

UTRECHT

Jaargang 35 | nummer 3 | oktober 2021

BUSINESS

ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT

oud LONDON HORECA GROEP

'MET BEHOUD VAN
IDENTITEIT NAAR EEN
NIEUWE TOEKOMST'

50 JAAR NIEUWEGEIN
HALVE EEUW
VOORUITGANG

CRUCIALE LOBBY

"REGIO UTRECHT MOET AAN DE BAL BLIJVEN"



—
LUISTER NAAR
—

Licht op legal

—

ONZE TWEEWEEKELIJKSE PODCAST

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

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN | NOTARIAAT



GANZENBORD

Corona. Het voelde een lange tijd als een spelletje ganzenbord. Je begon bij start, je dobbelde, je ging stapje voor stapje vooruit en dat was je ineens weer terug bij af. Uiteindelijk haal je die finish wel, maar je hebt geen idee hoe lang het ellenlange spelletje nog duurt. Dankzij de afgelopen persconferentie was er ineens zicht op die finish. Waar we vorig jaar rond deze tijd nog op strengere maatregelen konden rekenen, mogen we sinds 25 september de gewraakte 1,5 meter regel laten varen. Dat doet toch iets met de mindset van een mens.

Voer voor discussie blijft de gewraakte pandemie ons natuurlijk wel geven. Zo werden de mondkapjes aan het begin van de pandemie nog weggehoond, maar werden ze vervolgens later in het jaar verplicht. Ook de avondklok zorgde voor de nodige commotie, al bleek dat uiteindelijk niet heel veel impact te hebben in de winter.

De discussie die nu oplaait, gaat echter verder. En dan hebben we het natuurlijk over het verplichte coronatoegangsbewijs dat iedereen sinds 25 september nodig heeft om bijvoorbeeld horeca, theater en sportwedstrijden te kunnen bezoeken. Al vrijwel direct rees de vraag wie verantwoordelijk zou moeten zijn voor het controleren en handhaven. Of eigenlijk nog belangrijker: wie draait er op voor de kosten? Enkele horeca-ondernemers hebben aangegeven niet mee te willen werken en niet te gaan handhaven.

Ondertussen rijst de vraag in hoeverre ondernemers de bevoegdheid zouden moeten hebben om te kunnen controleren of hun werknemers gevaccineerd zijn. De Franse regering kondigde in juli al aan dat ze coronavaccinaties zou gaan verplichten voor zorgmedewerkers en mensen die door hun werk in contact komen met risicogroepen. Inmiddels is deze verplichting onder luid protest ingegaan, met schorsing van niet-gevaccineerde zorgmedewerkers als gevolg. Ook in Nederland gaan geluiden op om ondernemers de mogelijkheid te geven om bij hun werknemers te checken of zij zijn gevaccineerd. Weegt het landsbelang en de volksgezondheid op tegen deze inbreuk op privacy?

Het lijkt erop dat corona ons in ieder geval op deze manier nog wel even in haar greep houdt. Inmiddels zijn we wel gewend aan werken op afstand en zien we er ook de voordelen van in. Gecombineerd met het afstemmen van werken op kantoor bereiken we heel langzaam de finish. Stapje voor stapje.

Hartelijke groet,

Teun van Thiel
Hoofdredacteur Utrecht Business
teun@utrechtbusiness.nl



- 6 Oud London Horeca Groep: 'Met behoud van identiteit naar een nieuwe toekomst'
- 10 Huib van Essen over de energietransitie: "We moeten nu gaan leveren"
- 14 Technische partners ondersteunen TechnoHUB: Samen techniek op de kaart zetten
- 17 Column: Zelfstandige of werknemer?
- 18 Samen sterk bij cruciale lobby: "Regio Utrecht moet aan de bal blijven"
- 24 De kunst van het spreken
- 26 Van (bijna) WIA naar gewaardeerde medewerker
- 28 Eindejaargeschenken: beste waardering voor collega's en zakenrelaties
- 30 Kom in beweging met de 5 seconden regel
- 32 50 jaar Nieuwegein: Halve eeuw vooruitgang
- 36 De kracht van samen: Ondernemersvereniging Nieuwegein
- 38 Gezondheidspioniers maken het verschil in Afrika
- 41 Flexwerktips voor ondernemers
- 42 Hans Stegeman (Triodos) over verduurzaming: "Hoe langer we wachten, hoe duurder het wordt"
- 45 Regionale economie toont herstel: de spanning stijgt weer
- 48 De businesskleding van Duetz: 'Je outfit is je visitekaartje'



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 35
oktober 2021, editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Teun van Thiel

REDACTIEMEDEWERKERS
Hans Hajée, Aart van der Haagen

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman, Lianne Cobussen,
Joost Franken

COVERFOTO
Marcel Krijgsman

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

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

www.utrechtbusiness.nl



18



32



38



42



absoluut uniek en heel bijzonder project. We richten ons met name op de 'double income' gezinnen, bourgondische ondernemers en liefhebbers van lekker eten, mooie wijn en gezelligheid. De zaak moet een huiskamer en ontmoetingsplek worden en de bar gaat daarin een belangrijke rol spelen. We willen een plek zijn waar je met vrienden of zakenrelaties afspreekt voor een uitgebreid diner of te genieten van een goed glas wijn of champagne met oesters."

