelturiger. Daar is nog veel te winnen.”

EUROPA EN DE EVENAAR

Wellicht de grootste potentiële impact heeft waterstof als energiedrager. “Een vat olie of kuub gas heeft overal ter wereld dezelfde energie-inhoud. De energieopbrengst van zon en wind daarentegen verschilt sterk per locatie. Rond de evenaar leveren zonnepanelen het hele jaar door eenzelfde hoeveelheid energie, twee tot drie keer zoveel als in Europa. Bovendien is in grote delen van Europa de energievraag hoog als de opbrengst van zonnepanelen laag is. Opslag van energie in batterijen is kostbaar en niet mogelijk voor een langere periode. Daarom moeten we andere oplossingen zoeken voor de ambitie om volledig over te schakelen op groene energie. Met waterstof kun je zon- en windstroom over grote afstanden transporteren en opslaan, bijvoorbeeld in zoutkoepels. Daar slaan we ook al tientallen jaren aardgas in op. Voor het transport kan het bestaande gasleidingennet worden gebruikt. Vervolgens kan waterstof na omzetting worden ingezet voor de eerdergenoemde toepassingen: industrie, elektriciteitsproductie, vervoer en de verwarming van gebouwen.”

UTOPIE

Dat een klein en dichtbevolkt land als Nederland zelf in haar duurzame energievoorziening kan voorzien, is een utopie. “We importeren nu al meer dan de helft van onze energie. In 2018 werd Nederland zelfs voor het eerst netto-importeur van aardgas. Het is simpelweg onmogelijk om alle benodigde groene energie hier op te wekken. Kijk naar de grote weerstand die er nu al is tegen windmolens en zonneparken. Daarom zullen we ook duurzame energie van buiten ons grondgebied moeten betrekken. Bijvoorbeeld van grootschalige windparken ver weg op de Noordzee. Als de daarmee opgewekte energie omgezet wordt in waterstof, kan dat via bestaande gasleidingen op zee aan land worden gebracht en verder gedistribueerd.”

VLUCHTELINGENSTROOM

Als het gaat om de zon als energiebron ziet Van Wijk grote mogelijkheden in Noord-Afrika. “De Sahara is twee keer zo groot als heel Europa, dunbevolkt en met ideale omstandigheden voor zonne-energie. Na omzetting in waterstof kan de daar opgewekte energie via tankers of – deels al bestaande – gasleidingen naar Europa worden vervoerd.”



SAFARI IN AFRIKA?

40
Jaar
passie
voor
Afrika

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

Al sinds 1979 dé Afrika specialist

Op jambo.nl en in onze brochure vindt u ruim 100 uitgekiende reizen of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!





Foto Toyota Material Handling

Alles draait om de kostprijs. “In de Sahara wek je nu zonnestroom op voor 1,5 eurocent per kWh. Mocht je deze energie willen transporteren via kabels dan is dat vele malen duurder dan met waterstof door pijpleidingen. Met de kosten voor omzetting in waterstof – inclusief het voor elektrolyse benodigde gedemineraliseerde water – plus transport- en opslagkosten kan de prijs concurreren met hier opgewekte zonne-energie.”

Bijkomend effect: grootschalige energieproductie in Noord-Afrika draagt bij aan de welvaart in het gebied. “Dit kan van invloed zijn op de vluchtelingenstroom. Deze impact wordt onderkend door eurocommissaris Frans Timmermans, zo bleek tijdens een toelichting op zijn klimaatplannen.”

MILKRUN

Genoemde voorbeelden hebben veelal betrekking op de langere termijn. Wat kunnen ondernemers nu al met waterstof? “Steeds meer bedrijven gebruiken waterstoftrucks voor zwaar transport,” aldus Van Wijk. “Gemeenten bouwen vuilnis- en veegwagens om naar waterstof. En Future Proof Shipping wil een binnenvaartschip geschikt maken voor waterstofaandrijving.”

In de Valleiregio zijn er concrete plannen voor een Milkrun, een tankwagen die waterstof levert voor de aandrijving van vorkheftrucks. “Die rijden nu vaak op batterijen. Het opladen ervan kost veel tijd, in tegenstelling tot het tanken van waterstof. In distributiecentra die 24/7 operationeel zijn, kan waterstofaandrijving een interessante businesscase opleveren. Er zijn immers minder vorkheftrucks nodig.”

In de Valleiregio zijn er plannen voor een Milkrun, een tankwagen die waterstof levert voor de aandrijving van vorkheftrucks.

Waterstof is een kansrijke toepassing voor zwaar transport. Theo Pouw laat een truck ombouwen naar waterstof en bestelde een nieuwe Nikola Tre-waterstoftruck. De bouwtoeleverancier is ook bezig met de ontwikkeling van een waterstofschip.



Foto Theo Pouw

FELLE DISCUSSIES

Om de potentie van waterstof ten volle te benutten, zijn ingrijpende overheidskeuzes en grootschalige investeringen nodig. Mede daardoor zijn de discussies over de voor- en nadelen van waterstof soms fel. “De toon ervan verbaast me wel. In andere landen zie je dat amper.” Ook Van Wijk wordt aangevallen; hij zou een te rooskleurig perspectief schetsen voor waterstof. “Maar de energietransitie is een complexe materie die *overall* inzicht vereist. Vaak focust iemand op de negatieve eigenschappen van waterstof. Door de benodigde omzettingen is het minder efficiënt dan duurzame energie die je direct kunt inzetten via accu’s. Maar het gaat niet om deze systeem-efficiency maar om de totale kosten van een systeemoplossing. Als duurzame energie langere tijd moet worden opgeslagen of over grote afstanden vervoerd moet worden, valt de berekening vaak in het voordeel van waterstof uit.”

GEEN HEILIGE GRAAL

Waterstof is niet de heilige graal, benadrukt Van Wijk. “Rijd je alleen korte afstanden dan voldoet een auto met batterijen prima. En bij optimaal geïsoleerde nieuwbouwwoningen volstaat lage temperatuurverwarming met zonnepanelen, een warmtepomp en warmteterugwinning. Maar voor veel bestaande woningen – denk aan oudere gebouwen zonder spouwmuur en met houten vloeren – is dit systeem ongeschikt. De benodigde investeringen zijn simpelweg te hoog. Waterstof kan dan uitkomst bieden, bijvoorbeeld voor verwarming op piekmomenten, als onderdeel van een hybride systeem. Het bestaande gasleidingnet behoudt daarbij zijn functie. Dergelijke slimme combinaties van elektriciteit en waterstof dragen bij aan een betaalbare en snelle overgang naar een duurzaam energiesysteem.”

Top 3

Voorjaarslocaties

Waar kan je van op aan?

- + Creatieve omgeving
- + Gastvrije crew
- + Moderne techniek
- + Organisatiesupport
- + Eén aanspreekpunt
- + Lokale foodconcepten

Dit voorjaar eropuit voor een heisessie, brainstorm, vergadering of strategische meeting met je team? Of misschien naar buiten voor een mini-congres, kennisdag of relatiedag? Dit zijn drie populaire meetinglocaties in de regio Utrecht!



Oranjerie Hydepark

Je eigen paleis op een exclusief landgoed. Dit rijksmonument in Doorn dateert uit 1888 en ligt in het groen. Het werd recent gerestaureerd en is voorzien van een luxe interieur. De oranjerie heeft een plenaire zaal en 3 vergaderruimtes.

Op een landgoed • Veel privacy • 10 tot 175 personen
oranjeriehydepark.nl



De Veerensmederij

Deze voormalige spoorsmederij in Amersfoort heeft een stoer industrieel interieur. De hoge schoorstenen en gietijzeren ramen maken het decor voor jouw evenement af. Handig: deze locatie heeft een theaterzaal met state-of-the-art faciliteiten.

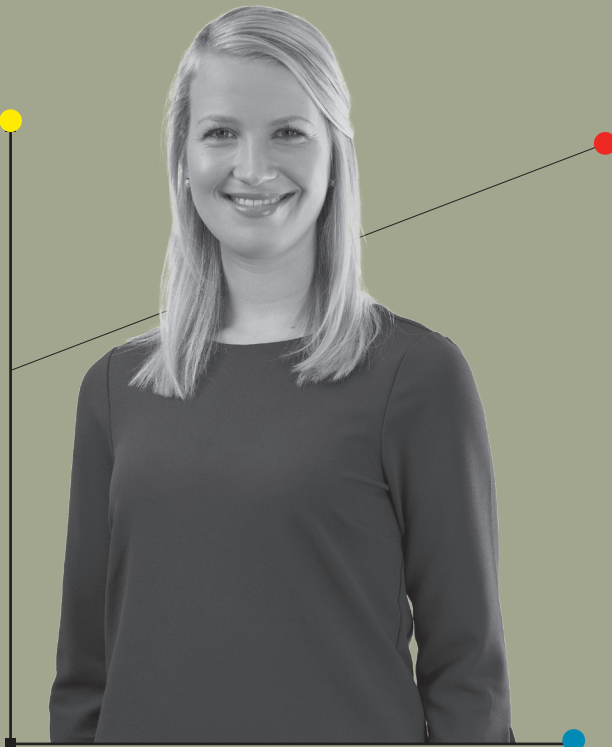
Industriële theaterzaal • Centraal in Nederland • 10 tot 400 personen
deveerensmederij.nl



Het Centraal Ketelhuis

Monumentale looks van buiten. Binnen een ongedwongen sfeer. Het Centraal Ketelhuis in Amersfoort is één van de industriële toplocaties van het land. Met historische treinwagons als subruimtes voor bijvoorbeeld presentaties!

Industrieel • Perfect bereikbaar • 10 tot 250 personen
centraalketelhuis.nl



mr. Evelien Brussee
 Van Benthem & Keulen Advocaten & Notariaat
 e-mail: evelienbrussee@vbk.nl
 telefoon: +31 30 259 55 52

VERVAL VAKANTIEDAGEN: INFORMATIE- EN INSPANNINGSPLICHT WERKGEVER

Uit recente rechtspraak blijkt dat de werkgever een informatie- en inspanningsplicht heeft richting de werknemer die erop gericht moet zijn om de werknemer in staat te stellen vakantie op te nemen. Komt de werkgever deze verplichting niet na, dan vervallen de wettelijke vakantiedagen niet. Vervaltermijn (wettelijke) vakantiedagen

Werknemers hebben een wettelijk recht op een minimum aantal vakantiedagen. In uren is dit gelijk aan vier keer het aantal uren dat zij werkzaam zijn per week. Deze wettelijke vakantiedagen vervallen zes maanden na de laatste dag van het kalenderjaar waarin deze vakantiedagen zijn opgebouwd. Met deze vervaltermijn wordt gestimuleerd dat werknemers met enige regelmaat hun wettelijke vakantiedagen nemen, zodat zij in staat worden gesteld uit te rusten van de aan hen opgelegde taken en anderzijds beschikken over een periode van ontspanning en vrije tijd ('recupereren'). Daarnaast kunnen werknemers recht hebben op bovenwettelijke vakantiedagen, afhankelijk van wat in een cao of arbeids-overeenkomst is afgesproken.

UITSPRAKEN HOF VAN JUSTITIE VAN DE EUROPESE UNIE

Het Hof van Justitie van de Europese Unie heeft in de uitspraken 'Kreuziger' en 'Max-Planck' bepaald dat op het vervallen van de wettelijke vakantiedagen alleen een beroep kan worden gedaan als de werkgever de werknemer eerst op nauwkeurige wijze en tijdig heeft gewezen op het vervallen van deze dagen. De werkgever moet kunnen aantonen alle zorgvuldigheid te hebben betracht die nodig is om de werknemer daadwerkelijk in staat te stellen deze vakantie op te nemen. Pas als de werkgever kan aantonen aan deze informatie- c.q. inspanningsplicht te hebben voldaan, zal een beroep op het vervallen van vakantiedagen succesvol zijn. In dat geval heeft de werknemer kennelijk bewust en met volledige kennis van de daaraan verbonden gevolgen zijn jaarlijkse vakantie (met behoud van loon) niet opgenomen.

UITSpraak Hof Den Haag 24 DECEMBER 2019

Het hof Den Haag heeft de Europese rechtspraak inmiddels toegepast (ECLI:NL:GHDHA:2019:3444). In deze zaak was sprake van een apotheker die bij einde dienstverband betaling vorderde van de openstaande vakantie-uren. De werkgever stelde dat deze vakantie-uren waren vervallen. Het hof overweegt onder verwijzing naar de uitspraken van het Hof van Justitie dat niet is gesteld of gebleken dat de werkgever de werknemer in de gelegenheid heeft gesteld de vakantie-uren (alsnog) op te nemen. De werkgever had de apotheker op nauwkeurige wijze en tijdig moeten informeren over de vakantie-rechten, zodat de apotheker daar nog gebruik van had kunnen maken. Dat van de werkgever een (pro-)actieve houding wordt vereist volgde in deze zaak ook uit de toepasselijke CAO. De vakantiedagen waren dus niet vervallen en moesten door de werkgever worden uitbetaald.

CONCLUSIE

Uit Europese en nationale rechtspraak volgt dat de werkgever de werknemer op nauwkeurige wijze en tijdig dient te informeren over het vervallen van wettelijke vakantiedagen. Een verwijzing naar een HR-systeem, waarin de werknemer zelf zou kunnen nagaan hoeveel vakantiedagen openstaan, lijkt daarmee niet meer voldoende. Gelet op het voorstaande doen werkgevers er verstandig aan om werknemers op een vast moment per jaar, bijvoorbeeld aan het eind van ieder kalenderjaar, schriftelijk en persoonlijk te informeren ten aanzien van openstaande (wettelijke) vakantiedagen. Daarbij dient de werkgever dus ook aan te geven dat deze voor 1 juli van het volgende jaar dienen te worden opgenomen, omdat deze anders komen te vervallen.



—
—
LUISTER NAAR
—

Licht op legal

—

ONZE TWEEWEEKELIJKSE PODCAST

TE BELUISTEREN VIA   OF [VBK.NL/LICHTOPLEGAL](https://vbk.nl/lichtoplegal)

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN | NOTARIAAT

EERSTE PROJECT 'ZON OP BEDRIJFSDAKEN VEENENDAAL B.V.' GESTART

'Zon op Bedrijfsdaken Veenendaal B.V.' heeft onlangs samen met adviesbureau ECONNETIC het startsein gegeven voor de plaatsing van de eerste zonnepanelen op het dak van IW 4 (een sociaal werkbedrijf in Veenendaal). Daarnaast worden zonnepanelen geplaatst op daken van acht andere Veenense ondernemers, en sporthal de Vallei. Energiefonds Utrecht heeft de financiering beschikbaar gesteld voor het 'Zon op Bedrijfsdaken' project.

De bouw van het collectieve zonnestroom project kan daarmee beginnen. Het is de verwachting dat in april 2020 de 10 installaties groene stroom opwekken. 'Zon op Bedrijfsdaken Veenendaal' is binnen de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) een initiatief van het Platform Coöperatieve Verenigingen op de bedrijventerreinen, de gemeente Veenendaal en ECONNETIC. Roy Ellenbroek, Fondsmanager/directeur Energiefonds Utrecht: "Zon op Bedrijfsdaken' levert niet alleen een concrete bijdrage aan de provinciale energietransitie, maar fungeert ook als inspirerend voorbeeld voor andere ondernemers. We zijn dan ook trots dat we met onze financiering dit project mogelijk maken. Het is precies waarvoor het energiefonds door de provincie in het leven is geroepen: haalbare projecten ondersteunen die door de markt onvoldoende financieerbaar worden geacht."

VOLLEDIG ENERGIENEUTRAAL IN 2035

Gemeente Veenendaal wil in 2035 volledig zijn overgeschakeld op hernieuwbare energie. Deze transitie valt onder meer te realiseren door op de bedrijfspanden in de gemeente zonnepanelen te plaatsen. Bedrijventerreinen bieden veel potentieel voor het opwekken van duurzame energie, maar dit blijft vaak nog onbenut. De gemeente sprak eerder de ambitie uit om zonnepanelen te plaatsen op alle platte daken in Veenendaal en riep daarbij Veenense ondernemers en andere organisaties op om hun krachten te bundelen. René van Holsteijn, voorzitter van het bestuur van 'Zon op Bedrijfsdaken Veenendaal' en van het Platform Bedrijventerreinen Ondernemend Veenendaal: "Na lange voorbereidingen kunnen we eindelijk doorpakken en worden de resultaten van onze gezamenlijke aanpak zichtbaar: de aanleg van de volgende zonne-energie installaties in Veenendaal!"

ZO VEEL MOGELIJK ZONNEDAKEN

In 2017 is het eerste contact gelegd tussen de gemeente, de BOV en ECONNETIC en zijn er ambitieuze plannen gemaakt voor het verduurzamen van de gemeente. In 2018 realiseerde 'Zon op Bedrijfsdaken' al een project van bijna 7000 zonnepanelen op het dak van Staalbedrijf Heuvelman Staalhandel B.V., waar er ongeveer 5000 bijkomen door de 10 projecten die we nu realiseren. Met de opgewekte stroom van de 12000 panelen kan je ongeveer 700 huishoudens van groene stroom voorzien. Een mooi begin van de realisatie van de ambitie om komende jaren ongeveer 80.000 panelen op de Veenense bedrijfsdaken te krijgen. Naast de projecten die Zon op Bedrijfsdaken zelf realiseerde, speelt ze ook een faciliterende (met advies en een bijdrage aan de aanvraag van SDE subsidie) rol bij de realisatie van zo'n 10 andere installaties, die de betreffende pandeigenaren zelf realiseren.