OPPORTUNISME

De overname van de exploitatie van dit monumentale pand is iets dat tekenend is voor de bedrijfsvoering van Oud London. Van Dijk: "We handelen nogal eens uit opportunisme; kansen zien en pakken. Wanneer iets voorbij komt waar we een goed gevoel bij hebben en waarin we mogelijkheden zien, dan pakken we dat aan." Dit begon al in de jaren '70, toen eigenaar Nico Bakker 'Hotel Restaurant Oud London' in Zeist van zijn vader overnam. Hij zag kansen om het restaurant met motel uit te breiden naar een

'JUIST IN CRISISTIJD KOMEN DE MOOISTE KANSEN VOORBIJ'

viersterrenhotel. Vervolgens kwamen er onder andere vergaderzalen en wellnessfaciliteiten met een zwembad bij en heeft het uiteindelijk de vorm gekregen die het nu is. We werken ook veel samen met onze bureaus van de KNVB. Zo zijn we sinds kort partner van de KNVB met ons 'Home of Jong Oranje', een deel van het hotel is ingericht als huiskamer voor de spelers van Jong Oranje."

EIGEN SIGNATUUR

Het bleef echter niet bij 'enkel' het uitbreiden van de bestaande locaties. In de booming golfjaren '90, breidde Oud London uit met de overname van een golfbaan in Alkmaar, in 2002 werd gestart met een cateringbedrijf, restaurant Hermitage en in 2016 ook Slot Zeist. De OLHG exploiteert tevens het Grand Café bij begraafplaats/crematorium Bosrust. "Het unieke aan onze bedrijven is dat ze elk een eigen signatuur hebben, een unieke uitstraling en een eigen 'brand', we zijn geen ketenbedrijf met filialen. Aan de voorkant ziet niemand dat hetzelfde bedrijf er achter zit, maar aan de achterkant zit het heel slim in elkaar. De kracht zit in de backoffice van de organisatie: de admi-

nistratie, HRM, marketing, sales en niet te vergeten de directievoering. Hierdoor kan de bedrijfsleiding van de locaties afzonderlijk zich echt bezighouden met de voorkant van het bedrijf en zich richten op kwaliteit en gastvrijheid."

HET GOUD IN JE BEDRIJF

Uitblinken in gastvrijheid is iets waar Oud London zich in wil onderscheiden. Van Dijk: "Wat ondernemers zich moeten beseffen, is dat de mensen op de vloer het goud zijn voor je bedrijf. Vaak wordt het gezien als de hoogste kostenpost, maar wij kijken daar anders naar. Voor ons is het de meest waardevolle 'asset'. Zorg dat je mensen een idee hebben waar het over gaat. Wij organiseren

bijvoorbeeld DNA-bijeenkomsten voor elke nieuwe medewerker. Of dit nu een nieuwe hotelmanager of een afwashulp is. We nemen hen mee in onze normen en waarden, waar we voor staan, hoe we met elkaar omgaan en hoe onze geschiedenis in elkaar zit." De medewerkers van Oud London krijgen zelf de mogelijkheid om eigen wijn te maken, een project dat onlangs heeft geleid tot een gouden en zilveren medaille in de Wijnkeuring van de Lage Landen 2021. Van Dijk: "We maken dus wel even de allerbeste rode wijn van Nederland en België." Ook hierin geldt dat iedereen daar aan mee mag doen, dus niet alleen de sommelier. We zijn nu een Academy aan het oprichten, waar



we - samen met onze leveranciers - onze medewerkers iets extra's kunnen bieden: een barista-workshop, druiven plukken of een dag meelopen met de horecaslager bijvoorbeeld. Dit doen we ter educatie, maar ook omdat het je medewerkers een ervaring meegeeft. We willen onze mensen instrumenten aanreiken om te gebruiken én het werk leuk te maken, waarmee we ook voor de gast waarde kunnen toevoegen. Daarmee houden we onze mensen gemotiveerd en kunnen we nieuwe medewerkers aan ons binden. En die nieuwe medewerkers heeft ook Oud London hard nodig, nu de bezetting en bestedingen in onze bedrijven ronduit goed zijn." Verwoerd: "Onze mensen komen nu ook uit de lockdown. Dat betekent dat ook zij moeten schakelen van heel rustig naar ongelofelijk actief, dat kan leiden tot psychische druk of lichamelijke klachten. De uitdaging voor ons wordt ook hoe we daarmee omgaan. Hoe houd je de mensen gezond en gemotiveerd? We hebben daar aandacht voor, we polsen regelmatig hoe het gaat. Daarnaast zorgen

we ervoor dat de beloning goed is en waken we voor de vrije tijd."

DIRECTIETANDEM

Nu de DGA, Nico Bakker, bijna de leeftijd van 78 bereikt, is het tijd om een stap terug te doen en bestuurstaken uit handen te geven. Verwoerd: "Erik en ik springen op de directietandem en nemen vanaf begin volgend jaar alle bestuurstaken binnen

'DE MENSEN OP DE VLOER ZIJN HET GOUD VOOR JE BEDRIJF'

de groep over." Van Dijk: "We werken al een lange tijd voor Oud London en kennen de normen en waarden erg goed, die houden we dan ook graag in stand. Dit gaat heel erg over continuïteit, kwaliteit, loyaliteit en betrouwbaarheid. We gaan dit zeker



doortrekken de toekomst in, naar onze gasten, medewerkers en leveranciers.” Met Erik als Algemeen Directeur en Dorine als Directeur Bedrijfsvoering weten ze elkaar voor 100% aan te vullen. Verwoerd: “Bij mij is iets weloverwogen doen altijd beter, dat komt ook door mijn financiële achtergrond. Liever weloverwogen keuzes dan een sprong in het diepe. Toch hebben we die sprong ook nodig om onderscheidend te blijven.”

CONTINUÏTEIT

Met het huidige DNA zetten Dorine en Erik het bedrijf voort, maar wel met een eigentijds tintje. Van Dijk: “Op dit moment zitten we in een transitie waarbij wij het bedrijf de verdere toekomst in gaan leiden, met voor ons als speerpunt dat we het familiebedrijf zullen continueren. In de horeca zie je niet veel familiebedrijven meer. Veel eigenaren leggen het bijltje erbij neer en stoppen of worden opgeslokt door grote ketens. Als familiebedrijf blijf je altijd geneigd verder vooruit te kijken. Dat betekent dat je open staat voor kansen die op de langere termijn interessant kunnen zijn. De exploitatie van de grote zaal van de sociëteit is hier een goed voorbeeld van. Juist in een moeilijke crisisperiode komen de mooiste kansen voorbij. Een beetje tegendraads ondernemen dus. Ondernemerschap is heel belangrijk in onze organisatie, wij als directie voelen ons ook echt ‘ondernemers in loondienst’. We hebben geen blauwdruk gekregen hoe het bedrijf te runnen, maar er is ruimte voor nieuwe initiatieven, met oog voor kwaliteit, gastgerichtheid en hospitality.”

BELANGEN

Vernieuwend en vooruitstrevend, maar altijd met behoud van de eigen identiteit. Of het nu gaat om een nieuwe directie, die de legacy van Nico Bakker blijft voortzetten, een nieuwe locatie -met een historische betekenis-, of catering inzetten op iconische, museale plekken. Wat Oud London onderscheidend maakt, is de mogelijkheid om in complexe, vaak monumentale omgevingen met meerdere gebruikers goed te acteren. Van Dijk: “Waar meerdere - culturele, maatschappelijke en commerciële - belangen een rol spelen, vaak in combinatie met een locatie met grandeur, met de sociëteit als aansprekend voorbeeld, kunnen wij goed aanvoelen waar de behoefte van de gebruikers liggen. Dit begon als businessmodel in 2004, toen musea en andere culturele instellingen door het dichtdraaien van de subsidiekransen ineens commercieel moesten denken. Wij zijn ingesprongen om de prachtig mooie



ruimtes te verhuren voor besloten groepen. Met de zaalhuur die wij afdroegen, kon in onderhoud blijvend voorzien worden, en de horeca-omzet was voor ons. Van daaruit hebben we geleerd hoe het is om met meerdere belangen in locaties te acteren. Dit zullen we ook bij de sociëteit voortzetten, waar de eigenaar de mogelijkheid behoudt om hier activiteiten te organiseren, maar we het ook openstellen voor het grotere publiek.”

DUURZAAMHEID

Van aandacht voor de verschillende belangen, komen we automatisch uit op de ontwikkelingen die vanuit de markt op den duur een belangrijke rol gaan spelen. Van Dijk: “Eén van de belangrijkste, uitdagende ontwikkelingen is wel duurzaam en verantwoord ondernemerschap. Het besef over klimaat en CO2-uitstoot zit in een stroomversnelling en de consu-

ment maakt hierin keuzes, veel meer dan een paar jaar geleden. Dat betekent voor ons dat wat we hier gaan doen meer lokale betekenis gaat krijgen. Is het nog wel verstandig om een fles wijn de hele wereld over te laten vliegen, als je dit ook zelf kunt maken in de Betuwe en daar ook nog een prijs mee wint? En waarom een stuk biefstuk uit Uruguay laten komen, in plaats van een boer uit de buurt? Dit is wel iets dat sterk speelt, niet alleen vanuit onze eigen motivatie een maatschappelijke betrokkenheid, maar ook omdat de gast er steeds meer naar vraagt, ook op het gebied van vegetarisch en vegan.”