WILLEM ENKLAAR, PROJECTLEIDER ECONNETIC:

"Hoewel we graag sneller zouden willen, zie je hoe complex dit soort trajecten zijn. Geen enkel dak is hetzelfde en dat vraagt een individueel advies per ondernemer. Gelukkig heeft de BOV zich hierdoor niet laten afschrikken en werken we straks alweer aan de vierde ronde projecten met elkaar. Zo kunnen we echt iets bereiken voor een duurzaam Veenendaal."

MEER BEDRIJVEN KUNNEN PROFITEREN VAN ZONNEPANELEN

Inmiddels werkt Zon op Bedrijfsdaken ook al weer aan verschillende vervolgprojecten. Ondernemers in de gemeente Veenendaal die interesse hebben om ook te profiteren van zonnepanelen op hun dak kunnen nog altijd meedoen met een volgend project van 'Zon op Bedrijfsdaken Veenendaal'. Iedere pandeigenaar met een dak van minimaal 1.000 m² en een grootverbruik aansluiting (meer dan 3 keer 100 Ampère) kan meedoen.



Toplocaties UTRECHT



Amersfoort



De Dom



Utrechtse Heuvelrug



Hoog Catharijne



DierenPark Amersfoort

"De leukste locatie van Nederland!"

Barchman Wuytierslaan 224 | 3819 AC Amersfoort
T 033-4227100 | feestenvergaderen@dierenparkamersfoort.nl
www.dierenparkamersfoort.nl/feesten-en-vergaderen



Mercure Hotel Amersfoort Centre

"Midscale hotel voor zakenreizen of vakanties"

De Nieuwe Poort 20 | 3812 PA Amersfoort | T 033 285 1000
H8996-RE@accor.com | www.mercure.com



Muntgebouw Utrecht

"Indrukwekkend en centraal gelegen"

Leidseweg 90 | 3531 BG Utrecht
T 030-721 04 00 | zaalverhuur@muntgebouw-utrecht.nl
www.muntgebouw-utrecht.nl

**Utrecht: centraal,
verbindend, inspirerend**
Daarom Utrecht!



Ben je op zoek naar een passend congrescentrum, een bijzondere vergaderruimte of een inspirerende evenementenlocatie voor jouw evenement? Op deze pagina tref je een overzicht van inspirerende locaties in de provincie Utrecht.

- ✓ Je locatie altijd op rijafstand
- ✓ Natuur én stad bieden ruimte voor creativiteit
- ✓ Je bevindt je in het centrum van innovatie
- ✓ Je meeting of event is goed te combineren met een toeristisch uitstapje



Restaurant Op Sypesteyn

"Met passie gerund door een team van enthousiaste mensen"

Nieuw Loosdrechtsedijk 150 | 1231 LC Loosdrecht
035- 6228880 | restaurant@opsypesteyn.nl | www.opsypesteyn.nl



Expo Houten

"Meeting & Events"

Meidoornkade 24 | 3992 AE Houten | T: 030-6349100
info@expohouten.nl | www.expohouten.nl



Mariënhof Amersfoort

"Onbeschrijfelijk stadsklooster met hart en ziel"

Kleine Haag 2 | 3811 HE Amersfoort | 033-4632979
zaalverhuur@marienhof.nl | www.marienhof.nl



Kontakt der Kontinenten

"Wereldse gastvrijheid"

Amersfoortsestraat 20 | Soesterberg | T 0346 351 755
info@kontaktderkontinenten.nl
www.kontaktderkontinenten.nl



Stadsschouwburg Utrecht

"Een unieke theater- en evenementenlocatie"

Lucasbolwerk 24 | 3512 EJ Utrecht | 030 - 232 41 50
verhuur@ssbu.nl | www.ssbuzaalverhuur.nl



KNVB Campus

"Voor de teams van morgen"

Woudenbergsesweg 56-58 | 3707 HX Zeist | T 0343 - 491 424
E info@knvbcampus.nl | www.knvb.nl/campus



Van der Valk Hotel Amersfoort-A1

"Een luxe viersterrenhotel in Amersfoort, direct gelegen aan de A1"

Ruimtevaart 22 | 3824 MX Amersfoort | 0334 540 000
sales@amersfoort.valk.com | www.hotelamersfoorta1.nl



Landgoed de Horst

"Voor vergaderingen trainingen en congressen"

De Horst 1 | 3971 KR | Driebergen-Rijsenburg
0343 556 455 | welcome@landgoeddehorst.nl
www.landgoeddehorst.nl



Oud London Horeca Groep

Oud London Hotel Restaurant | Catering | Slot Zeist |
Restaurant Hermitage | Golfbaan Sluispolder

Woudenbergsesweg 52 | 3707 HX Zeist | T 0343 - 491 245
sales@oudlondon.nl | www.oudlondon.nl



BUSINESS EN EXECUTIVE LOUNGE BIEDEN HOSPITALITY OP HOOG NIVEAU

SAMEN SUCCESSEN BELEVEN IN STADION GALGENWAARD

Met het bereiken van de bekerfinale laat FC Utrecht opnieuw een sportief hoogtepunt noteren. Het betekent ook een verdere impuls voor het zakelijke netwerk van de club, met 400 leden het grootste van de regio. “Zo’n succes beleef je echt samen,” zegt commercieel directeur Joost Broerse. Met de Business Lounge en Executive Lounge heeft FC Utrecht Business sterke troeven voor verdere groei.

Na achttien jaar profvoetbal waarvan vier bij FC Utrecht, werd Joost Broerse in 2015 commercieel directeur bij zijn laatste club PEC Zwolle. Zijn prestaties vielen op, waarna in 2018 een transfer volgde naar FC Utrecht. “In bijna twee jaar is hier veel gebeurd. Sportief vind ik het behalen van Europees voetbal een hoogtepunt, net als natuurlijk het bereiken van de bekerfinale. Ook voor ons zakelijke netwerk heeft dat veel impact. Zulke successen beleef je echt samen.”

Dat zakelijke netwerk groeide de afgelopen jaren explosief. “FC Utrecht weet steeds meer partijen aan zich te binden, ook grote corporate organisaties.”

NETWERK OP MAAT

Het zakelijke succes van FC Utrecht heeft zeker te maken met de vele mogelijkheden die Stadion Galgenwaard biedt. “Al naar gelang doelstellingen, behoefte en budget kunnen we bedrijven op maat bedienen. Zoals met stoelen

plus toegang tot de ‘t Wed & Waard-lounge. Gezelligheid staat hier voorop; bij de naborrel loopt regelmatig de dansvloer vol.” Skyboxhouders beleven wedstrijden in de besloten setting van hun eigen ruimte. Er zijn 31 boxen; vijf ervan heeft de club in eigen beheer. “Die hebben een thematische invulling. Van de exclusieve Directors Lounge tot de Provincie Lounge voor maatschappelijke partners en de Young Business Club waar jonge ondernemers elkaar treffen.”

PANORAMISCH UITZICHT

Op de derde verdieping van Stadion Galgenwaard bevinden zich de Business Lounge en de Executive Lounge. “Hier bieden wij zakelijke relaties hospitality op hoog niveau,” aldus Broerse. “Letterlijk – door het panoramische uitzicht over het veld – en figuurlijk. Leden van beide lounges hebben

een eigen tafel waar zij voorafgaand aan de wedstrijd met hun gasten genieten van een lunch of diner. In de Business Lounge in buffetvorm, in de Executive Lounge worden deze uitgeserveerd. De entourage in deze laatste ruimte is rustiger, wat meer ingetogen. Verder beschikt de Executive Lounge over een captains table in een afgescheiden ruimte. Hoofdsponsor Zorg van de Zaak nodigt hier telkens tien relaties uit voor een bijzondere middag of avond."

EXTRA DIMENSIE DOOR BESTUURSKAMER

Rob Zomer treedt op als gastheer voor de Business Lounge en geeft een voorbeschouwing met een FC Utrecht-Legend. In de Executive Lounge heet Joost Broerse meestal zelf de bezoekers welkom, al dan niet met een oud-speler of bekende uit de voetballerij. In de Executive Lounge neemt Gert Kruys na afloop de wedstrijd door met een speler die rechtstreeks vanaf het veld naar boven komt. Een aantal keren per jaar verzorgt hij daar een 'Kruysverhoor', een uitgebreide voorbeschouwing waarbij ook iemand met kennis over de tegenstander aanschuift."

De bestuurskamer maakt deel uit van de Executive Lounge. "Hier tref je niet alleen bestuur en directie van de club maar ook

vertegenwoordigers van de tegenstander. Plus coryfeeën uit de historie van FC Utrecht, bestuursleden van de KNVB en andere bekenden uit de voetbalwereld. Dit geeft de Executive Lounge een extra dimensie."

Tijdens de nabeschouwing met borrel in de bestuurskamer ontmoeten zowel leden van Executive en Business Lounge, skyboxhouders als hun relaties elkaar. "Een goede gelegenheid om de verschillende netwerken te verbinden."

DYNAMIEK BIEDT KANSEN

Met 400 aangesloten bedrijven is FC Utrecht Business nu al het grootste zakelijke netwerk in de regio. Broerse en zijn collega's blijven actief zoeken naar verdere uitbreiding. "De Business Lounge en Executive Lounge zijn daarbij sterke troeven. Bij onze acquisitie richten wij ons op alle geleidingen van ondernemend Midden-Nederland. Belangrijk daarbij is de sterke groei van deze regio. In de nabije toekomst komen er veel inwoners en bedrijven bij. Deze dynamiek biedt ook voor ons zeker kansen."

VEELZEGGENDE GRAADMETER

Bij de groeiambities worden de bestaande leden van FC Utrecht Business zeker niet vergeten. "We houden continu de vinger aan de pols," zegt Broerse. "Voldoen de huidige concepten, hoe kunnen we de impact van het netwerk nog verder vergroten?" Belangrijke maatstaf daarbij is het ledenverloop. "Dat was de afgelopen jaren minimaal. Mooie graadmeter zijn ook de events voor leden van de businessclub. Soms zijn alle beschikbare plekken al binnen een paar uur gegeven."

Joost Broerse: "Wij bieden zakelijke relaties hospitality op hoog niveau."



LEDEN BUSINESS LOUNGE EN EXECUTIVE LOUNGE

ABN Amro MeesPierson
AMP Groep
Arval Houten
Bang & Olufsen Ed Baak Houten
BDO Accountants en Belastingadviseurs
Blygold International
Burgh en Toor Vastgoed
By Gastro
Dassy Professional Workwear
DKQT Finance
DoBoHo Beheer
Draaijer+partners
Egregius Holding
Ekris
Fam. Kaemingk-Jonker
Frans-Jozef van Seumeren beheer
Gemeente Utrecht
H&R Business IT Solutions
HIG Beheer
Holland Casino Utrecht
Holland Deuren Service
Jaarbeurs
Jacada
Jacques van Ek Consultancy
JUZZ
Kabaz
Kuhne Bouw en Exploitatie
Linkit
Maison van den Boer
Muntstad
Napoleon Grills
Nike
Nysingh Advocaten en Notarissen
OBO Bettermann
Only for Men
Porsche Centrum Leusden
Pre-Sense
Qumey Metaalindustrie
Sabio Nederland
Serac Applications
SHARP
Stambuis Groep
The Valley
THL Travel
Trone seating
Valtech
Van Alem schoonmaak
Velox
Vendor
Verbier
Vrumona
Wannet sports insurance
Warmtebouw
Zorg van de Zaak

Voor meer informatie:
www.fc utrecht.nl/business

FOOD BEDRIJVEN DELEN INNOVATIEVE KENNIS IN EEN UNIEKE WERKOMGEVING

HET WORLD FOOD CENTER IN EDE WORDT EEN MONDIALE FOOD HUB

Nooit eerder stond het onderwerp voedsel zo in de schijnwerpers als nu. En dat is niet gek, want de consument besteedt meer geld en aandacht aan zijn dagelijks eten dan ooit te voren. Tegelijkertijd zijn er wereldwijd talloze uitdagingen op het gebied van voedsel zoals honger, obesitas en de merkbare effecten die onze voedselproductie en -consumptie hebben op het milieu. Uitdagingen die vragen om samenwerking, innovatie en beleving. Welke invalshoek je ook kiest, food is hot en voor ondernemers die innovatie hoog in het vaandel hebben liggen kansen om de hoek. Zo ook in Ede waar ze claimen dé food-ontmoetingsplek van Nederland te ontwikkelen. Een plek waar gewoond, gewerkt en beleefd wordt.

David de Bruijn gaat enthousiast pratend voor naar de horecaruimte in de Frisokazerne. Dat is te begrijpen, want als strategisch communicatieadviseur van het World Food Center gebied, bezit hij een helicopterview over het fascinerende project. Het idee voor het WFC ontstond al in 2012. Een Edese ondernemer met oog voor de wereldvoedselproblemen plantte het zaadje. We leven in een wereld waarin hongersnoden én overdaad aan voedsel naast elkaar bestaan. En waarin de wijze van voedselproductie het milieu en klimaat beïnvloedt. Bovendien heeft de consument in al die ontwikkelingen een belangrijk aandeel. Hoe is het dan mogelijk dat nergens de kennis van consumenten over voedsel op een prikkelende manier wordt gestimuleerd? De volgende gedachte vloeide daar rechtstreeks uit voort: hoe mooi zou het daarom zijn om een thema-attractie te starten? Een plek waar consumenten food en alles wat daarmee samenhangt kunnen ervaren? Een waardevol idee was geboren.

DE HOT SPOT VOOR KENNISINTENSIEVE (AGRI)FOOD BEDRIJVEN

Het ging de World Food Center Experience heten en vormde de basis voor het plan voor een enorme Food Hub die de gemeente Ede als grondeigenaar vervolgens samen met de ontwikkelingscombinatie World Food Center Development uitwerkte. Het basisidee werd breder getrokken, vertelt De Bruijn. "Wij hebben op dit prachtige kazerneterrein, met daarop onder meer de Rijksmonumentale Maurits- en Frisokazerne en volop mogelijkheden voor nieuwbouw, letterlijk de ruimte om een bredere ambitie in te vullen. De ambitie namelijk om hier kennisintensieve

agrifood bedrijven te huisvesten." Enkele partijen zitten er inmiddels al. Dat zijn naast bestaande bedrijven ook startups, want innovatie is een essentieel element van het ontwikkelingsplan. Daarbij wordt ook actief ingezet op synergie en samenwerking tussen bedrijven, waarbij niets aan het toeval wordt overgelaten. Naast de horeca die vlak achter de Frisokazerne, in het ketelhuis, wordt ingericht en die als een soort huiskamer van het WFC gaat dienen, wordt er tevens een community manager aangesteld voor het gebied. Want innovatie neemt een hogere vlucht als er ook sociale cohesie is, zegt De Bruijn. En dat heeft, zeker in de aanvangsfase, actieve sturing nodig.

DE PERFECTE WERKOMGEVING

Op het voormalige kazerneterrein zijn als gezegd de kennisintensieve agri en food ondernemingen welkom. Jeroen Galle, directeur projecten bij World Food Center Development, roemt de vestigingskracht voor ondernemers. "Locatie is sowieso alles in vastgoed. De pracht van de Veluwe komt hier letterlijk het terrein binnen. En naast het vele groen, is het WFC ook aantrekkelijk doordat het zo goed ontsloten is. We zitten hier direct naast het intercystation Ede-Wageningen, wat werknemers en bezoekers ook meteen stimuleert om duurzaam te reizen. De auto kunnen ze thuis laten staan." De statistieken die Galle bij de ideale ligging levert, spreken voor zich: je bent in 26 minuten op Utrecht CS, in 14 minuten in Arnhem en in een klein uur op Schiphol. "En ook met de auto is dit goed bereikbaar, bovendien ben je zó in de natuur. Ik ken niet veel plekken in Nederland die deze drie zaken kunnen bieden. En denk nou

eens aan het vinden en binden van talenten op de arbeidsmarkt, een van de grootste uitdagingen voor organisaties op dit moment. Dat gaat nou eenmaal makkelijker op een goed bereikbare en inspiratieve plek.”

Ook de aanwezigheid van de Wageningen University & Research en veel innovatieve agri food bedrijven in de nabijheid maken het World Food Center aantrekkelijk voor vestigers. Die geconcentreerde samenbundeling van kennis en kunde geeft niet alleen synergie tussen bedrijven onderling, maar werkt ook richting consument. Galle: “De kracht van het concept is ook dat kennisbedrijven de wereld van food en van relevante innovaties aan een bezoekend publiek



19

gaan presenteren. Veel bedrijven zetten daarvoor zelfs hun eigen experience center op. Ondernemers komen hier dus met hun consumenten in contact, wat heel waardevol is. In de sfeer van business to business wordt namelijk al genoeg gedaan, maar juist die business to consumer-kant, de exposure naar de consument, kom je vrijwel nergens tegen.”