Grand Bar-Restaurant de Vereniging opent naar verwachting op 1 februari 2022 haar deuren aan de Mariaplaats 14 te Utrecht. Kijk voor meer informatie over Oud London en haar locaties op www.oudlondon.nl





GEDEPUTEERDE HUIB VAN ESSEN OVER DE ENERGIETRANSITIE

“WE MOETEN NU GAAN LEVEREN”

De Provincie Utrecht speelt een cruciale rol bij de energietransitie. Als schakel tussen landelijke overheid en gemeenten, als (mede)verantwoordelijke voor de keuze van locaties voor duurzame energieopwekking. En als aanjager van innovatie. “De afspraken uit het Klimaatakkoord zijn duidelijk, het bijhorende tijdspad staat vast,” stelt gedeputeerde Huib van Essen. “Met elkaar moeten we nu gaan leveren.”

Na een studie Technische Natuurkunde was Huib van Essen werkzaam bij KPN en CE Delft, een adviesbureau op het gebied van energie, transport en grondstoffen. In 2015 werd hij namens GroenLinks lid van de Utrechtse Provinciale Staten. In het huidige provinciebestuur dat in 2019 aantrad, is Van Essen gedeputeerde met in portefeuille onder meer ruimtelijke ontwikkeling, energietransitie en klimaat.

HET ECHTE WERK

“Dat de klimaatverandering reëel is, ervaren we steeds vaker aan den lijve,” aldus Van Essen. “Het beperken van de opwarming is een van de grootste opgaven waar onze samenleving voor staat. Daar hoop ik in deze functie een bijdrage aan te leveren.” Bij de klimaatverandering en energietransitie zijn nationale en Europese regels en financiële prikkels belangrijk. “Maar uiteindelijk moeten bedrijven, inwoners en maatschappelijke organisaties het echte



werk doen. Als schakel tussen landelijke en lokale ontwikkelingen, tussen Den Haag en de individuele gemeenten speelt de Provincie daarbij een belangrijke rol.”

CRUCIAAL MANDAAT

Bij de energietransitie hebben politiek en bestuur een cruciaal mandaat. De uitspraak van de rechter in de door Milieudefensie aangespannen rechtszaak tegen Shell kan in dat kader gezien worden als *wake-upcall*. “Nederland is op een aantal gebieden goed bezig. Over het algemeen zijn we echter te terughoudend, bijvoorbeeld met investeringen in de energietransitie. De gerechtelijke uitspraak is een signaal

dat het niet snel genoeg gaat. Het is een oproep aan overheden om in het collectieve belang onze maatschappelijke verantwoordelijkheid te nemen. De ambities in het Klimaatakkoord en de opgeschroefde Europese doelstellingen vormen een goed kader. We moeten staan voor die opgaven; het is nu aan ons om te leveren.”

CRUCIAAL THEMA

Regelmatig besteedt Utrecht Business aandacht aan de energietransitie en de consequenties ervan voor ondernemers en bedrijven in Midden-Nederland. In een langlopende artikelenreeks geven vertegenwoordigers van een brede selectie stakeholders hun visie op dit cruciale thema.

RES

De Provincie heeft een belangrijke rol in het ruimtelijk domein. “Als het gaat om locaties voor de opwekking van zon en wind hebben wij grote invloed op wat op een bepaalde locatie kan en wat niet.” Gemeenten, provincies en waterschappen werken samen aan de Regionale Energie Strategie, kortweg RES. In deze documenten maken de dertig Nederlandse energieregio's keuzes voor het opwekken van duurzame elektriciteit via zon en wind op land. Ook geeft de RES aan met welke warmtebronnen wijken en gebouwen van het aardgas af kunnen. Binnen de provincie Utrecht zijn er drie RES'en: U16, Amersfoort en Foodvalley. “De RES geeft aan hoe de doelstellingen uit het Klimaatakkoord per 2030 gerealiseerd zullen worden. Binnen de RES wordt ook gekeken naar de warmtetransitie, dus hoe aardgas kan worden vervangen door duurzame energie om gebouwen te verwarmen. Dat deel is op dit moment minder ver ontwikkeld dan het tweede onderwerp uit de RES: het opwekken van zonne- en windenergie.”

FELLE REACTIES

De keuzes van mogelijke locaties hiervoor brachten veel tweeweg. Spandoeken tegen de plaatsing van windmolens zijn inmiddels een vertrouwd gezicht. “Dat er reacties komen, is niet verwonderlijk. Wel maakt de felheid ervan een inhoudelijk debat soms lastig.” Er zijn volgens Van Essen veel voorbeelden waarbij de opwekking van groene energie prima ingepast is in de omgeving. “Zeker, een windmolen van 250 meter heeft impact op het landschap. Je ziet ze van grote afstand. In deze provincie is het aantal windmolens nog heel beperkt, maar er zullen er meer komen. Ze zijn simpelweg nodig om de klimaatdoelstellingen te halen.”