WONEN, WERKEN EN BELEVEN

Hoe belangrijk synergie en samenwerking zijn, weet Galle ook uit eigen ervaring. “Wij geloven in gemengde gebiedsontwikkeling. Zo gaan we nieuwe huisvesting voor bedrij-

**“INNOVATIE
NEEMT EEN
HOGERE
VLUCHT
ALS ER OOK
SOCIALE
COHESIE IS”**

ven ontwikkelen en komt in totaal 50.000 vierkante meter bedrijfsruimte beschikbaar. Ook verrijzen er circa 600 woningen op dit terrein.” Op de vraag of die woningen speciaal worden gebouwd voor de huisvesting van werknemers van de bedrijven op het WFC-terrein, antwoordt Galle ontkennend. “Misschien zullen hier inderdaad enkele werknemers gaan wonen, maar met dat oogmerk worden de huizen niet gebouwd. Ze komen er omdat ze een onmisbaar onderdeel vormen van de levendige dynamiek die we hier voor ogen hebben. Dit gaat een gebied worden

waarin gewoond, gewerkt én beleefd wordt. Juist door die reuring is het hier voor iedereen interessant.”

EERSTE INNOVATOREN ZIJN NEERGESTREKEN

Voor Galle zelf ligt de focus vooral op bedrijfshuisvesting. Met het aantrekken van nieuwe bedrijven in het gebied ontstaat als het ware een Food Innovation District. Een clustering van innovatieve foodbedrijven, van startups tot bestaande organisaties. Zowel innovatie als duurzaamheid spelen in de WFC-ontwikkeling een essentiële rol. Het gaat om de ontwikkeling van kwalitatief hoogwaardige en duurzame oplossingen, zoals dat overigens binnen de hele food industrie een prominent thema is. Maar tevens trekken innovatoren ook weer andere vernieuwende bedrijven hiernaartoe, zegt Galle. Een ontmoeting met Ernst Breel van Rival Foods, laat zien dat de eerste innovatoren al zijn neergestreken. Samen met Birgit Dekkers startte Breel het nieuwe bedrijf om relevant onderzoek dat door Dekkers aan de universiteit van Wageningen was gestart, buiten de universiteitsmuren verder te ontwikkelen en te commercialiseren.

Rival Foods bestaat nog maar een half jaar, maar lijkt op een heel interessant spoor te zitten: dat van het structureren van plantaardige eiwitten volgens een nieuw procedé dat de shear cell technologie wordt genoemd. Dat geeft plantaardige proteïnen een stevige spierachtige structuur en bite en de eigenschappen van vlees. Los van de waarde van dit proces, is ook de timing ervan perfect, want vleesvervangers en plantaardige diëten staan tegenwoordig volop in de schijnwerpers. “Eigenlijk zijn Birgit en ik onderdeel van de klaagzang dat die vleesvervangers nog lang niet zijn wat ze zouden moeten zijn”, begint Breel. “Het zijn vaak afgeproducten met een smaak, geur en kleur. Het pak openmaken en opwarmen is eigenlijk het enige wat je ermee kunt doen. Mooie culinaire producten die je op verschillende manieren kunt bereiden, ontbreken nu nog. Daar willen wij iets aan veranderen.” Bite is de nieuwe smaak en daarom is het verheugend te constateren dat met de ontwikkelde procedure plantaardige producten een stevige textuur krijgen en bovendien exact hetzelfde reageren op bereiding als vlees. Hoe goed dat gelukt is, is proefondervindelijk al bewezen. “We hebben meerdere chef-koks met onze vleesvervangers laten werken. Ze sneden, bakten, braadden, kookten en marineerden, maar merkten geen verschil met echt vlees. Ze waren dan ook enthousiast.”

IDEALE KRAAMKAMER VOOR STARTUPS

Enthousiast is Breel ook over de mogelijkheden die werken in de onlangs geopende startup locatie ‘Roots’ hem als ondernemer biedt. En hij is niet de enige, want er zijn meer startups in zijn directe omgeving gevestigd. “Ik sprak zojuist een paar bedrijfjes die morgen hun intrek nemen in ons zustergebouw hier tegenover. Daar zit overigens al een interessante onderneming die kweeksystemen met planten ontwikkelt.” De interesse die er is, verbaast hem niet. “Juist voor startups die zich niet kunnen veroorloven om lange huurcontracten af te sluiten is het ideaal dat



hier onder flexibele voorwaarden betaalbare bedrijfsruimte kan worden betrokken.” Daar komt wat Breel betreft de synergie bij, want alle startups kunnen volgens hem iets van elkaar leren. “Vragen over contracten, over hoe je met werknemers omgaat of hoe je bepaalde administratieve vraagstukken aanpakt, iedere startup heeft ermee te maken. Alleen daar kun je al veel kennis op uitwisselen.”

“Fijn is daarnaast nog dat er, zo midden in de Foodvalley, allerlei bedrijven zijn met wie we kunnen samenwerken en dat onze lijntjes met Wageningen kort zijn gebleven. We kunnen zo aanhaken bij allerlei wetenschappelijke ontwikkelingen.” Daarbij merkt Breel bovendien nu al dat de locatie hem als ondernemer ook internationaal zichtbaar maakt. “We hebben bijvoorbeeld een financiering van een

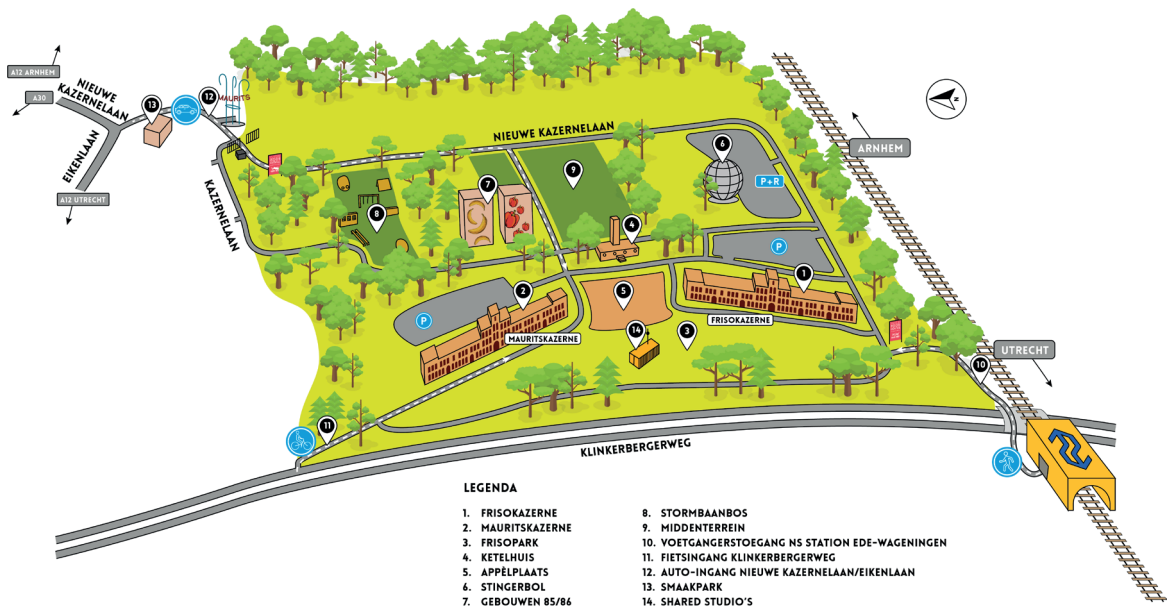
**“ONDERNEMERS
KOMEN HIER
MET HUN
CONSUMENTEN
IN CONTACT”**



Wethouder Leon Meijer

buitenlandse partij gekregen die ons puur en alleen heeft opgemerkt omdat we onze business case in het grotere verband van Wageningen en de Foodvalley konden presenteren.”

Leon Meijer belicht nog een ander belang dat hem als wethouder met onder meer food in zijn portefeuille aan het hart gaat. “In het verleden zaten er twee grote werkgevers in Ede; Defensie en ENKA. Zij waren honderd jaar lang de startende dragers van de plaatselijke economie. Na hun vertrek is de ontwikkeling van het WFC natuurlijk



uitermate positief. De verwachting is dat, zeker wanneer je ook de arbeidsplaatsen meerekent bij alle toeleverende bedrijven die niet op dit terrein zitten, er meer dan tweeduizend arbeidsplaatsen bij zullen komen. Daarmee is het aanvankelijke verlies aan arbeid meer dan gecompenseerd. Het WFC is dan ook een boost voor onze werkgelegenheid.” De gemeente stond door die ontwikkeling aanvankelijk voor de vraag: hoe nu verder? Wat hoort bij Ede, wat is kenmerkend en moet dus bepalend zijn voor de economische richting die we kiezen? Het antwoord diende zich eigenlijk direct aan, want om food kun je niet heen. Zo heeft dit gebied alleen al in zijn boeren ruim zevenhonderd primaire voedselproducenten. Daarnaast zijn er vele bedrijven in Ede hard bezig met de ontwikkeling van kennis over voedsel. De NIZO is daarvan een mooi voorbeeld.



Ernst Breeel van Rival Foods



KENNIS EN FOOD: DE RODE DRAAD NAAR DE TOEKOMST

Er komt bovendien een bijzonder imposante geschiedenis om de hoek kijken. “Ik zeg weleens; in vierhonderd jaar voor Christus toen Zuid Holland nog moeras was en er in Friesland alleen terpen boven het water uitkwamen, werd hier al landbouw bedreven. Er is hier enorme kennis over voedsel opgebouwd in die tweeënhalfduizend jaar. Dus het is duidelijk dat kennis en food ons historisch zwaartepunt vormen en dus ook onze rode draad naar de toekomst moeten zijn.” Daarop is dan ook vol ingezet en middels de WFC Experience zal ook publiek van buiten stad en regio getrokken worden. “Centraal op het terrein, in de Mauritzkazerne, wordt de Experience gehuisvest. Bezoekers gaan daar echt de mooie en

“HET WFC IS EEN BOOST VOOR ONZE WERKGELEGENHEID”

soms complexe wereld van voedsel beleven. Juist door te zien, voelen, proeven en ruiken, worden zij spelenderwijs bewust van alle aspecten rond ons eten. We zijn zeker niet van plan met een soort opgeheven vingertje de boodschap mee te geven dat iedereen overal en altijd verantwoord moet gaan eten. Food is fun en kennis verwerven daarover is dat ook.”

Hoewel er nooit garanties zijn, durft de wethouder wel verwachtingen uit te spreken. Hij raamt het aantal bezoekers dat over food wil leren en het wil ervaren op ruim driehonderdduizend per jaar. Zo krijgt een gebied waar toch al veel reuring gaat ontstaan óók een toeristische aantrekkingskracht. Meijer ziet het eindresultaat voor zich. “Dit gebied gaat zorgen voor een geweldig positieve dynamiek van aanhaken, delen en meedoen. Het World Food Center wordt dus de tegenpool van het bedrijventerrein waar 's avonds alle lichten gedoofd zijn en alleen nog een beveiligingsauto rondrijdt. Hier is steeds iets te doen. Dit wordt echt een levendige plek. The place to be voor ondernemers, bewoners en bezoekers.”

MÉÉR ONDER- NEMERS NAAR MÉÉR BUITENLAND

Als medeoprichters van NLinBusiness bieden VNO-NCW en MKB-Nederland jou één plek waar je jouw internationale ondernemersreis start of juist uitbreidt. Doe als ondernemer je voordeel met dit platform en laat je inspireren; online en fysiek.



VNO-NCW Midden, MKB-Midden en NLinBusiness slaan de handen ineen om ondernemers in Oost- en Midden- Nederland te enthousiasmeren en stimuleren om (meer) internationaal te gaan ondernemen. De combinatie van het nationale en internationale karakter van NLinBusiness en de regionale positie van VNO-NCW Midden en MKB-Midden zien de organisaties als de perfecte springplank voor de ondernemer met exportplannen.

OVER NLINEBUSINESS

NLinBusiness is er voor de Nederlandse ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf die (meer) internationaal willen ondernemen, maar dat nog niet doen. De reden? Gebrek aan kennis van de markt, onbekende wet- en regelgeving en moeite om partners te vinden. Met hulp van NLinBusiness wordt ondernemen in het buitenland voor Nederlandse ondernemers makkelijker gemaakt. Wereldwijd heeft NLinBusiness 40 'Cities of Opportunity' geselecteerd. Dit zijn kansrijke steden waar actief aan NL Business Hubs wordt gewerkt, sterke netwerken van Nederlandse ondernemers en lokale professionele dienstverleners. Zo vind je snel de juiste mensen om je heen en wordt internationaal zakendoen een stuk makkelijker!

Op het online NLinBusiness platform vind je als ondernemer informatie over de markt die je wilt betreden, verhalen van ondernemers die succesvol internationaal ondernemen en kun je in contact komen met potentiële partners in het buitenland. Daarnaast vind je informatie van de overheid en het bedrijfsleven over internationaal

ondernemen op een plek om zo jouw online zoektocht makkelijker en efficiënter te maken.

SAMENWERKING

Samen met NLinBusiness gaan VNO-NCW Midden en MKB-Midden activiteiten organiseren omtrent actuele thema's binnen internationaal ondernemen. Denk hierbij aan werksessies, themasessies en workshops. Daarnaast wordt ook online de samenwerking aangegaan. Via de website van VNO-NCW Midden heb je direct toegang tot het digitale platform, waar je alle informatie kunt vinden over internationaal zakendoen. Wil je advies op maat van NLinBusiness? Ook dat is mogelijk.

Edo Offerhaus, algemeen directeur NLinBusiness: "Nederlandse ondernemers hebben slimme oplossingen voor lastige, wereldwijde uitdagingen. De potentie van ondernemers heeft vaak een grotere reikwijdte dan zij zich realiseren: een kwestie van kansen identificeren. Tijdens handelsmissies én tijdens individuele trajecten met ondernemers merk ik steeds weer dat de kansen over de grens legio zijn. Soms dicht bij huis, zoals in Duitsland. Daar boeken Nederlandse ondernemers met hoogwaardige digitale kennis successen met 3D-printing in de auto-industrie. Ook op 'exotische' plekken kunnen Nederlanders verschil maken: zo vertrouwt Colombia voor stadsdistributie vandaag de dag op bakfietsen van Hollandse makelij. In Vietnam, waar steden dichtgeslibd zijn, wordt CO2-vrij transport gerealiseerd door elektrische scooters, made in Holland."

NIEUWSGIERIG GEWORDEN?

Bezoek www.nlinbusiness.com
Algemene vragen over internationaal zakendoen via: office@nlinbusiness.com
Vragen over partnerships en diensten voor zakelijk dienstverleners: dirk@nlinbusiness.com

Ben jij als zakelijk dienstverlener actief op het gebied van 'internationaal ondernemen en export voor het MKB' dan komen wij graag in contact met jou.

VNO-NCW MIDDEN EN MKB-MIDDEN INTERNATIONALISEREN

VNO-NCW Midden en MKB-Midden stimuleren en helpen mkb-bedrijven in de provincie Utrecht in hun exportambities. We verbinden internationale netwerken, stellen concrete actie- en activiteitenagenda's op voor ondernemers, organiseren bijeenkomsten en jaarlijks organiseert VNO-NCW Midden een ledenreis naar het buitenland; dit jaar naar Baku, Azerbeidzjan, 28 oktober – 1 november 2020.

Belangrijke partner waarmee we samenwerken is NLinBusiness.
www.vno-ncwmidden.nl/themas/internationalisering

PROCESZÓ: KOPLOPER BLIJVEN OF WORDEN

HET KAN ALTIJD BETER

Hij groeide op in een ondernemersfamilie en leerde daar altijd op zoek te gaan naar verbeteringen. Hans van Diën helpt onder de naam Proceszó organisaties om de knelpunten uit hun bedrijfsvoering te halen, de toegevoegde waarde van mensen en systemen te verhogen en de dienstverlening te optimaliseren, waardoor er onder aan de streep meer overblijft. Het motto getuigt van een permanente ambitie: het kan altijd beter.

Met gepaste trots spreekt Van Diën over zijn vader als ondernemer. “Hij vroeg zich altijd af hoe hij de concurrentie kon voorblijven door dingen beter en slimmer aan te pakken. Eerst denken, dan doen. Regelmatig doken hij en zijn broer de werkplaats in om iets uit te proberen, om te experimenteren. Maak tijd vrij om te reflecteren en om je bedrijf van een andere kant te bekijken. Dat schiet er bij veel ondernemers vaak bij in, want ja, ‘er moet nog zoveel!’ Overigens ben ik mijn vader zeer dankbaar dat hij me destijds stimuleerde om niet bij hem in het bedrijf te komen, maar voor een baan elders te kiezen. Dat gaf me de frisse blik die bij familiebedrijven vaak ontbreekt. In de opvatting ‘we doen het altijd zo’ schuilt een grote valkuil.” Het ondernemersbloed kroop waar het niet gaan kon: met voldoende bagage begon Van Diën in 2004 met zijn eigen bedrijf.

LAGE GEBRUIKSDREMPEL

Proceszó, gevestigd in Rhenen, legt zich toe op proces- en informatieanalyse en leanexpertise. Het houdt zich bezig met het realiseren van kortere doorlooptijden, het digitaliseren van processen en het borgen ervan in een ICT-omgeving, het helpen ontwikkelen van teams en talenten, het verbeteren van de dienstverlening, het verhogen van de productiviteit en het verlagen van de kosten. “In veel gevallen betreft het organisaties die voor een verandering staan: - zoals het invoeren van een nieuwe werkmethode - of voor een opgave op het gebied van automatisering staan. ICT moet mensen in hun dagelijks werk ondersteunen en een lage gebruiksdrempel hebben, zodat

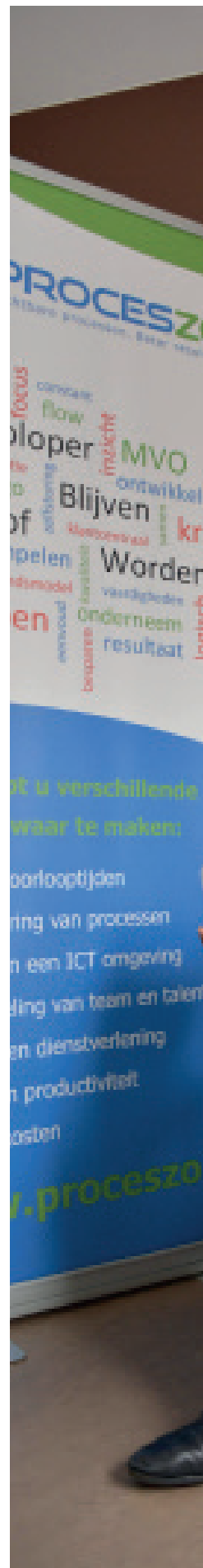
het doelgericht werkt en je veel meer uit de organisatie haalt. Het gebeurt nog wel eens dat een bedrijf een pakket bestelt op basis van referenties, zonder de functionele behoefte gedegen te analyseren en zonder een programma van eisen op te stellen om de aanschaf te toetsen. Daardoor valt de implementatie duurder uit dan begroot en is het resultaat niet conform de verwachtingen.”

INTERVIEWEN

Hoe ziet de aanpak van Proceszó er in grote lijnen uit? “Ik begin met het interviewen van tussen de zes en tien medewerkers, van de inkoper tot de monteur en de controller, maar ook de secretaresse. Geloof me, dan kom ik al ontzettend veel te weten, want mensen vertellen graag over hun werk. Ik stel zes open vragen, zoals ‘wat voor cijfer geef je de organisatie?’ en ‘waarom?’ Dat geeft mij een uitstekende indruk van hoe mensen functioneren en over het bedrijf denken. Verder vraag ik onder meer ‘wat zou hier beter kunnen?’ en ‘noem één ding dat helpt om je werkplezier te vergroten.’ Daarna introduceer ik de Toptien van Tijdverspillers, een methode met onderwerpen als ‘geen deadlines’, ‘wisselende prioriteiten’ en ‘onduidelijke werkinstructies’. Daarin brengen de mensen hun eigen ranking aan, die ze ook motiveren. Waarmee de echtheid van de problematiek in het bedrijf naar voren komt.”

MEEWERKEN

Op basis van de verkregen informatie stelt Van Diën een adviesrapport op met tien tot twaalf verbeterpunten. “Bijvoorbeeld op businessniveau:





AVG-ontzorgen

Bijna twee jaar na de invoering zorgt de algemene verordening persoonsgegevens oftewel AVG nog altijd voor veel onduidelijkheid, vragen, discussie en onwetendheid, zowel bij ondernemers als hun medewerkers. Onder de naam AVGCare biedt van Diën in samenwerking met vier bedrijven een compleet dienstenpakket aan. "Een quickscan en een adviesgesprek geven een duidelijk beeld van de benodigde maatregelen om aan de nieuwe wet te voldoen. De praktijk leert dat er een aantal logische opeenvolgende stappen is, waaronder het uitvoeren van een penetratietest: dan worden de systemen van de klant functioneel gehackt en blijkt waar datalekken zitten. Vervolgens gaan we aan de slag met de registratie van verwerkingsactiviteiten, dus waar in het proces sla je welke info op? Daarna volgt het maatregelen plan en stellen we een verantwoordingsdocument op, waarin je als organisatie vermeldt welke afwegingen je gemaakt hebt. Van de AVG mag bij wijze van spreken alles, mits je voor de juiste bescherming van persoonsgegevens zorgt. Binnen projectmanagement pakken we afgebakende taken op, zoals het implementeren van software en het begeleiden van de mensen op de werkvloer, bij wie we bewustwording creëren. Verder ondersteunen we organisaties met het periodiek monitoren van de ingevoerde AVG-maatregelen."

www.avgcare.nl

UITGANGSPUNT: DE KRACHT VAN DE ORGANISATIE NAAR DE TOEKOMST TOE BETER BENUTTEN

Hans van Diën helpt onder de naam Proceszó organisaties om de knelpunten uit hun bedrijfsvoering te halen.

de kracht van de organisatie naar de toekomst toe beter benutten, met als uitgangspunt 'doe dat waar je goed in bent, volgend jaar beter'. Stoot onrendabele bedrijfsonderdelen af, juist in deze tijd." Via een methode genaamd De Werkversneller helpt Van Diën de bedrijfsvoering in lijn te brengen met de geformuleerde doelstellingen. Dat gaat van procesverbetering, informatiemanagement en ICT-voorzieningen tot personeel en organisatie. "Wist je dat mensen op kantoor gemiddeld anderhalf à twee uur per dag kwijt zijn aan het uitzoeken of ze over de juiste informatie beschikken? Als ik met deze zaken aan de slag ga, start ik aan het begin van het ketenproces, bijvoorbeeld bij verkoop of het organisatieonderdeel waar het meeste rendement te behalen valt. Mijn aanpak richt zich op meewerken, dus zeg ik mensen niet meteen wat ze moeten doen, maar help hen zo praktisch mogelijk. Ja, gewoon met een helm op en werkschoenen met stalen neuzen aan of juist in pak, afhankelijk van de omgeving. Iemand van buitenaf kan vaak goede veranderingen teweegbrengen, maar resultaat bereiken vraagt om onderling vertrouwen."

5S-METHODE

Vanuit het lean-gedachtegoed hanteert Proceszó de 5S-methode: scheiden (wat bewaar je, wat mag weg), schikken (organiseren, sorteren), schoonmaken, standaardiseren (eenheid aanbrengen) en - het moeilijkst van alles - stand houden. "Veel aandacht besteed ik aan het terugdringen van verspillingen in de bedrijfsvoering, veroorzaakt door correctie van werk dat niet conform de klantwensen werd uitgevoerd, onlogische bewegingen in de productieroute, wachten op toelevering, overschot in voorraad, inefficiëntie in transport en het onjuist benutten van talent. Voor productiegerelateerde bedrijven blijkt dit traject meestal voldoende, voor kantoren en dienstverlenende organisaties liggen er vaak nog uitdagingen in automatisering en de digitalisering van processen en archieven. Het kan altijd beter."

www.proceszo.nl



**INNOVATIVE
AUDIOVISUAL
SOLUTIONS**

EEN EVENEMENT ORGANISEREN EN DE WEG KWIJT IN DE AV-JUNGLE?

Loopt u, als inkoper van AV, ook vaak tegen een onoverzichtelijke jungle aan van technische begrippen, afkortingen en jargon? Onze medewerkers zijn daarin de ideale gids en helpen u graag de weg te vinden.

MEER INFORMATIE? Bel met 020 606 93 40 of stuur een email naar info@acsaudiovisual.com | www.acsaudiovisual.com



**Ziet u door de
bomen het bos
niet meer?**

WIJ ZIJN CITY HUB

- Zero-emissie stadsdistributie
- Slim magazijn aan de rand van de stad
- Bundeling van logistieke stromen
- Overslag en cross-docking

'Minder
lawaai, uitstoot
en drukte in
de stad'




cityhub
your green connection

Meer weten? 088 - 248 94 82 utrecht@cityhub.nl

www.cityhub.nl

HELFT WERKENDE NEDERLANDERS ERGERT ZICH AAN OVERVLOED VERGADERINGEN

Maar liefst 48 procent van alle werkende Nederlanders stelt dat er binnen zijn of haar organisatie te veel wordt vergaderd. Dit blijkt uit onderzoek van Inhuren.com onder 1.157 Nederlanders werkend in loondienst, uitgevoerd door Panelwizard. Van alle ondervraagden vindt bijna de helft dat zijn werkgever een limiet moet stellen aan het aantal dagelijkse vergader-uren.

Opvallend genoeg lijken mannen een grotere afkeer van vergaderen te hebben dan hun vrouwelijke collega's. Zo stelt 51 procent dat er binnen hun organisatie te vaak wordt vergaderd en pleit hetzelfde percentage voor een vergaderlimiet. Onder vrouwen bedragen deze percentages slechts 45- en 44 procent. "Bepaalde soft-skills zoals geduld, luistervermogen en goede communicatieve vaardigheden zijn onmisbaar om productief te kunnen overleggen", zegt Wouter Meens van Inhuren.com. "Omdat deze bij vrouwen vaak van nature beter zijn vertegenwoordigd, kan dit verklaren waarom mannen hier vaker het nut niet van inzien."

NUTTELOOS OVERLEG

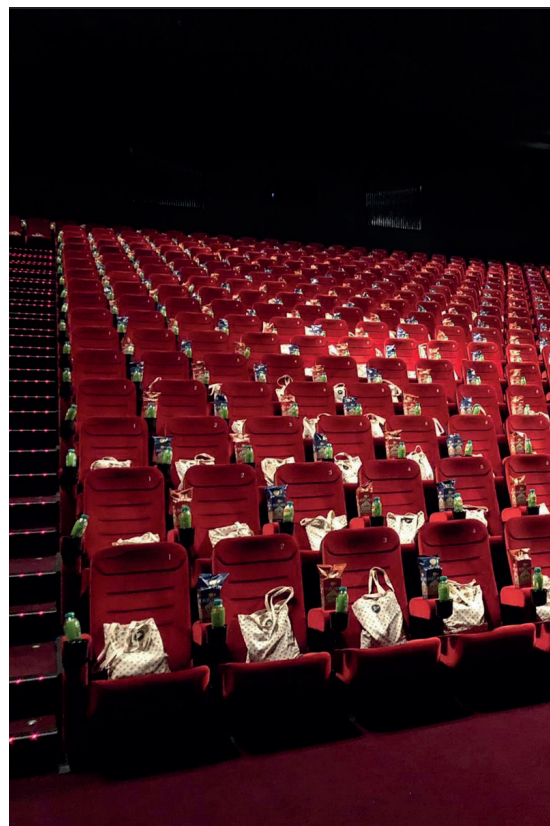
De belangrijkste reden voor deze vergaderfrustratie onder een aanzienlijk deel van werkend Nederland, lijkt het gebrek aan tastbare resultaten te zijn. Zo zegt 78 procent van de ondervraagden weleens deel te hebben uitgemaakt van een nutteloos overleg en stelt twee derde dat er binnen hun organisatie te veel mensen deelnemen aan een vergadering. Ook duren vergaderingen volgens 71 procent van de werkenden te lang. Het is daarom extra frustrerend dat meer dan de helft van de ondervraagden aangeeft dat belangrijke beslissingen voornamelijk buiten vergaderingen worden genomen. Meens: "Een overleg waarbij een probleem vanuit meerdere hoeken wordt belicht en besproken, is vanuit de theorie een superidee. Helaas wijzen de onderzoeksresultaten uit dat het nog weleens verkeerd gaat. Ophouden met vergaderen is echter geen optie; die realiteit is dat je waarschijnlijk alleen maar beter wordt in vergaderen door meer te vergaderen."



PRODUCTIVITEIT

Niet alleen leidt de hoeveelheid (nutteloze) vergaderingen tot veel irritatie onder werknemers, uit het onderzoek blijkt ook dat hun productiviteit eronder te lijden heeft. Zo stelt maar liefst zestig procent dat vergaderingen ervoor zorgen dat ze minder productief zijn gedurende de resterende werkdag. Opvallend genoeg hebben mannen (64 procent) vaker last hiervan dan

vrouwen (54 procent). Meens: "Waarschijnlijk is dit voor veel mensen vreselijk herkenbaar. Zeker wanneer je in de zone zit, kan een overleg ontzettend ongelegen komen. Minder belangrijke vergaderingen probeer ik daarom altijd aan het einde van de dag te plannen, zodat ik niet meer hoeft terug te keren naar mijn eerdere werkzaamheden."



PATHÉ AMERSFOORT, ONVERWACHT ALTERNATIEF VOOR ZAKELIJKE EVENEMENTEN

DAT HEEFT IMPACT

Bij een bioscoop denk je aan ontspanning en een intense beleving. Juist dat maakt Pathé in Amersfoort een even interessant als onverwacht alternatief om zakelijke evenementen te laten plaatsvinden. Benut de technologie om de boodschap of het thema te laten doordringen en je creëert als organisatie onvergetelijke momenten, formeel en informeel.

Toegegeven, het ligt niet voor de hand om aan een bioscoop te denken wanneer je als organisatie naar een accommodatie zoekt om een evenement op touw te zetten. Aan de andere kant eigenlijk ook weer wel, als je kijkt naar de faciliteiten die zo'n gebouw van nature biedt, zeker in zo'n moderne vorm als bij Pathé in Amersfoort. Immers, waar vind je betere presentatiemogelijkheden dan bij een collegezaalopstelling met gerieflijke fauteuils voor de toehoorders en een gigantisch beeldscherm met geluid in de hoogst denkbare kwaliteit? Waar heerst in de basis al de huiselijke, warme sfeer die de gasten vanzelf op hun gemak stelt? Het blijkt dus lang zo'n gek idee niet, integendeel. "We hebben hier inmiddels talloze zakelijke bijeenkomsten, presentaties, bedrijfsfeesten en zelfs beurzen mogen faciliteren," zegt Jan Bouwman, Manager Theatre bij Pathé in Amersfoort. "Aan zo'n programma zit bijna altijd wel een informeel element, dat

wij kunnen invullen op een manier die iedereen aanspreekt. Wij als team willen onvergetelijke momenten creëren en genieten ervan als we zien hoe onze gasten die beleven. Het delen van emoties, dat kenmerkt een bioscoop."

LIVE-REGISTRATIES

Bouwman corrigeert zichzelf: "In een bepaald opzicht zitten we soms dicht tegen een theater aan. Zo verzorgen we live-registraties van balletvoorstellingen in het Bolsjoj-theater in Moskou, opera-uitvoeringen in de Metropolitan Opera in New York, de finale van Wie is de Mol? en dit voorjaar het EK Voetbal." Niet relevant voor zakelijke doeleinden? Wél wanneer je als organisatie besluit om één of meer zalen af te huren, gekoppeld aan een foyer voor de ontvangst en desgewenst aansluitend op een formeel programmadeel. "Hoe gaaf is het wanneer je zo'n show met je medewerkers of relaties kunt beleven, nadat je eerst met elkaar een intensieve bijeenkomst hebt gehad? We verzorgen een hapje en een drankje in de zaal of in de foyer, we serveren een uitgebreide lunch of een walking dinner, verzin het of we maken het mogelijk, ook voor zeer grote gezelschappen van honderden personen. Op het gebied van catering werken we



Jan Bouwman

nauw samen met een aantal vaste partners, waarmee we ook speciale individuele of centrale wensen kunnen inwilligen, bijvoorbeeld met biologische of veganistische gerechten.”

SPECIFIEK ZAKELIJK

Met acht zalen in een grootte van 150 tot 420 personen liggen er nogal wat mogelijkheden bij Pathé Amersfoort. “Kijk,” wijst Bouwman tijdens een rondleiding, “bij deze zaal hier hebben we qua inrichting heel specifiek rekening gehouden met de zakelijke markt. Luxe lederen stoelen met brede armleuningen, direct aangrenzend een bewaakte eigen garderobe en een foyer met loungebanken, hoge tafels met krukken en een bar, waar we rechtstreeks drankjes - ook cocktails - en borrelhapjes kunnen serveren. Het daglicht in deze ruimte ervaren veel gasten als prettig. De zalen en foyers laten zich trouwens ook prima benutten om beurzen te organiseren, met een speelse en verrassende indeling om de standhouders een plek te geven. Zelf doen we één keer in de twee maanden iets soortgelijks tijdens onze Ladies Night, waar de gasten verschillende kraampjes en tafels met producten en diensten vinden.”

UNIEK

Wie met enige regelmaat een bioscoop bezoekt voor een avondje uit, weet wat voor impact het heeft wanneer er een film op het grote doek speelt, ondersteund met indringend en alomtegenwoordig geluid. “Datzelfde effect bereik je als organisatie ook wanneer

je zo’n scherm met audiotechnieken gebruikt voor een presentatie,” stelt Bouwman. “Reken maar dat de boodschap dan binnenkomt en lang blijft hangen. Uniek is de mogelijkheid om deze live in meerdere zalen tegelijk te vertonen en daarmee in één keer een zeer grote groep mensen te bereiken. Desgewenst maken we zelfs een directe koppeling naar een presentatie vanuit het hoofdkantoor van de organisatie, waar ook ter wereld. Het spreekt welhaast voor zichzelf dat wij over geavanceerde, hoogwaardige technologie beschikken om het verhaal haarscherp bij de mensen onder de aandacht te brengen.”

RODE LOPER

Er schiet Bouwman ineens iets te binnen. “Over première gesproken, zou het niet heel gaaf zijn als je met collega’s of relaties als allereerste de nieuwste film te zien krijgt? We hebben zo’n evenement onder andere voor de lezers van Veronica Magazine uitgewerkt, compleet met een ontvangst op de rode loper, met cocktails en voorafgaand aan de film een woordje van de directie. Na afloop stond voor de gasten een walking dinner klaar. Zo’n ervaring vergeet je nooit meer. Overigens vertonen we niet alleen de nieuwste bioscoopfilms aan besloten gezelschappen, maar op verzoek ook elke gewenste film of televisieuitzending uit het verleden, bijvoorbeeld rechtstreeks in relatie tot het thema van het evenement. Zo’n element ter ontspanning doet het heel goed in combinatie met de meer formele programmaonderdelen. Het

maakt het zakelijke gedeelte zachter, zeker wanneer de centrale boodschap wat zwaarder is.”