KNOPEN DOORHAKKEN

Gefotoshopte beelden van windmolens geven niet altijd een realistisch beeld. “Daarom ontwikkelde de Provincie een tool die visualiseert hoe een windmolen een plek krijgt in het landschap. We hebben niet de illusie dat dit alle bezwaren wegneemt. Bedenk daarbij wel dat ruimtelijke ontwikkelingen altijd op weerstand stuiten. Bij het opwekken van windenergie maar ook bij de komst van een nieuw bedrijventerrein. Uiteraard nemen wij de zorgen over gezondheidsaspecten van windmolens serieus. Maar onze opdracht is om na een zorgvuldig proces met inhoudelijke afwegingen de rug recht te houden en knopen door te hakken. Daarvoor staan wij aan de lat.”

SUPPORT VOOR COÖPERATIES

Sommige gemeenten zijn al concreet over hun aandeel in de opgaven uit het Klimaatakkoord. “Bij andere zorgt de RES nu voor een versnelling. Door de verschillende fasen varieert ook de mate van participatie van burgers en bedrijven. Naarmate de plannen concreter worden, moet hier meer aandacht voor zijn. Zo is het belangrijk dat omwonenden kunnen profiteren van duurzame opwek. Daarom ondersteunt de provincie lokale energiecoöperaties met raad, daad en financiële middelen.”

HAAST IS GEBODEN

Als de besluitvorming over de RES is afgerond, worden de plannen per gemeente verder uitgewerkt. Daarbij staat de nodige druk op de ketel. “In het Klimaatakkoord is afgesproken dat de locaties voor opwekking in 2025 ruimtelijk zijn vergund. Dit betekent dat alles in de tweede helft van 2022 zo concreet moet zijn dat de vergunningstrajecten kunnen starten. De vaart erin houden is dus zeker geboden.”

FLOREREN DOOR INNOVEREN

Van Essen benadrukt de economische kansen van de energietransitie. “PV-installaties, windturbines, warmtenetten; vrijwel alles wat nodig is, wordt door bedrijven gerealiseerd. Dat levert veel werkgelegenheid op.” Los van deze economische kansen vereist de

THEATER

Huib van Essen volgde een acteursopleiding en had een eigen theatergezelschap. “Het is een passie die zeker raakvlakken heeft met mijn huidige functie. Ook de politiek is een theater waarbij het draait om het raken van mensen. Verder moet je op beide podia goed kunnen luisteren en reageren op anderen, en tegelijkertijd de eigen lijn scherp in de gaten houden. De ervaringen als acteur komen in mijn politieke rol dus zeker van pas.”

1000 m² INSPIRATIE

VLOEREN EN RAAMBEEKLEDING

VLOERKLEDEN



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



Luxaflex®

Gallery shop

VLOERBEDEKKING EN VLOEREN

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

In onze harde **vloerenhoek** showen wij onze collectie parket, laminaat en PVC van o.a. de merken Meister, Therdex, NI label, Quickstep, Mflor, Moduleo en Hollandsche vloeren.

RAAMBEEKLEDING EN BINNENZONWERING

In onze **binnenzonweringsshop** met daarin de merken Luxaflex®, BeCe, NL-Label en Jasno Shutters, laten wij de diverse stijlen en mogelijkheden demonstratieklaar zien.

In onze grootse **gordijnenafdeling** vind je tientallen showgordijnen en vele stalen van de merken Eijffinger, JAB, Kobe, Artelux, dePloeg, Kendix en NIlabel.

De voordelen van
Vocking Interieur:

- grootse keuze
- duidelijk advies
- vakkundige stoffeersders
- CBW erkend



interieur
VOCKING
vloeren & raambekleding

PVC-vloeren

Marmoleum

Vloerkleden

Shutters

Parket

Vinyl

Tapijt

Binnenzonwering

Gordijnen

Behang

Laminaat

Matten

Horren



Ambachtsweg 1 3433 PR Nieuwegein T. 030 6054216 www.vockinginterieur.nl Gratis parkeren



Slim&Duurzaam



vandenpol.com

van
den
POL
elektrotechniek



Spandoeken tegen de plaatsing van windmolens zijn een vertrouwd gezicht (foto Maarten Zeehandelaar/Shutterstock.com).

energietransitie ook een verduurzamingslag van processen, productiemiddelen en huisvesting. Soms komen beide elementen samen. “Recent bezocht ik Damsteegt Waterwerken in Meerkerk. Zij maken onder meer bruggen, steigers en damwanden. Dit bedrijf heeft de slag gemaakt naar een circulair ontwerp met lichtere materialen en hergebruik van gesloopte bruggen. Zo is minder grondstof nodig en neemt de CO2-footprint af. Een prima manier om duurzaamheid en kwaliteit te verbinden. Met deze innovatie floreert het bedrijf. Dergelijke voorbeelden zien we steeds meer in onze provincie.”