SCREENX

Pathé Amersfoort werd in 2012 gebouwd en afgelopen jaar alweer vernieuwd, om de beleving bij zowel particuliere als zakelijke bezoekers naar een nog hoger plan te tillen. “Ken je ScreenX?” informeert Bouwman. “Wacht, ik laat het je zien, want dat moet je meemaken. Samen met Pathé Spuimarkt in Den Haag hebben wij deze techniek als eerste geïnstalleerd, eind 2019.” De technologie behelst een combinatie van een hoofdscherm en twee zijschermen, die naar de achterste hoeken van de zaal weglopen. “Ze draaien niet altijd mee, maar hebben een ondersteunende functie. Dan krijg je 270 graden beeld en dat geeft een ultiem intense beleving.” Het delen van emoties staat centraal bij Pathé Amersfoort, ook voor zakelijke gezelschappen, maar ook aan de rationele kant klopt het plaatje. De ligging is centraal in Nederland en kenmerkt zich door een uitstekende bereikbaarheid, met een parkeer garage onder het gebouw en een NS-station op loopafstand. Om het de gasten naar de zin te maken, staat er een gastvrij en ervaren team met een vast aanspreekpunt klaar, dat direct en flexibel op de wensen inspeelt. Zo voelt elk zakelijk evenement als een dagje of avondje uit.

Meer informatie: www.pathe.nl/business

RACE TEGEN DE KLOK VOOR ONDERHANDELAARS EN ONDERNEMERS

BREXIT: THE STORY CONTINUES

Vrienden heeft Boris Johnson waarschijnlijk amper gemaakt sinds zijn aantreden als Brits premier. Of hij daar wakker van ligt, is zeer de vraag. Wat je ook van de opportunistische politicus vindt, hij heeft wel woord gehouden: *he got Brexit done*. Nu de praktische uitwerking nog. Wat is de status en wat zijn de gevolgen voor Nederlandse bedrijven?



Op 31 januari 2020 werd de Britse vlag in Brussel gestreken. Officieel om middernacht die dag verliet het Verenigd Koninkrijk definitief de Europese Unie. Het is voor eerst in de historie van de EU en haar voorgangers dat een land uit het statenverband stapte. Een trendbreuk na de sterke aanwas uit Oost-Europa. De EU telt nu nog 27 landen. Twee dagen voor het formele vertrek wreef Nigel Farage met zijn laatste speech in het Europese Parlement nog vakkundig wat zout in de Brusselse wonden. Zwaaiend met Britse vlaggetjes namen de euroscepticus en zijn kompanen afscheid. Overigens is het de moeite waard om Farage's toespraak te beluisteren: "We love Europe, we just hate the European Union" en meer vergelijkbare oneliners.

BUSINESS AS USUAL

En nu? Wat gaan Nederlandse bedrijven en burgers merken van deze historische gebeurtenis? Voorlopig helemaal niets. Tot 31 december van dit jaar geldt een formele overgangsfase. In- en uitreizen blijft mogelijk zonder aanvullende formaliteiten. Voor EU-werknemers van Britse bedrijven is geen werk- of verblijfsvergunning vereist, vice versa is dat evenmin nodig. Nederlanders die langer dan vijf jaar in het VK wonen, kunnen een

permanente verblijfsvergunning aanvragen. Zelfs als iemand die een baan heeft of als zelfstandige werkt zich er vlak voor 31 december aanstaande vestigt, geldt deze termijn. Ook de onderlinge handel kan vooralsnog ongestoord doorgaan. Er is geen sprake van extra papierwinkel, controles of rijen vrachtwagens aan de grens.

GELIJK SPEELVELD

In maart 2020 zijn de onderhandelingen gestart over het vervolg van de relatie tussen de EU en het VK na 31 december. Dat gebeurt afwisselend in Brussel en Londen, telkens in blokken van drie weken. Namens de EU leidt Michel Barnier de delegaties. Eerder was hij al verantwoordelijk voor de eerste fase van de Brexit-gesprekken.

Over tal van onderwerpen moet overeenstemming worden bereikt; samenwerking op het gebied van veiligheid, dataverkeer, standaarden en certificeringen. Maar de meeste aandacht gaat uit naar het handelsakkoord. Vaststaat dat de douaneprocedures terugkeren. Maar hoe deze eruit gaan zien, is nog compleet onduidelijk. De Britten willen vrijheid om af te wijken van Europese richtlijnen. De EU ziet het conformeren hieraan juist als voorwaarde voor een handelsrelatie zonder

heffingen en quota. Gelden voor Britse bedrijven daarbij minder stringente voorwaarden dan verzwakt dat de concurrentiepositie van hun EU-concurrenten. Het speelveld moet gelijk zijn.

BLOK WAARSCHUWT

Uiteraard zal Boris Johnson inzetten op een betere uitgangspositie voor zijn bedrijfsleven. Onder meer VNO-NCW en MKB-Nederland benadrukken dat de EU dan maatregelen moet nemen om dit te compenseren. Mochten de onderhandelende partijen al bereid zijn om water bij de wijn te doen, dan nog is de kans reëel dat zaken doen met het VK complexer en duurder wordt. Op de achtergrond zweeft daarbij het zwaard van Damocles; een no deal-Brexit. Aan de vooravond van de onderhandelingen waarschuwde minister Stef Blok (Buitenlandse Zaken) al nadrukkelijk voor de kans dat de gesprekken mislukken.

DERDE LAND

Mocht het doemscenario van een no deal inderdaad werkelijkheid worden dan is het VK voor de EU een zogenaamd derde land. Daarvoor gelden de regels en tarieven van de Wereldhandelsorganisatie. De EU zal



“WE LOVE
EUROPE,
WE JUST
HATE THE
EUROPEAN
UNION”

dan invoerrechten heffen op VK-producten. Gemiddeld zijn die niet hoog maar in specifieke gevallen – auto’s en onderdelen, landbouwproducten – lopen ze flink op. Het VK kan op haar beurt naar eigen inzicht heffingen opleggen. Verder betekent een harde Brexit extra administratieve lasten, douaneformaliteiten en controles.

Zijn de gevolgen van een no deal voor producten ingrijpend, voor diensten is dat helemaal het geval. Bij een harde Brexit gelden daarvoor de regels van de General Agreement on Trade in Services. Dit betekent dat levering van sommige diensten helemaal niet meer mogelijk is.

BETER GOED DAN SNEL

De onderhandelingen zijn zeer complex. De hoeveelheid details is enorm en de onderhandelaars staan onder grote tijdsdruk. Deskundigen stellen vrijwel unaniem dat het simpelweg onmogelijk is om voor 31 december te komen tot een gedegen akkoord. VNO-NCW en MKB-Nederland waarschuwen voor kunstmatige druk om de overgangperiode zo kort mogelijk te houden. Beter een goed akkoord dan een snel akkoord, aldus de ondernemingsorganisaties. Het is mogelijk om de overgangsfase met maximaal twee jaar te verlengen. Een besluit daarover zou echter

al voor 1 juli moeten worden genomen. En premier Johnson heeft aangegeven dat hij de transitieperiode onder geen beding wil verlengen.

NIEUWE WERKELIJKHEID

Voor Nederlandse bedrijven zit er dus niets anders op dan zich voor te bereiden op een no deal-scenario. Net als op een akkoord in verschillende gradaties van hard en zacht. Hoe dat eruit ziet, zal pas duidelijk zijn als de onderhandelingen zijn afgerond. En de overeenkomst vervolgens is goedgekeurd door de parlementen van het VK en alle individuele lidstaten. Het wordt een race tegen de klok. Bedrijven hebben waarschijnlijk maar kort de tijd om hun processen aan te passen aan de nieuwe werkelijkheid.

Tal van organisaties en platforms ondersteunen bij de voorbereiding op de verschillende Brexit-scenario’s. Ondernemers kunnen onder meer terecht bij hulpbijbrexit.nl, brexitloket.nl alsmede bij branche- en werkgeversorganisaties.

BOUW CRUCIALE SCHAKEL IN CIRCULAIRE ECONOMIE

HAALBARE EN SCHAALBARE OPLOSSINGEN GEVRAAGD

De Nederlandse economie moet in 2050 volledig circulair zijn. De inzet van alleen herbruikbare grondstoffen vereist een samenspel van overheid, opdrachtgevers, leveranciers, producenten en financiers. De bouw is verantwoordelijk voor de helft van al het materiaalgebruik. “Dat maakt het tot een cruciaal speerpunt in de circulaire economie,” zegt Irene ten Dam. “Zeker in een dichtbebouwde regio met een grote bouwopgave als Midden-Nederland.”

Circulariteit is een veelbesproken thema. “Toch bestaat nog vaak onduidelijkheid over de exacte betekenis,” zegt Irene ten Dam, Domeinmanager Groen bij de Economic Board Utrecht (EBU). Circulariteit gaat veel verder dan recyclen. “Het begint ermee, zo min mogelijk nieuwe materialen te gebruiken. Dat moet het uitgangspunt zijn bij het ontwerp. Mocht een product of gebouw overbodig zijn dan krijgt het idealiter een volgend leven in geheel of gedeeltelijk dezelfde vorm. Lukt dat niet dan moeten losse onderdelen en materialen eenvoudig herbruikbaar zijn. Ook hierbij speelt het ontwerp een belangrijke rol. Denk aan de toepassing van droge verbindingen zoals schroeven. Pas als hergebruik van materialen onmogelijk blijkt, is recyclen aan de orde.” Om gericht te werken aan een circulaire economie is een duidelijke definitie belangrijk. “Iedereen moet dezelfde taal spreken. Instrumenten als de door Alba Concepts ontwikkelde losmaakbaarheidsindex voor bijvoorbeeld de bouw helpen daarbij. Deze leidraad geeft inzicht in technische, procesmatige en financiële aspecten.”

NIET OP DE LANGE BAAN

De doelstellingen uit het klimaatakkoord stellen ons land voor een enorme opgave. Een gelijktijdige transitie naar een circulaire economie lijkt wellicht een brug te ver. Het is echter onverstandig circulariteit op de langere baan te schuiven, stelt Ten Dam. “Energie en circulair raken elkaar. Het klimaatakkoord draait vooral om CO2-reductie. Maar 40 tot 60% van de uitstoot is product- en materiaalgerelateerd. Het is bemoedigend dat minister Stientje van Veldhoven pleit voor een integrale benadering.”

Circulariteit is ook onderdeel van het Europese klimaatakkoord. “De Green Deal van Timmermans bevat onder meer de richtlijn dat alleen gebouwd mag worden zonder het klimaat verder te belasten. Dat impliceert een circulaire aanpak. Het wachten is nu op de concrete uitwerking.”

100.000 NIEUWE WONINGEN

De bouw is verantwoordelijk voor de helft van alle materiaalgebruik. “Het is dus een belangrijk speerpunt bij circulariteit. Zeker in de regio Utrecht, gezien de dichte bebouwing en de grote bouwopgave. Tot 2040 zijn meer dan 100.000 nieuwe woningen nodig. De urgentie wordt verder versterkt door de stikstofproblematiek. Bouwen met lichtere materialen en meer prefabricage helpt om de impact ervan te beperken.” Midden-Nederland telt relatief veel bedrijven die zich bezighouden met modulaire, demontabele woonconcepten. “Dank aan Jan Snel, Sustainer Homes, Built, Elements en Woodyshousing,” aldus Ten Dam. “Modulaire en circulaire woningen hebben vaak een beperkte CO2-uitstoot en zijn flexibel qua maatvoering. Daarom kunnen deze wellicht toegestaan worden op plekken waar traditionele bebouwing geen optie is. Gezien het tekort aan bouwlocaties is het de moeite waard om deze mogelijkheid te onderzoeken.”

STIMULEER SAMENWERKING

Circulair bouwen begint met de juiste uitvraag. “Sommige opdrachtgevers besteden wel circulair aan maar doen dat via voorschrijvende, functionele criteria. Hoewel dit een stap vooruit is, stimuleert het innovatie, creativiteit en co-creatie onvoldoende. Circulariteit is een nieuw traject waarbij ketenpartners samen leren en elkaar moeten ondersteunen om tot maximaal resultaat te komen. Stimuleer dus samenwerking, bijvoorbeeld door projecten te laten uitvoeren in een bouwteam.” Inspirerend voorbeeld is het Utrechtse rijkskantoor de Knoop. “Opdrachtgever Rijksvastgoedbedrijf woog het vermogen tot samenwerken bij de selectie met maar liefst 45% mee.”

MATERIALENPASPOORT

Het hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen is meermaals bekroond als de *state of the art* van circulaire nieuwbouw. Het gebouw bestaat vrijwel



Het hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen: de *state of the art* van circulaire nieuwbouw.

geheel uit hout; de draagconstructie is verbonden met schroeven. Mocht het kantoor in de toekomst niet meer nodig zijn dan kan het eenvoudig gedemonteerd worden. En daarna elders weer worden opgebouwd of hergebruikt via losse elementen.

Het complete Triodosgebouw is vastgelegd in een materialenpaspoort. “Zo is exact bekend wat later voor hergebruik beschikbaar komt,” zegt Ten Dam. Er gaan steeds meer stemmen op om zo’n materialenpaspoort verplicht te stellen. “Voor nieuwbouw vind ik dit een reële ambitie. Veel informatie is immers al digitaal beschikbaar. Als je gegevens vervolgens opslaat in een databank zoals Madaster is er een sluitend systeem. Voor bestaande gebouwen is een volledige materiaalinventarisatie echter lastig, zeker als ze al wat ouder zijn.”

CULTUUROMSLAG

Circulair bouwen vraagt veel van de sector zelf. “De bouw- en installatiebranche is conservatief met veel verschillende schakels in de keten. Samenwerking is zeker geen vanzelfsprekendheid. Circulaire bouw op grote schaal vereist echt een cultuuromslag, een andere mindset.”

Die is eveneens nodig als het gaat om financiering. “Ook hier is het zoeken naar de juiste benadering en instrumenten. Zo is bij een circulair gebouw de restwaarde van materialen mede bepalend voor een sluitende businesscase.”

Afname van een product als dienst is een belangrijk aspect in de circulaire economie. “De afnemer betaalt daarbij niet voor het bezit maar voor het gebruik, inclusief onderhoud,” verduidelijkt Ten Dam. “Degene die bepalend is voor kwaliteit en levensduur – de producent – blijft eigenaar. Dit zal het gebruik van materialen voor telkens nieuwe producten fors beperken.” Financieringsarrangementen per gebouwonderdeel, al naar gelang hun levensduur, lijken de toekomst te hebben. Bovendien worden steeds meer gebouwonderdelen als dienst aangeboden: tapijt, verlichting, zelfs gevels. “Financiering van circulaire producten of diensten kan een bottleneck vormen. Daarom is het belangrijk dat een partij als Rabobank sinds kort een speciaal loket heeft voor circulaire ondernemers.”

Als het gaat om financiering hoopt Ten Dam ook op veel aansprekende voorbeelden van circulaire ondernemers bij de op te richten Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM). “Circulariteit is immers een van de maatschappelijke opgaven in de Regionale Economische Agenda die leidend is voor de inzet van de ROM.”

CO2 BEPRIJZEN

Om circulariteit te stimuleren, kan de overheid financiële en fiscale instrumenten inzetten. “Een fundamentele stap is het beprijzen van CO₂-uitstoot. Hiermee maak je nieuwe materialen en producten duurder en wordt

hergebruik gestimuleerd.” CO₂-beprijzing is opgenomen in het regeerakkoord. “Om een gelijk speelveld te garanderen, moet een dergelijke ingrijpende maatregel echter in Europees verband worden genomen. Ook moet nog veel gebeuren op het gebied van bewustwording bij het bedrijfsleven. Grote concerns zijn er al wel mee bezig – met onder andere DSM als voorloper – maar voor het mkb is CO₂-beprijzing nog vooral een ver van mijn bed show.”

ERVARINGEN DELEN

De weg naar een volledig circulaire economie is lang. “Om oplossingen te vinden die haalbaar en schaalbaar zijn, is het nu vooral een kwestie van onderzoeken en uitproberen,” zegt Ten Dam. “Daarom is het delen van kennis en best practices van groot belang.” Met “Circulair bouwen in de praktijk” publiceerde de EBU een inventarisatie van geleerde lessen bij regionale projecten. Hierin komen onder meer het eerdergenoemde rijkskantoor de Knoop en de nieuwbouw van Triodos aan bod. Vorig jaar bracht de EBU samen met Cistain en Superus Studios een Handleiding Materiaal Gedreven Opdrachtgeverschap uit. Deze leidraad geeft handvatten voor het sluiten van de circulaire bouwketen. Beide uitgaven zijn te vinden op www.economicboard-utrecht.nl/groen. Verder worden aansprekende voorbeelden en projecten gedeeld via www.cirkelregio-utrecht.nl.



VISIE OKW VINDT WEERKLANK BIJ GEMEENTE

ONDERNEMERS- LOBBY MET IMPACT

Het Woerdense bedrijfsleven kenmerkt zich door een sterke band met de vestigingsplaats. Met 225 leden is de Ondernemerskring Woerden een krachtig netwerk. Belangenbehartiging krijgt gestalte via een gestructureerde aanpak met onderscheid tussen lokale en regionale thema's. Dit zorgt voor een ondernemerslobby met impact.