SLIM COMBINEREN

Bedrijven worden op verschillende manieren ondersteund bij hun duurzame ambities. “Een toekomstbestendige leefomgeving is een van de speerpunten van de ROM. De regionale ontwikkelingsmaatschappij adviseert bij business development, de ontwikkeling van producten en diensten die bijdragen aan de energietransitie. Ook

BEVLOGEN INSPIREREN

Bij de energietransitie kunnen bevlogen personen anderen inspireren en tot handelen brengen. “Dan denk ik bijvoorbeeld aan Herman Wijffels en Ruud Koorstra,” zegt Huib van Essen. “Zij zijn al decennialang betrokken bij het onderwerp. Ook de mensen achter Urgenda hebben veel impact en dragen bij aan de opschaling. Vanuit mijn vorige baan noem ik Carola Wijdoogen, nu directeur van de Sustainability University. Als directeur Duurzaam Ondernemen bij NS was zij destijds gedreven bezig met de verduurzaming van mobiliteit. Verder Europarlementariër Bas Eickhout van mijn eigen partij. Gedreven en kundig. Hij heeft de term industriepolitiek van een nieuwe, duurzame lading voorzien.”

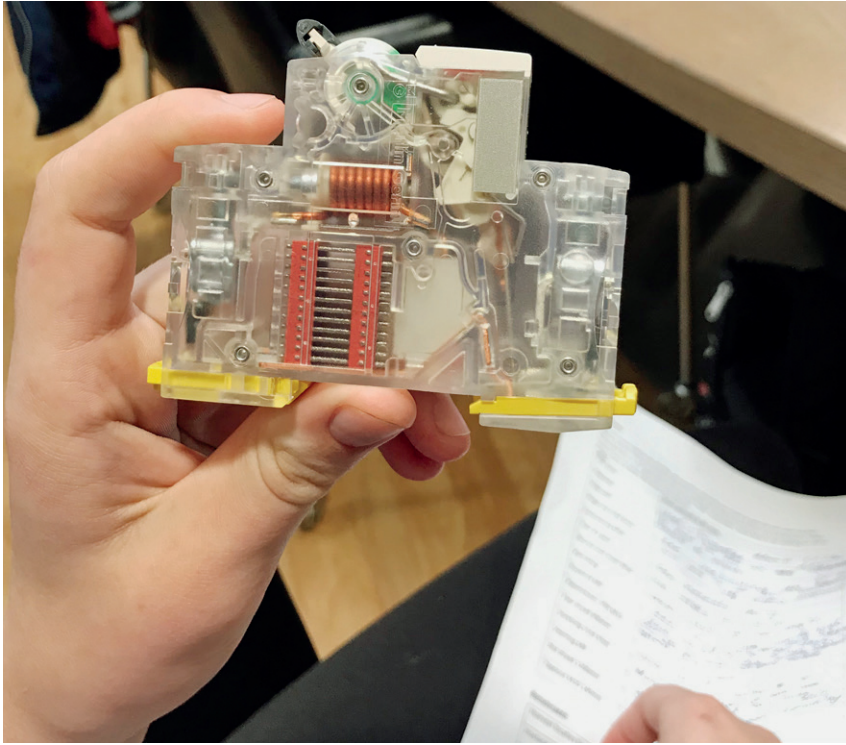
bij financiering speelt de ROM een rol.” Van Essen wijst verder op het Energiefonds Utrecht. “Dat helpt onder meer bij de financiering van PV-installaties. Daar is zeker winst te halen; veel bedrijfsdaken zijn nog leeg.” Grootverbruikers van energie zijn al geruime tijd verplicht om besparende maatregelen te nemen met een terugverdiendtijd tot vijf jaar. “De Utrechtse aanpak hierbij draait niet om handhaving alleen. De overheid stelt zich echt op als partner door verplichtingen zoveel mogelijk in te zetten tot voordeel

van het bedrijfsleven. Bijvoorbeeld door de voor verduurzaming benodigde middelen slim te combineren met andere investeringen.”

COREBUSINESS

Volgens de gedeputeerde zien steeds meer bedrijven de urgentie van de klimaatverandering. “Zij nemen hun verantwoordelijkheid en komen in actie. Als gevolg daarvan wordt het alsnog vanzelfsprekend dat je duurzaam werkt en handelt. Het is geen bijzaak maar moet onderdeel zijn van de corebusiness. Gebeurt dat dan biedt de energietransitie tal van kansen.”

Naast het wegnemen van belemmeringen moeten overheden daarbij zorgen voor een *level playing field*. “Een andere cruciale rol is het stimuleren van innovatie bij bedrijven. Want daar moeten de oplossingen vandaan komen.” Van Essen is positief gestemd. “Als iedereen zijn deel van de opdracht op zich neemt en de gedragsverandering nog meer vaart krijgt, gaat het ons lukken om de energietransitie te laten slagen.”



TECHNISCHE PARTNERS ONDERSTEUNEN DE TECHNOHUB

SAMEN TECHNIEK OP DE KAART ZETTEN

Er is in de Nederlandse maakindustrie een tekort aan technisch opgeleid personeel. Daarnaast ontwikkelt de techniek zich ook nog eens razendsnel. Hoe maak je (jonge) mensen nu enthousiast voor de techniek en hoe zorg je dat hun kennis net zo hard vooruit gaat als de branche? Hoe maak je (jonge) mensen nu enthousiast voor de techniek en hoe zorg je dat hun kennis net zo hard vooruit gaat als de branche?