De Ondernemerskring Woerden kan bogen op een lange historie. "De OKW is opgericht in 1952 als vereniging voor industriële bedrijven, de grotere werkgevers in de gemeente," zegt voorzitter Thorgerd van Veldhuijzen (Adviesgroep Veko en Veldhuijzen Campfens). Een minimaal aantal personeelsleden is al jaren geen lidmaatschaps criterium meer. "Dat past niet bij de veranderende aard van de bedrijvigheid. De OKW is primair bedoeld voor het mkb. Maximaal 10% van de leden mag bestaan uit zzp'ers die actief zijn in de business-to-business."

225 aangesloten leden maken de OKW tot een krachtig netwerk. "Dat hangt zeker samen met de aard van de bedrijvigheid in Woerden. De maakindustrie is hier dominant, veelal bedrijven die al lang in de gemeente gevestigd zijn. Verder wonen veel ondernemers in Woerden;

vaak zijn ze er zelfs geboren. De betrokkenheid met de vestigingsplaats is groot. Dat zie je terug in het commitment voor de OKW."

PROFESSIEEL NETWERK

De OKW-activiteiten kennen drie pijlers. "Allereerst bieden we een professioneel zakelijk netwerk," stelt Monique van Breukelen, secretaris van de Woerdense vereniging. "Belangrijk daarvoor zijn onder meer de gezamenlijke bedrijfsbezoeken aan leden. Ook de kwaliteit van gastsprekers tijdens bijeenkomsten draagt bij aan een hoge opkomst en dus een interessant netwerkmoment. Verder is de Onderneming van het jaar-verkiezing altijd een hoogtepunt dat garant staat voor een volle zaal." Tweede doelstelling is kennisuitwisseling. "Dat gebeurt via thematische bijeenkomsten maar zeker ook door kruisbestuiving tussen de leden."

BENADERBARE GEMEENTE

Belangenbehartiging is het derde speerpunt van de OKW. "Woerden ontwikkelt zich op tal van gebieden en het is cruciaal dat de visie van het bedrijfsleven goed wordt gehoord," benadrukt Van Veldhuijzen. "Een stem namens 225 ondernemers heeft meer impact dan die van een individueel bedrijf."

Die impact is de afgelopen jaren alsmaar groter geworden. "De visie van de OKW vindt zeker weerklank bij de gemeente. Die lijn is ingezet door het vorige college en het huidige gemeentebestuur zet dit voluit door."

Belangrijk daarbij was de vorming van het Platform Ondernemersverenigingen Woerden (POVW) waarin vertegenwoordigers van alle netwerken zitting hebben. Hierdoor heeft de gemeente één gesprekspartner voor zaken die het hele bedrijfsleven aangaan. Bij de vorming van het POVW werd gepleit voor een versterking van de afdeling Economische Zaken. "Die wens is gehonoreerd; met drie accountmanagers is er een stevige bezetting. Bestuurders en ambtenaren zijn benaderbaar. Ze zijn regelmatig aanwezig op onze bijeenkomsten en zeer actief



Woerdense ondernemers zijn zeer betrokken bij hun vestigingsplaats (foto Lakerveld Fotodesign).

met bedrijfsbezoeken. Kortom: de verstandhouding tussen bedrijfsleven en gemeente is uitstekend. Dat koesteren wij want het is zeker niet vanzelfsprekend.”

DOORTIMMERD STUK, SLIMME TIMING

Belangrijk element bij de relatie tussen bedrijfsleven en gemeente is de door het POVW opgestelde Ondernemersvisie. “Dit rapport bevat de prioriteiten van het bedrijfsleven bij de economische ontwikkeling van Woerden tot 2030,” aldus Van Breukelen, die ook bij dit gezamenlijke platform een ondersteunende rol heeft. “Bij de totstandkoming is gebruik gemaakt van de expertise van onze leden en hun netwerk.” Niet alleen is de Ondernemersvisie inhoudelijk doortimmerd, de verschijning ervan was ook zorgvuldig getimed. “Het rapport is in 2017 gepresenteerd, als opmaat naar de gemeenteraadsverkiezingen een jaar later. Het stuk is nadrukkelijk onder de aandacht gebracht van de verschillende fracties en individuele raadsleden. Met succes, want veel onderwerpen kwamen terug in de verkiezingsprogramma’s en het coalitieakkoord.”

VERKEER LOOPT VAST

Het Woerdense bedrijfsleven treft voorbereidingen voor een update van de Ondernemersvisie. “Het samenstellen ervan kost tijd en geld. Maar het is een krachtig instrument waarmee we onze standpunten en wensen gefundeerd kunnen overbrengen,” benadrukt Van Veldhuijzen. Welke onderwerpen hebben prioriteit voor Woerdense ondernemers? “Een betere verkeerdoorstroming staat hoog op de lijst. Vooral in de spits loopt het te vaak vast en de bereikbaarheid lijdt hieronder. Er zijn al wel enige verbeteringen doorgevoerd maar die zetten nog onvoldoende

zoden aan de dijk. Meer maatregelen zijn nodig; wij houden de vinger aan de pols.”

BETAALBARE WOONRUIMTE

Datzelfde is het geval bij de voorgenomen woningbouw. Van Breukelen: “Cruciaal is dat bij de plannen ook rekening wordt gehouden met betaalbare huisvesting. Voor jonge medewerkers is woonruimte steeds vaker te duur. Een gevaarlijke ontwikkeling, aangezien we voldoende arbeidskrachten aan de gemeente willen blijven binden. Zeker technische bedrijven hebben immers al grote moeite om medewerkers te vinden. Daarom heeft ook de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt onze aandacht. In dit verband is het een goede zaak dat Woerdens Techniek Talent groen licht kreeg voor een TechnoHUB. Regionale bedrijven hebben hier jarenlang voor gevochten; met resultaat.”

SMEEROLIE VOOR SCHUIFRUIMTE

Al vele jaren heeft het Woerdense bedrijfsleven behoefte aan meer ruimte. “In de crisis was de urgentie even wat minder, maar nu knelt het ruimtegebrek meer en meer,” zegt Van Veldhuijzen. “De gemeente is bezig met de selectie van mogelijke uitbreidingslocaties; daarna is het aan de raad. Ook moet de provincie toestemming geven. Als OKW hebben we geen voorkeur. Het gaat erom dat ondernemers eindelijk mogelijkheden krijgen voor verdere groei.” Daarbij is het zaak, slim om te gaan met de schaarse ruimte. “Als het lukt om een aantal be-

drijven uit te plaatsen vanaf bestaande terreinen dan komt ruimte beschikbaar waarmee andere daar gevestigde bewoners weer jaren vooruit kunnen. Die zekerheid zorgt er vervolgens voor dat zij investeren in hun huisvesting, wat de uitstraling van een gebied ten goede komt. Zo ontstaat een sneeuwbaaleffect. De gemeente draagt een steentje bij door het opknappen van wegen en openbare ruimte.”

Bij het vinden van deze schuifruimte speelt de OKW een bemiddelende rol. “Regelmatig nodigen wij gebouweigenaren uit om in gesprek te gaan. Wie heeft ruimte nodig, wie kan wat missen of heeft wellicht mogelijkheden elders? Bij dit proces fungeren wij als smeerolie voor zowel leden als niet-leden.”

GEZAMENLIJKE VUIST

Naast via de OKW en de gemeentebrede samenwerking binnen het POVW heeft belangenbehartiging van Woerdense bedrijven ook een regionale dimensie. “De problematiek in onze gemeente heeft veel raakvlakken met bijvoorbeeld IJsselstein, Montfoort, Stichtse Vecht en de Ronde Venen. Daarom hebben ondernemersverenigingen uit zeven gemeenten het Platform Bedrijven Utrecht West (PBUW) opgericht. Samen maken we één vuist richting de provinciale overheid.” Eens per jaar zit het PBUW om tafel met de gedeputeerde Economische Zaken van de provincie. “En tweejaarlijks organiseren we een werkbezoek voor bestuurders en leden van de Provinciale Staten,” zegt Van Breukelen. “Dan brengen we onze collectieve thema’s in samenhang onder de aandacht: bereikbaarheid, de behoefte aan bedrijfsruimte en woningen en de aansluiting onderwijs-arbeidsmarkt. In vervolg daarop is steeds vaker sprake van tweerichtingsverkeer en weten vertegenwoordigers van de provincie ook ons te vinden. De gestructureerde aanpak werkt dus vruchten af.”

Lakerveld Fotodesign is winnaar van de OKW-ondernemersprijs 2019 (foto: Daniëlle Verweij Fotografie).



WERKPLAATS VAN DE REGIO KOESTERT EIGENHEID

WOERDEN ZOEKT RUIMTE VOOR ECONOMISCHE DYNAMIEK

Net als veel andere steden moet Woerden zoeken naar ruimte. Gemeente en bedrijven hebben een goede verstandhouding én een gedeelde ambitie: voldoende plek voor wonen en werken. Vooral als het gaat om bedrijfsruimte is de nood hoog. "Uitbreidingsmogelijkheden zijn cruciaal voor het behoud van Woerdense arbeidsplaatsen."

De lokale politiek is vertrouwd terrein voor de Woerdense wethouder Arjan Noorthoek. "Voor de eeuwwisseling was ik dertien jaar raadslid namens het CDA en ook enige tijd fractievoorzitter. Daarna lag de nadruk op mijn maatschappelijke carrière, onder meer als locatiedirecteur van een vmbo-scholengemeenschap." Maar de gemeentepolitiek bleef trekken. Zes jaar geleden kwam Noorthoek weer in de raad als fractievoorzitter. En in 2018 trad hij aan als wethouder met in portefeuille onder meer economische zaken, verkeer, recreatie en toerisme.

STERKE WORTELS

Woerden kent een grote verscheidenheid aan arbeidsplaatsen. "Het Antonius Ziekenhuis is een belangrijke werkgever, net als de verschillende opleidingsinstellingen. Ook de zakelijke dienstverlening is goed vertegenwoordigd, mede door de vele zzp'ers."

De eigenheid van Woerden wordt echter vooral bepaald door de maakindustrie. "Denk onder meer aan metaal- en houtbewerkers, installateurs en industriële toeleveranciers. Vaak bedrijven met sterke wortels in deze gemeente. Echte doeners, soms letterlijk gestart achter de boerderij van de familie en in de loop der jaren tot wasdom gekomen."

Woerden heeft zelfs een aantal internationale marktleiders binnen de gemeentegrenzen. "Zoals Blueprint Automation, toonaangevend in verpakkingsmachines. En QBTEC is Europa's grootste producent van frituurinstallaties. Woerden telt meer bedrijven in dit specifieke segment. Niet voor niets worden we wel de frituurovenhoofdstad van de wereld genoemd."

WAARDEVOLLE BEZOeken

Jaarlijks bezoeken de drie accountmanagers van de afdeling Economische Zaken zeker honderd bedrijven. "Met grote regelmaat vergezel ik ze," aldus Noorthoek. "Ook als voltallig college leggen we bedrijfsbezoeken af. We horen dan uit eerste hand wat leeft bij ondernemers en krijgen inzicht in de ontwikkelingen van verschillende sectoren. Soms lukt het ook om zakelijke verbindingen te

leggen. Ondernemers weten immers niet altijd wat collega-bedrijven elders in de gemeente doen."

Ook met het georganiseerde bedrijfsleven is regelmatig contact. "De Ondernemerskring Woerden bestaat vooral uit de wat grotere bedrijven terwijl zzp'ers zich verenigd hebben in ZOOM. Met de winkeliersverenigingen en netwerken in de verschillende kernen zijn de lijnen eveneens kort. Voor onderwerpen die het gehele bedrijfsleven raken, is het overkoepelende Platform Ondernemersverenigingen Woerden (POVW) onze belangrijkste gesprekspartner."

GEDEELDE PRIORITEITEN

Dat de gemeente haar ondernemers serieus neemt, bleek bij de totstandkoming van het collegeakkoord. "Het POVW heeft in 2017 een Ondernemersvisie opgesteld met de belangrijkste economische uitdagingen waarvoor de gemeente volgens het bedrijfsleven staat. Er worden drie prioriteiten benoemd: vitale werklocaties, een aantrekkelijke woonstad en een recreatieve hotspot in het Groene Hart. Deze speerpunten kregen een centrale plek in de economische paragraaf van het collegeakkoord."

Onderliggende factor bij al deze thema's is de druk op de ruimte. "Woerden is onderdeel van het Groene Hart. Dit kwetsbare gebied willen we niet alleen in stand houden maar ook verder versterken. Door de sterke groei van het aantal inwoners in Midden-Nederland zal de recreatieve functie van het Groene Hart verder aan belang winnen. Economisch biedt dat zeker kansen. Maar het betekent wel dat we zeer zorgvuldig om moeten gaan met de ruimtevraag voor woningen en bedrijven."

TRANSFORMATIE BIEDT KANSEN

Om in de behoefte van de bevolking te kunnen blijven voorzien, hoopt Woerden op het bedrijventerrein Middelland door gebiedstransformatie ruimte te vinden voor zo'n 2.000 woningen. "Door omzetting naar nieuwe concepten zoals vergaderen congrescentra met flexibele werkplekken en voorzieningen is de kantorenlegstand hier al

enigszins afgenomen. Toch staat nog altijd de nodige kantoorruimte leeg. We zien graag dat een deel ervan vervangen wordt door woningen. Hiervoor is de gemeente echter afhankelijk van vastgoedeigenaren. Die maken hun eigen afwegingen.”

Behalve op Middelland zijn ook in het stationsgebied nieuwe woningen voorzien. “Met deze uitbreidingsopties denken we zeker tien jaar vooruit te kunnen.”

ONDERNEMERS ZITTEN KLEM

Als het gaat om bedrijfsruimte is de nood veel hoger. “De leegstand is 2,6%,” aldus Benjamin Gerritsen, accountmanager Economische Zaken & Energietransitie bij de gemeente. “Dat is te krap voor een gezonde verhouding tussen vraag en aanbod.” En de druk neemt toe. “Door de herstructurering van bestaande terreinen moet voor sommige bedrijven een nieuwe locatie worden gevonden. Naast deze schuifruimte zijn er ook bedrijven die groeien en daardoor ruimte nodig hebben.” Uit een marktconsultatie van de Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht blijkt een directe behoefte van zo’n 9 hectare. “Bij onze gesprekken met ondernemers blijkt dat sommige bedrijven echt klem zitten. Ze hebben een groeivraag maar daarvoor ontbreekt in Woerden simpelweg de ruimte.”

VOL GAS

Uitbreidingsmogelijkheden zijn cruciaal voor het behoud van Woerdense arbeidsplaatsen, benadrukt Noorthoek. “Al hebben bedrijven een sterke band met deze gemeente, het gevaar bestaat dat ze noodgedwongen naar elders verhuizen. Daarom is het een ambitie van het college om in de benodigde ruimte voor groei te voorzien. Vanaf ons aantreden is daar vol gas op gegeven. Er is een aantal mogelijke locaties voorgesteld en de hierop ontvangen zienswijzen worden nu beantwoord. Daarna leggen we de meest kansrijke opties voor aan de gemeenteraad. Gelukkig wordt de urgentie daar breed onderkend.”

De provincie Utrecht heeft uiteindelijk het laatste woord over een uitbreidingslocatie. “Daarom betrekken we de provincie nadrukkelijk bij het proces. Vooralsnog houden we rekening met een doorlooptijd van drie tot vijf jaar.”

STERKE BETROKKENHEID

De aard van de bedrijvigheid bepaalt het economische karakter van Woerden. “Dat verschilt wezenlijk van het verstedelijkt gebied in en rond Utrecht. Daar ligt de nadruk op zakelijke dienstverlening en grootschalige kantoren.” Bedrijven zijn er vaak *footloose*, minder gebonden aan de locatie. “Dat is hier heel anders. Directieleden en medewerkers van Woerdense bedrijven wonen veelal in de gemeente. De betrokkenheid met de vestigingsplaats is groot. Die uit zich onder meer

TECHNOHUB IN WOERDEN

Door jongeren kennis te laten maken met techniek en scholing te faciliteren, wil Woerdens Techniek Talent (WTT) het nijpende tekort aan technisch personeel terugdringen. “WTT is een krachtig initiatief, echt een parel voor de regio,” zegt Noorthoek. Na een lange zoektocht heeft WTT een locatie gevonden voor de TechnoHUB, een plek waar technisch onderwijs en bedrijfsleven elkaar ontmoeten. In september moet de TechnoHUB haar deuren openen.

in de sponsoring van verenigingen en ondersteuning van evenementen. Mooi voorbeeld is de Woerdense Vakantieweek. Een echte happening, mede mogelijk gemaakt door het lokale bedrijfsleven.”

AANDACHT VOOR MAAKINDUSTRIE

Woerden deelt haar maakindustrie profiel met een aantal kleinere gemeenten in het westelijk deel van de provincie. “In het verleden was in regionaal verband niet altijd voldoende oog voor onze specifieke problematiek,” stelt Noorthoek. “Aandacht voor de bijzondere positie als werkplaats van de provincie hebben we de afgelopen jaren echt moeten bevechten. Daartoe trekken we als gemeenten samen op. Datzelfde geldt voor de ondernemersnetwerken die zich hebben verenigd in het Platform Bedrijven Utrecht West. Ook dit draagt ertoe bij dat onze eigenheid steeds meer wordt herkend en erkend.”