Dit zijn vragen waar bedrijven in de elektrotechnische branche een antwoord op proberen te vinden door praktijkervaring en kennis te delen met onderwijsinstellingen en aan te haken bij lokale initiatieven op het gebied van techniek. Mooi voorbeeld daarvan is de samenwerking van Elektro Internationaal en Schneider Electric in de TechnoHUB in Woerden.

De TechnoHUB is een leeromgeving waar basisschoolleerlingen, middelbare scholieren en mbo-studenten, maar ook zij-instromers en medewerkers van bedrijven, kennis krijgen van de nieuwste technieken op het gebied van motorvoertuigen en logistiek, installatie en elektrotechniek, bouw, wonen en interieur én metaal, mechatronica en robotica. Marlouis Birkhoff, directeur van de TechnoHUB:

“Door het aanbieden van technisch onderwijs in de TechnoHUB proberen we om de instroom van leerlingen in het technisch onderwijs te bevorderen. We willen de interesse in de techniek aanjagen met interessante lessen en de nieuwste technische machines. Technoeten zijn immers onmisbaar en er komt alleen maar meer vraag naar technische mensen in de toekomst.”

INVESTEREN IN NIEUWE GENERATIE

John Mooij, commercieel directeur van Elektro Internationaal, herkent de uitdagingen waar ook de elektrotechnische sector mee te maken heeft. ‘De energieverdelers die wij produceren staan aan de basis van ziekenhuizen, datacenters en industrie. Er is door de toenemende vraag naar elektriciteit steeds

mee vraag naar onze producten. En daarbij wordt de techniek die erin zit steeds slimmer. We moeten investeren in een nieuwe generatie elektrotechnici en proberen jonge mensen te interesseren in en te binden aan het vak van paneelbouw. We moeten techniek bij jongeren op de kaart te zetten. Dat doen we al door als erkend leerbedrijf stageplekken aan te bieden en snuffelmiddagen te organiseren. Toen door de TechnoHUB werden benaderd om te helpen invulling te geven aan het initiatief, was het voor ons een logische stap om de verdeelpanelen voor de elektrotechnische installatie van het pand te sponsoren. En ook om onze partner Schneider Electric erbij te betrekken.'

TERUGGEVEN AAN DE MAATSCHAPPIJ

Al bijna 40 jaar bouwt Elektro Internationaal energieverdelers met componenten uit de product range van Schneider Electric, wereldleider in energiebeheerssystemen. Debby Slofstra, directeur van Schneider Electric Nederland: "Het partnership dat wij in de afgelopen decennia met Elektro Internationaal hebben opgebouwd, willen wij natuurlijk ook voortzetten op andere gebieden dan fabricage en productontwikkeling. We zijn 1,5 jaar geleden dan ook graag samen in gesprek gegaan om te kijken op welke manier we het beste een bijdrage zouden kunnen leveren aan de TechnoHUB. Onder andere door het beschikbaar stellen van materialen en uitleg over hoe daar mee om te gaan. Als groot Nederlands bedrijf mag er toch wel van je worden verwacht dat je iets teruggeeft aan de maatschappij. Niet alleen in duurzaamheid - we zijn zojuist uitgeroepen tot het

meest duurzame bedrijf ter wereld - maar ook op het vlak van educatie."

STAGES, PILOTS EN GASTCOLLEGES

"Wat ons vooral opvalt," vervolgt Debby haar verhaal "is dat scholen op alle leerniveaus veel beter zouden kunnen samenwerken om techniek in het onderwijs te laten aansluiten op wat in de praktijk zo nodig is. Om daarbij te kunnen helpen willen we vanuit Schneider Electric kennis delen. We hebben al een aantal onderwijsinstellingen op Hbo- en Wo-niveau 'geadopteerd' om er 3 dingen te kunnen

"WE MOETEN INVESTEREN IN EEN NIEUWE GENERATIE ELEKTROTECHNICI EN PROBEREN JONGE MENSEN TE INTERESSEREN IN EN TE BINDEN AAN HET VAK VAN PANEELBOUW"

doen. Ten eerste stageplekken binnen ons bedrijf inrichten voor studenten, want in de praktijk leer je toch het best wat er in de elektrotechnische branche van je wordt verwacht. En iemand die stage heeft gelopen bij je bedrijf, wil er in de toekomst misschien terugkomen voor een leuke baan. Ten tweede willen we project-pilots draaien, zoals recent het bouwen van slimme woningen samen met studenten van de Hogeschool Utrecht. Daar leren wij van én de studenten leren wat er in de

praktijk bij komt kijken. En last but not least willen we onze kennis delen door onze technische mensen gastcolleges te laten geven. In de TechnoHUB kunnen we dit soort activiteiten nu ook aanbieden op Mbo-niveau."