Wethouder Arjan Noorthoek: “Onze eigenheid wordt steeds meer herkend en erkend.”





dereclameplakkers

FULL-SERVICE IN VISUELE COMMUNICATIE

retail

glasfolies

bebording

gevelreclame

autobelettering

Pelmolenlaan 13A | Woerden | www.dereclameplakkers.nl

NIEUWE PEUGEOT E-208 COMPACTE ELEKTRISCHE AUTO

**100%
ELEKTRISCH**
8% BIJTELLING

RIJKLAAR VANAF*
€34.900

PEUGEOT e-208 ACTIVE
OPERATIONAL LEASE VANAF
€469 P.M.
Gebaseerd op 60 maanden en 10.000 km



* De consumentenprijs zoals hierboven vermeld is de adviesprijs van de auto, inclusief btw en bpm en alle kosten die gemaakt moeten worden om uw auto rijklaar te maken. De prijs van de afgebeelde versie kan afwijken van de genoemde vandprijs.

lees meer op
nefkens.nl

NEFKENS SINDS 1878
Natuurlijk

NEFKENS UTRECHT
Meijewetering 19, Tel. (030) 241 42 43
WWW.NEFKENS.NL



Good Services

How to design services that work

Lou Downe

GOOD SERVICES

Door Lou Downe

Of het nu gaat om een energiebedrijf, gemeente of webshop, als een organisatie goede dienstverlening biedt, herken je dat als klant direct. De vraag wat service goed maakt, is een stuk lastiger te beantwoorden. Lou Downe slaagt daar echter uitstekend in. Zij was Director of Design bij de Britse overheid, waarvoor ze nu veranderingen in de huizensector begeleidt. In *Good Services* beschrijft Downe vijftien principes voor een goed serviceontwerp. Belangrijke aanbeveling: het is verleidelijk om vooral te focussen op optimalisatie van de online dienstverlening. Maar hoe essentieel ook, dit mag nooit op zichzelf staan. Het moet onderdeel zijn van een integraal verbeteringsproces. Verlies daarbij nooit uit het oog dat het bij dienstverlening uiteindelijk draait om mensen, niet om procedures. Dit toegankelijke Engelstalige boek is niet alleen waardevol voor openbare dienstverleners. Ook commerciële partijen kunnen er hun voordeel mee doen. Nu prijs en andere 'harde' kenmerken inzichtelijk en daardoor vaak eenvoudig duplicerbaar zijn, is service immers een van de weinige onderscheidende factoren.

224 pag.

ISBN 978-90-6369-543-9.
€ 17,99. BIS Publishers.



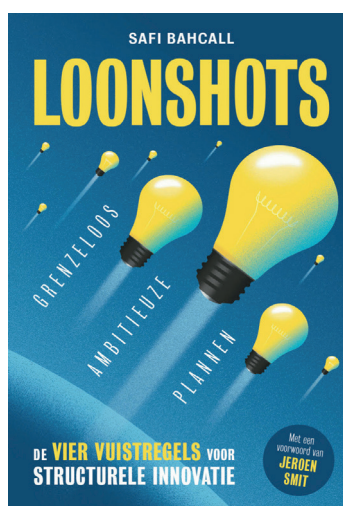
INNOSHOCK

Door Dirk de Boe

Creativiteit en vernieuwend vermogen zijn essentiële eigenschappen voor zowel medewerkers als organisaties. Maar ze krijgen lang niet altijd de ruimte. Bestaande structuren en angst voor verandering belemmeren de zo gewenste innovatie. Om dat te doorbreken, schreef Dirk de Boe *Innoshock*. Centraal in het boek staat het transformatierad. In het hart daarvan bevindt zich de medewerker met daaromheen acht elementen die zijn functioneren raken: werkinhoud, werkvorm, evaluatie, werktijd, werkomgeving, werkmateriaal, netwerk en werkorganisatie. Door al deze aspecten in hun onderlinge samenhang te beïnvloeden, draait het rad en worden werknemers regisseur van hun eigen werk. De Boe verbindt de onderdelen van het transformatierad aan concrete acties die bijdragen aan creativiteit en innovatie. Zo is het soms beter om een nieuw idee op afstand van de bestaande organisatie tot wasdom te laten komen. Ook kan het observeren van klantgedrag helpen bij de ontwikkeling van succesvolle producten en diensten.

200 pag.

ISBN 978-94-0146-366-9.
€ 24,99. LannooCampus.



LOONSHOTS

Door Safi Bahcall

Al vertoont het onderwerp veel overeenkomsten met dat van *Innoshock*, de insteek van Safi Bahcall is wezenlijk anders. Om te komen tot innovaties focust hij op natuurkundige wetmatigheden. Bahcall was wetenschapsadviseur van Obama en richtte een beursgenoteerd biotechbedrijf op. Hij beschrijft het Amerikaanse systeem dat wetenschap en het militaire apparaat liet samenwerken met baanbrekende innovaties – *Loonshots* – als resultaat. Aansprekend voorbeeld: het internet. Zijn achtergrond als wetenschapper én ondernemer stelt Bahcall in staat om natuurkunde en bedrijfskunde met elkaar te verbinden. Hij ziet natuurkundige processen – denk aan faseovergangen en het dynamisch evenwicht - als sleutels om een structuur te creëren waarin zowel uitvinders als uitvoerders optimaal kunnen gedijen. Voor *loonshots* zijn ze allebei nodig. De één voor het creatieve proces, de ander voor de daadwerkelijke implementatie van een innovatie.

375 pag.

ISBN 978-94-9249-382-8.
€ 21,50. Maven Publishing.



TOEKOMSTVERKENNEN

Door Freija van Duijne en Peter van der Wel

De waan van de dag lijkt steeds heviger te worden. In alle hectiek hebben organisaties moeite om na te denken over de toekomst. Laat staan dat ze daar structureel tijd en budget voor vrijmaken. Ten onrechte. Want als bedrijven zich doorlopend bezighouden met maatschappelijke ontwikkelingen en hun mogelijke impact, zijn ze beter in staat om daarop in te spelen. Zo kunnen ze zich wapenen tegen bedreigingen en toekomstige kansen benutten. Toekomstverkenning is dus geen luxe maar noodzaak. Daarbij is het van belang om externe inzichten te verbinden met kennis van de eigen organisatie. In hun boek geven ervaringsdeskundigen Freija van Duijne en Peter van der Wel inzicht in het gereedschap waarover de futuroloog kan beschikken. Ook schetsen zij hoe het verkennen van de toekomst een continu proces wordt.

184 pag.

ISBN 978-94-6319-180-7.
€ 22,50. Scriptum.



IJSSELSTREEK ZAKELIJK

SPIN IN HET WOERDENSE WEB

Woerden is door de centrale ligging, bereikbaarheid en aanwezigheid van voorzieningen in de directe omgeving een aantrekkelijke stad voor ondernemers. Bij IJsselstreek Zakelijk, al veertien jaar actief in de eredivisie van makelaars in bedrijfsmatig vastgoed, weten ze dat als geen ander. Toch zijn er volgens eigenaar Erik de Jager nog flinke stappen te zetten: “Woerden loopt uit de pas met de landelijke ontwikkelingen als het gaat om bedrijfsmatig vastgoed. Samen met de gemeente werken we hard aan oplossingen.”

IJsselstreek Zakelijk richt zich enkel en alleen op bedrijfsmatig vastgoed. Vanuit het centrum van Woerden zijn Erik de Jager, Loretta Hoek en Alex de Zwart actief van Bodegraven tot Wijk bij Duurstede en van Breukelen tot Vianen, waarbij de focus op de driehoek Woerden – Utrecht – Vianen ligt. In hun werkgebied worden ze versterkt door samenwerkingsverbanden. De sa-

menwerking met ander kantoren is één van de zaken die maken dat IJsselstreek Zakelijk bovenop de ontwikkelingen in het werkgebied zit, geeft De Jager aan: “Dat zijn vaak kantoren van oud-collega's, die gespecialiseerd zijn in woningen. Die hebben een ander specialisme, maar spreken wel veel mensen. Op het moment dat zij ergens zijn en horen dat de bakker in die straat zijn pand te klein

vindt worden, dan bellen ze ons. Wij gaan dan op pad om te proberen er een opdracht uit te krijgen. Vervolgens zijn wij dan makelaars die prima kunnen delen, wat best bijzonder is in ons vak. 'Je hebt mij geholpen, ik heb een deal dankzij jou, dus stuur me maar een nota'. Door te delen kun je groeien. Dankzij hen zitten we overal dicht op het vuur, dat is het businessmodel en dat werkt nog steeds.”

EERLIJK

Wie Erik de Jager spreekt, proeft binnen vijf minuten de passie en bevologenheid wanneer hij over zijn vak praat. Zijn bedrijf is bewust klein, maar de daden zijn groot. 'Blijkbaar doen we iets wat niet zo vanzelfsprekend is', zei De Jager in een eerder interview. Op de vraag wat dat dan is, reageert hij: “Het geheim is misschien wel dat we éerlijke makelaars zijn. Dat schijnt gek te klinken, maar bijna al onze opdrachtgevers zijn terugkerend. We helpen iemand echt en lossen problemen op. Daar staat bovendien een redelijke vergoeding tegenover. We leggen uit wat we doen en houden tijdens de opdracht voortdurend contact met de opdrachtgever. Zo begrijpen ze ook steeds waar we mee bezig zijn en wat we voor ze aan het doen zijn.”

MARKETING

Toch is het allersterkste punt van IJsselstreek Zakelijk de laatste jaren toch de goede marketing gebleken, legt De Jager uit. “Kijk, de ouderwetse makelaar timmerde een bord op zijn pand en ging zitten wachten tot er iemand belde. Die makelaar bestaat al jaren niet meer. Je moet een netwerk opbouwen, dat moet je ook leuk vinden, maar vooral ook dienstverlener zijn. Officieel zijn we makelaar en taxateur, maar eigenlijk zijn we vastgoedadviseurs. We luisteren naar mensen die een probleem hebben, soms attenderen we ze op een probleem. Vervolgens gaan we op zoek naar een oplossing. Heb jij een kantoorruimte waar al jaren een halve verdieping leegstaat? Dan zeggen wij dat je geld laat liggen. Als het binnen je bedrijf past, kun je beter gaan onderverhuren, dan levert het je geld op. Of als je een bedrijf hebt dat al wat langer bestaat, je hebt wat geld gespaard en wilt eens een pand kopen, maar eigenlijk is dat pand te groot. Nou, dan verhuur je een verdieping en zit je zelf bijna gratis, even gechargeerd gezegd. Met de huidige rente blijft er echt wel wat over. 'Gebruik je 't niet, verkoop 't dan', zegt een platform voor tweedehands kleding.”

BLIJ MAKEN

“Het geheim achter onze continuïteit is ook dat we doen wat we heel leuk vinden”, vertelt Loretta Hoek. “We gaan altijd echt op zoek naar de partij die het beste bij het pand past. Dat doen we door ons grote netwerk aan te spreken, maar ook door langetermijndenken. Niet mensen iets wijs maken, maar een goede oplossing bieden waar ze écht blij mee zijn. Zo krijg je ambassadeurs.” Mensen blij maken is iets waar ze bij IJsselstreek Zakelijk bedreven in zijn, misschien wel juist ook omdat het bedrijf met vier personen bewust klein is gebleven. De Jager: “Het voordeel is dat je dan ook heel snel kunt zijn. We worden

regelmatig door iemand gebeld met de vraag of we een bepaald pand willen taxeren. Dan vragen we wat het doel is van de taxatie en geven we aan wat we nodig hebben. Vervolgens komt altijd de vraag wanneer we kunnen komen taxeren. As ik dan die middag een gaatje in mijn agenda heb, dan kan ik er dus diezelfde dag nog zijn. Dan vallen mensen nog wel eens van hun stoel.”

MANUSJE-VAN-ALLES

De variëteit in panden waarmee IJsselstreek Zakelijk zich bezighoudt is groot. “Normale kantoor- en winkelpanden natuurlijk, maar we zijn nu ook bezig met een groot logistiek centrum. Daarnaast zijn we in hartje Woerden nu bezig met de verkoop van een monumentaal woon-winkelpand uit begin 1800. In zo'n traject gaan we ook het gesprek aan met ontwikkelaars en bouwers, want we moeten heel goed weten wat je met zo'n

pand kunt, anders kunnen we het ook niet op waarde schatten. Eigenlijk zijn we een soort manusje-van-alles. Ik zeg wel eens dat we juristen, bouwkundigen en dealmakers zijn, maar ook af en toe sociaal medewerkers. We hebben echt een heel boeiend vak, dat kan ik niet vaak genoeg benadrukken.”

BELEGGEN

Erik de Jager merkt dat panden ook heel interessant zijn voor mensen die het als belegging zien. “Er zit veel spaargeld in de markt en er zijn veel mensen die dat niet meer naar de bank brengen, maar liever verhuurde bakstenen kopen. Dan belt iemand die vijf ton over heeft en het liefst een verhuurd woning wil kopen. Soms kunnen

wij die persoon dan motiveren om een winkel met een bovenwoning te kopen, die ze dan zelf kunnen gaan verbouwen. Dat soort dingen doen we ook in de hele regio. Beleggingen staan bij ons nooit op internet, maar we komen graag in contact met beleggers. Zodra we dan weten wat voor zoekprofiel ze hebben, dan houden we ze periodiek op de hoogte. Zo sparren we voortdurend met mensen die iets willen.”

WOERDEN

Ieder jaar voert IJsselstreek Zakelijk een onderzoek uit naar de stand van zaken in haar markt in Woerden. Daar kwam onlangs hun eigen Marktverslag Woerden 2019 uit voort, dat ook te downloaden is op www.ijsselstreekzakelijk.nl/marktverslagwoerden. Wat daarin opvalt is dat Woerden uit de pas loopt met gemiddeld Nederland en dat zit 'm vooral in de beperktheid van het aantal kantorentransacties in Woerden. In Nederland is dat aantal gestegen, in Woerden juist wat gedaald. “Het positieve is dat de gemeente dat ook gesignaleerd heeft en dat er een deskundigengroep is gevormd, waar ik zelf ook in zit, waarin over die ontwikkelingen gesproken wordt. We willen er naartoe dat we eigenaren van bepaalde kantoren toestaan om er ook 'wonen' van te maken. De vraag naar woningen is in Woerden ook nog steeds heel groot, de gemeente heeft gelukkig besloten daarin mee te gaan”, vertelt De Jager.

LEEGSTAND

Het tweede probleem in Woerden is de sterk oplopende leegstand van winkels, hebben Alex de Zwart en zijn collega's gesignaleerd. “We hebben hier een redelijk oud bestemmingsplan waarin je niet op de begane grond van een winkel mag wonen. We gaan nu hard maken richting de gemeente dat ze moeten meedenken met de eigenaren en het aan de Havenstraat, Achterstraat, Nieuwstraat en misschien ook de Rijnstraat en Voorstraat wél toe te staan. Je kunt namelijk beter een bewoond pand hebben dan een spookpand en een straat waar niemand loopt.” Op die manier proberen ze bij IJsselstreek Zakelijk een spin in het web te zijn, een sociaal werker en tipgever richting de gemeente wanneer gesignaleerd wordt dat er iets niet goed gaat. “Ze mogen ons altijd bellen en we geven altijd onze ongezoeten mening”, vult De Jager aan. “Maar de gemeente en wij dienen hetzelfde doel. We moeten praten, open staan voor elkaars mening en er wat mee doen.”

www.ijsselstreekzakelijk.nl



DE BOLTON WONING

SNELHEID, MAAR VOLOP KEUZEVRIJHEID



Arjan Ton

De Bolton Groep bestaat op 1 mei exact vijftig jaar. Het bedrijf is voortdurend met de tijd meegegaan, maar deed dat wel altijd met de kernwaarden van een familiebedrijf in het achterhoofd. Tijdens de crisis bedachten ze Bolton a la Carte, vooral een verkoopproces waarmee 100% werd ingespeeld op de exacte woonbehoefte van iedereen die op dat moment wilde verhuizen. De nieuwe troef van het Woerdense bedrijf is de Bolton Woning: compleet uitgeengineerde woningen die nog wel helemaal zijn aan te passen aan de wensen van de kopers. “Voor opdrachtgevers hebben we meteen de kosten inzichtelijk. Het zorgt voor flexibiliteit en snelheid, maar biedt toch veel keuzemogelijkheden”, vertelt Arjan Ton (mede-eigenaar en Directeur Ontwikkeling bij Bolton Groep).

Arjan Ton vormt samen met mede-eigenaar Peter Bol (Directeur Bouw) de directie van de Bolton Groep, het bedrijf dat vijftig jaar geleden door hun beider vaders werd opgericht en bestaat

uit Bolton Bouw, Bolton Ontwikkeling, Bolton Renovatie en Bolton Bouwservice. Het bedrijf telt zo'n tachtig personeelsleden en dat is volgens Arjan Ton precies goed. “We willen namelijk vooral de sfeer en kernwaarden van het familiebedrijf behouden. We hebben geen directeur in loondienst die voor zijn aandeelhouders korte termijn beslissingen moet nemen, maar denken juist aan de lange termijn maar zijn ook in staat om als het noodzakelijk is heel snel te schakelen. We zijn heel toegankelijk en met deze omvang kan dat zo blijven. Zou je gaan opschalen, dan moet de organisatie veranderen en dat willen we niet. Het voelt nu nog echt als een familiebedrijf en dat willen we vooral zo houden.”

GEBORGD EN VERANKERD

De organisatie is op het moment helemaal ingericht om de markt verder te veroveren met de Bolton Woning. Eigenlijk kunnen we het beter hebben over woningén, want er zijn nogal wat typen woningen die binnen het concept gerealiseerd kunnen worden: starterswoningen, rijwoningen, seniorenwoningen, tweekappers, vrijstaande huizen...alles kan volgens dezelfde principes gebouwd worden. “We hebben in al





die segmenten een product ontwikkeld dat we intern helemaal geborgd en verankerd hebben”, vertelt Ton. “Iedereen in elke laag, van ontwikkelaars tot werkvoorbereiders, project- en kopersbegeleiders tot co-makers weet exact wat er binnen het proces van hem gevraagd wordt, wat we gaan maken en hoe we communiceren. Dat maakt dat we bijvoorbeeld voor ontwikkelaars die geen bouwbedrijf hebben, heel snel kunnen schakelen. Omdat we alles hebben uitgeengineerd en ook zaken als bouwkosten en planning meteen inzichtelijk hebben, kunnen we heel snel aan die partijen tonen wat zo'n traject voor hen gaat kosten, wat ze aan ons hebben, hoe snel het gaat en wat de kwaliteit van het product is. In tegenstelling tot andere conceptwoningaanbieders biedt Bolton veel keuzevrijheid. Dit resulteert in snellere planverkoop en hoge tevredenheid bij kopers en opdrachtgevers. Bij andere concepten is de gevel de gevel en de plattegrond de plattegrond, dat is het. Bolton heeft in alle segmenten verschillende variaties in breedte en diepte, maar biedt zelfs flexibiliteit in de plattegronden. Alle opties zijn doorgerekend en dus kunnen wij bij alles heel snel aantonen wat de kosten zijn. Stedenbouwkundig zijn we in staat om zaken op te lossen en tevens in te spelen op de gevraagde beeldkwaliteit. Snelheid, flexibiliteit maar toch veel keuzemogelijkheden. Nog belangrijker is het inspelen op doelgroepen. Door de verschillende typen die worden geboden is Bolton in staat in te spelen op de beweging van de markt. Is er veel vraag naar senioren-, starters- of betaalbare rijwoningen of een combinatie, voor elke vraag hebben wij een antwoord. Ook zijn wij in staat om te bepalen aan welke doelgroep er op een locatie de grootste behoefte is.”

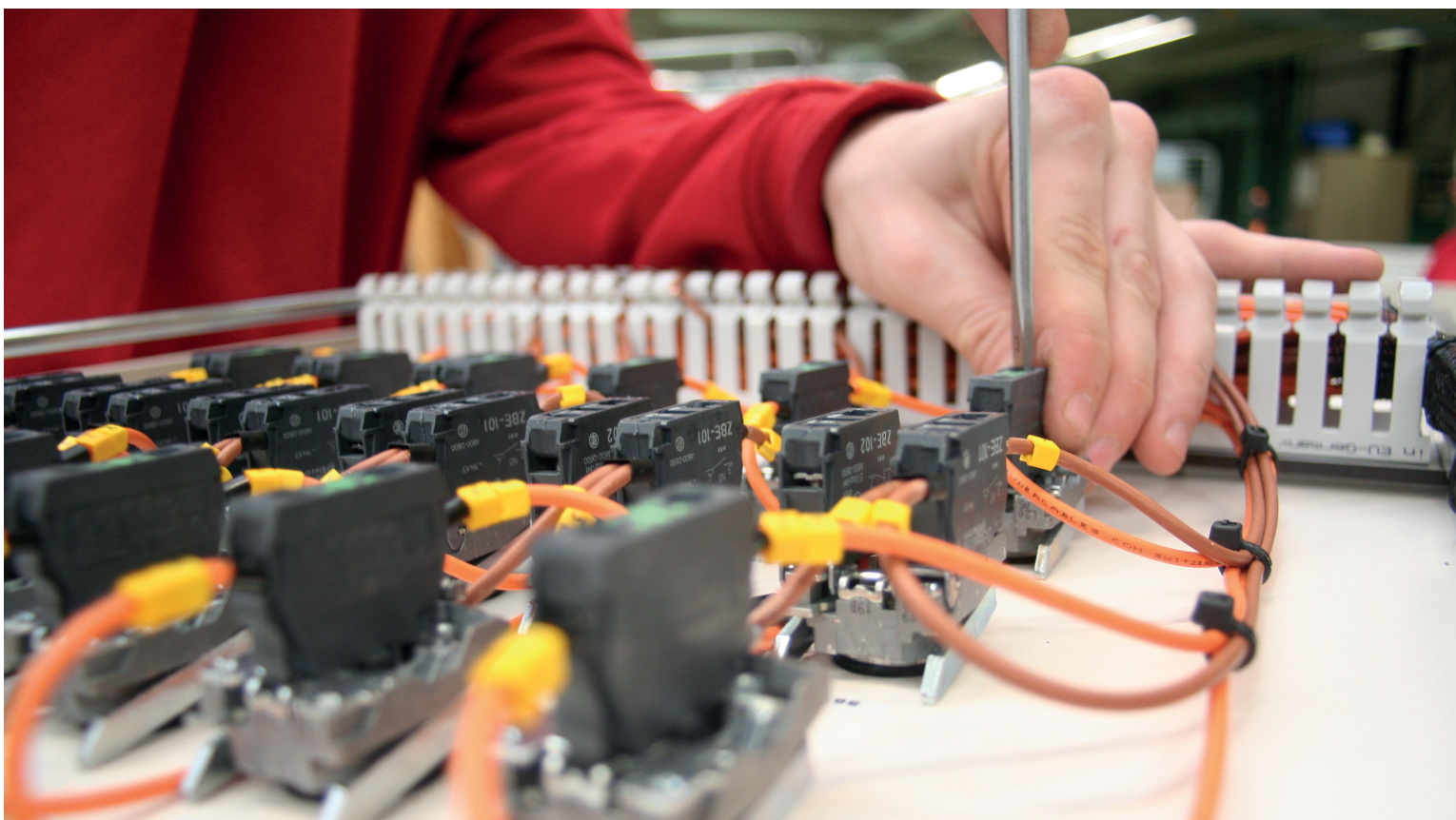
COMFORT

Buiten het feit dat opdrachtgevers heel snel een businesscase geboden kan worden is er nog een groot voordeel. “Ze krijgen namelijk niet alleen een product, maar ook een heel projectteam dat

hen begeleidt. Dat team neemt veel uit handen en biedt begeleiding in het hele traject. Van programma van eisen tot bestemmingsplan en vergunning. Ook de koper wordt begeleid. We hebben een Expertteam 9+ dat constant bezig is om het kopersbegeleidingsproces te verbeteren. Voor de opdrachtgever komt er zo ook een belangrijk stuk comfort bij kijken, want over die zaken hoeft hij zich niet druk te maken. Daar komt ook nog eens bij dat we onze producten constant blijven doorontwikkelen. Dat doen we met ons Expertteam Bolton Woning in samenwerking met ons Expertteam Circulair. Als een opdrachtgever over twee jaar dus weer zaken met ons gaat doen, dan krijgt hij niet het product van vandaag, maar een nóg beter product. Zo fietsen zij ook mee met onze doorontwikkelingen en het beheersbaar houden van de kosten.”

Meer informatie via www.boltongroep.nl





ELEKTRO INTERNATIONAAL

VAN SYSTEEM-ARCHITECT TOT MONTEUR: IEDEREEN OP Z'N PLEK IN DE PANEELBOUW

Elektrotechnisch personeel aantrekken is een behoorlijke uitdaging voor veel bedrijven. “Maar gelukkig weten mensen ons steeds weer te vinden”, vertelt John Mooij, commercieel directeur bij Elektro Internationaal. “Dat komt door de bijzondere producten die wij maken én door hoe wij naar mensen kijken. Met oog voor hun talent. Maar ook door onze werkwijze, die erop gericht is iedere werknemer maximaal tot zijn recht te laten komen.”

De bijzondere producten waar John Mooij over spreekt, zijn de schakel- en verdeelsystemen die Elektro Internationaal al ruim 40 jaar met veel zorg ontwerpt en bouwt. De zogenaamde energiedistributiepanelen en besturingspanelen worden in Nederland, Europa én daarbuiten toegepast door kritische energiegebruikers, zoals de industrie, ziekenhuizen, luchthavens en datacenters om stroom veilig, ononderbroken en meetbaar vanaf het energienetwerk te distribueren naar waar het nodig is. “We bouwen deze panelen al 4 decennia en toch is er nog steeds geen échte opleiding tot paneelbouwer”, vertelt John. “Het is nog steeds een vak dat je leert in de praktijk. Daarom zijn wij een erkend leerbedrijf en als zodanig begeleiden wij hier jaar-

lijks de nodige stagiairs. Zo willen we kennis delen en jonge studenten inspireren tot een carrière in de paneelbouw. En dat werkt, blijkt uit het feit dat zij hier vaak blijven werken na afronding van hun opleiding. En met de toenemende digitalisering en automatisering is er in de paneelbouw op de meest uiteenlopende niveaus passend werk.”

ONMISBAAR IN HET PUBLIEKE LEVEN

Mooij wil technische studenten op het Mbo en Hbo ervan doorgronden dat paneelbouw een prachtig en veelzijdig vak is. Hij is zich ervan bewust dat veel jonge studenten meer ‘voelen’ bij iets als autotechniek. “Dat betreft een tastbaar product. Terwijl onze distributiepanelen en besturingskasten meestal op plekken staan waar niemand ze ziet. Maar het werk dat ze verrichten is onmisbaar in het publieke leven. Bijvoorbeeld in een ziekenhuis om te zorgen dat alles op de operatiekamer werkt zoals het hoort, of in een datacenter waar ze dataracks voeden waarin je bedrijfsgegevens of privéfoto's liggen opgeslagen en die ervoor zorgen dat je online kunt inchecken voor je volgende vlucht. Vanwege de toenemende elektrificering van de maatschappij neemt de vraag naar onze panelen alleen maar toe. We maken ze bovendien steeds smarter om inzicht

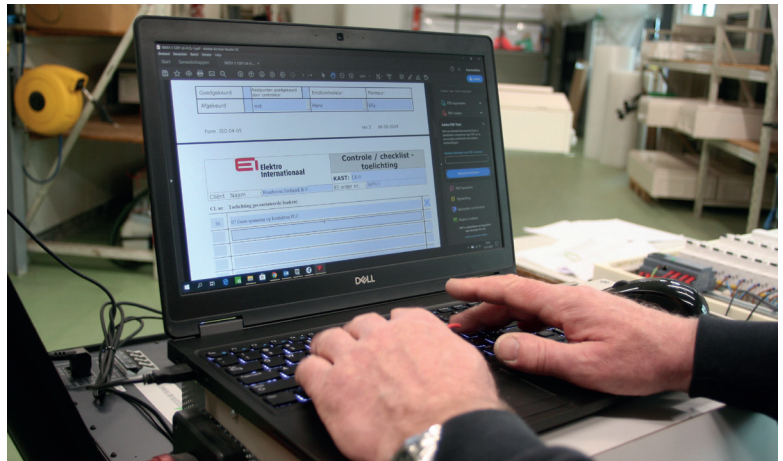
te geven in energieverbruik en te helpen dat zoveel mogelijk terug te dringen. Paneelbouw is dus helemaal van deze tijd.”

VERSMELTING VAN DIGITALISERING EN VAKKENNIS

Om de paneelbouw hangt jammer genoeg vaak nog een zweem van ultieme montage-arbeid. “Maar het vak is de afgelopen decennia steeds verder gedigitaliseerd en geautomatiseerd”, vertelt John. “Zo hebben we alle onderdelen van het productieproces aan elkaar gekoppeld in één systeem dat samenwerkt met het calculatie- en ontwerppakket EPLAN. Er is een continue digitale stroom: van offerte tot eindtest van de distributiepanelen. Natuurlijk is er nog steeds sprake van montage, maar het productieproces van een distributiepaneel of besturingskast is steeds meer een versmelting van digitalisering, automatisering én menselijke vakkennis. De workflow is zó uitgedacht dat deze zo efficiënt mogelijk is. Een werknemer hoeft niet van alle aspecten van het productieproces op de hoogte te zijn. Iedereen heeft zijn eigen taak. Dat kunnen voorbereidende werkzaamheden zijn van het uitpakken en klaarleggen van werkplaatssets of draad op de juiste lengte maken tot mechanische opbouw en elektrische opbouw. En afhankelijk van de taak die je uitvoert, is er wel of geen technische kennis noodzakelijk. Op die manier kunnen we personeel zonder technische achtergrond inzetten, om het gehele productieproces te versoepelen. Dat is vooral handig voor producten die in serie gemaakt kunnen worden en bij pieken in de productie. Maar zelfs bij het bouwen van onze maatwerkpanelen, kunnen we grotendeels leunen op de architectuur van het onderliggende systeem.”

VERSCHILLENDE EXPERTISES

Om een werkproces als dit mogelijk te maken, zijn in de eerste laag wél mensen nodig die een technische achtergrond hebben én ook nog eens in staat zijn



slimme manieren te bedenken om die kennis te vertalen naar een systeem waarmee iedereen eenvoudig overweg kan. John: “Het moderne productieproces vraagt namelijk om verschillende lagen met medewerkers met verschillende expertises. De echte technische kennis binnen het bedrijf komt dus steeds meer in het voortraject te liggen. Daar wordt de architectuur achter het proces bedacht en vastgelegd in een systeem dat steeds verder wordt aangescherpt. Andere collega's voeden het systeem met de juiste inhoud en weer anderen gebruiken het om een project te engineeren.”

“De valkuil is om te denken dat je geen fouten meer kunt maken met een dergelijk automatiseringssysteem”, waarschuwt John. “De automatisering zorgt weliswaar voor een efficiëncyslag in de uitvoering van taken, maar je moet als engineer uiteraard wel je vak verstaan. Want paneelbouw is en blijft mensenwerk. Er liggen dus genoeg uitdagingen binnen ons vak, op alle niveaus.”



DRIVE TOGETHER

MAZDA



NIEUWE MAZDA CX-30 EEN NIEUW GELUID.

Met revolutionaire Skyactiv-X motor:

- Zuinig met groen energielabel B
- Krachtig met 132kW (180pk)
- De nieuwste crossover van Mazda

VANAF € 30.490
RIJKLAAR


OPERATIONAL LEASE
VANAF € 395*

Bij KNOOP
AUTOBEDRIJVEN

Vast en zeker

AUTOBEDRIJF KNOOP MAARSSSEN

Kometenweg 7 | 3606 BD Maarssen | 0346 - 586444

www.knoopweb.nl | 

Mazda CX-30 vanaf € 30.490. Gemiddeld verbruik Mazda CX-30 van 4,4 tot 5,6 liter per 100 km / 22,7 tot 17,9 km per liter / CO2-uitstoot 105 tot 129 g/km. De vermelde NEDC-waarden voor het gecombineerde brandstofverbruik en de CO2-uitstoot zijn terugbepaald naar de waarden overeenkomstig de oude NEDC-testmethodiek. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. *Operational lease vanaf tarief o.b.v. 60 maanden en 10.000 km/jaar, met uiterste registratiedatum 31 maart 2020. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Prijswijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl.

A110S

Intensely Alpine



Maak kennis met de A110 bij Alpine Centre Soestdijk

Deze tweezits coupé met middenmotor is met recht een échte Alpine te noemen. De charme van de originele A110 "berlinette" gecombineerd met de prestaties van een hedendaagse sportauto. De Alpine A110 wordt aangedreven door een 1,8-liter viercilinder turbomotor met 252 pk. In combinatie met het lage voertuiggewicht van 1.080 kg heeft de A110 een uitstekende vermogen-gewichtsverhouding, wat resulteert in een sprint van 0-100 km/u in slechts 4,5 seconden. De Alpine is verkrijgbaar in drie uitvoeringen: Pure, Légende en de S.

Maak een showroomafspraak of plan een proefrit.



Alpine Centre Soestdijk

Nieuwerhoekplein 1, tel. (035) 609 82 90



[alpinecentresoestdijk.nl](https://www.alpinecentresoestdijk.nl)

WOERDEN



Voorstraat 26

60 m²

WOERDEN



TE KOOP



Wipmolenlaan 1

982 m²

WOERDEN



Daggeldersweg 12

370 m² + 77 m²

WOERDEN



Pottenbakkersweg 7A-9

523 m² +
179 m²

LINSCHOTEN



VERHARD
BUITENTERREIN



Omheind buitenterrein ruim 10.000 m²

Korte Linschoten Oostzijde 3

WOERDEN



Straat van Gibraltar 10

Botnische Golf 9A

982 m² + 649 m²

UTRECHT



Technieweg 44

342 m² - 709 m²

UTRECHT



Sophialaan 7

10.826 m²

VIANEN



De Limiet 19

1.400 m² + 596 m²

IJsselstreek
zakelijk 
makelaars in bedrijfsmatig vastgoed

088 makelaar

088 6253522

www.ijsselstreekzakelijk.nl



IJsselstreek
taxaties 
taxateurs voor bedrijfsmatig vastgoed

088 taxatie

088 8292843

www.ijsselstreekzakelijk.nl