INSPIRATIE VINDEN

De 'uitbetaling' van de investering in de techneuten van de toekomst laat misschien nog op zich wachten, maar er is zeker directe wederkerigheid in de dealname aan de TechnoHUB. "Wij kunnen op onze beurt gebruik maken van de faciliteiten voor bijvoorbeeld trainingen van onze relaties of eigen personeel", noemt Debby als voorbeeld. "Het mes snijdt dus aan twee kanten." Dat bevestigt John Mooij: "De TechnoHUB biedt bedrijven uiteenlopende interessante cursussen en workshops via de partnerbedrijven. Op die manier kunnen we ook binnen onze eigen organisatie up-to-date blijven én inspiratie vinden voor technische ontwikkelingen. Zo gaan we samen op alle fronten vooruit in de techniek."

Meer informatie:

Elektro Internationaal
Pommolenlaan 17
3447 GK Woerden
(0348) 420540
www.elektrointernationaal.com

Schneider Electric Nederland
Taurusavenue 133
2132 LS Hoofddorp
(023) 5124124
www.se.com/nl





WEET JE EIGENLIJK WEL WAT VERZUIM KOST?

Uit een onderzoek van TNO is gebleken dat 71% van de werkgevers de kosten van verzuim te laag inschat. Werkgevers schatten gemiddeld in dat een zieke werknemer 143 euro per dag kost. In werkelijkheid kost een verzuimende medewerker tussen de 250 en 400 euro per dag. Naast de kosten van loondoorbetaling gaat dit om kosten voor vervangend personeel, arbodienstverlening, begeleiding en re-integratie van een zieke medewerker. Dit laat dus nog buiten beschouwing dat een werknemer ook een verdien capaciteit heeft die niet benut kan worden door de organisatie.

Het is misschien wel zo dat de onwetendheid over de kosten samenhangt met de misvatting dat veel verzuim een kwestie van geluk en pech is. Waarom zou je je verdiepen in een probleem waar je geen invloed op uit kunt oefenen? Maar als je bedenkt dat Arboned heeft berekend dat 65% van al het verzuim een psychische oorzaak heeft, is er dan geen enkele manier waarop je als werkgever deze mentale gezondheid kunt bevorderen?

Het antwoord is inmiddels al door vele organisaties gegeven. Door te investeren in vitaliteit, gesprekken te voeren over belastbaarheid en preventief interventies aan te bieden aan de werknemers, wordt verzuim teruggedrongen. Naast de enorme besparing levert dit werkgevers, werkplezier, loyaliteit, een beter product en een goede sfeer op.

Natuurlijk kun je bestaand verzuim verkorten door goede begeleiding in te schakelen. De echte besparing kun je behalen door al daarvoor de juiste stappen te zetten. Wil jij voor jouw organisatie de impact van mentaal verzuim verlagen? Neem dan contact op voor een gratis adviesgesprek.

Reinoud Prins, medeoprichter en coach Liberi Coaching

www.liberi.nl
info@liberi.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



mr. Renske Warnaar
 Van Benthem & Keulen Advocaten & Notariaat
 e-mail: renskewarnaar@vbk.nl
 telefoon: +31 30 25 95 528

ZELFSTANDIGE OF WERKNEMER?

De vraag of een overeenkomst kwalificeert als arbeidsovereenkomst of overeenkomst van opdracht, laat zich niet eenvoudig beantwoorden en is al jaren onderwerp van discussie. In deze column worden verschillende ontwikkelingen rondom de kwalificatie van de overeenkomst besproken.

HANDHAVINGSMORATORIUM WET DBA VERLENGD

Met de invoering van de Wet DBA in 2016 werd de zogeheten VAR afgeschaft, met als doel om schijnzelfstandigheid tegen te gaan. Door kritiek werd kort daarna besloten dat de Belastingdienst tijdelijk niet zou handhaven.

Onlangs hebben minister Koolmees en staatssecretaris Vijlbrief van Sociale Zaken en Werkgelegenheid aangekondigd dat het zogeheten 'handhavingsmoratorium' wordt verlengd tot een volgend kabinet daarover anders beslist. Dit betekent dat de Belastingdienst bij het toezicht op arbeidsrelaties (in het kader van loonheffingen) voorlopig niet repressief zal handhaven, tenzij sprake is van 'kwaadwillendheid' of als aanwijzingen van de Belastingdienst niet binnen een redelijke termijn worden opgevolgd.

WEBMODULE BEOORDELING ARBEIDSRELATIES

Op 11 januari 2021 is de pilot van de "Webmodule Beoordeling Arbeidsrelaties" gestart. De online vragenlijst kent verschillende uitkomsten: 1) er is sprake van een (fictief) dienstverband, 2) er mag buiten een dienstverband gewerkt worden (door een zelfstandige) of 3) een geval is te complex, waardoor via de webmodule geen indicatie kan worden gegeven. Uit een recente evaluatie volgde dat de webmodule op dit moment in 70% van de gevallen duidelijkheid geeft over de kwalificatie van de arbeidsrelatie. Het is aan het volgende kabinet om te besluiten over de invoering van de webmodule.

RECHTSPRAAK

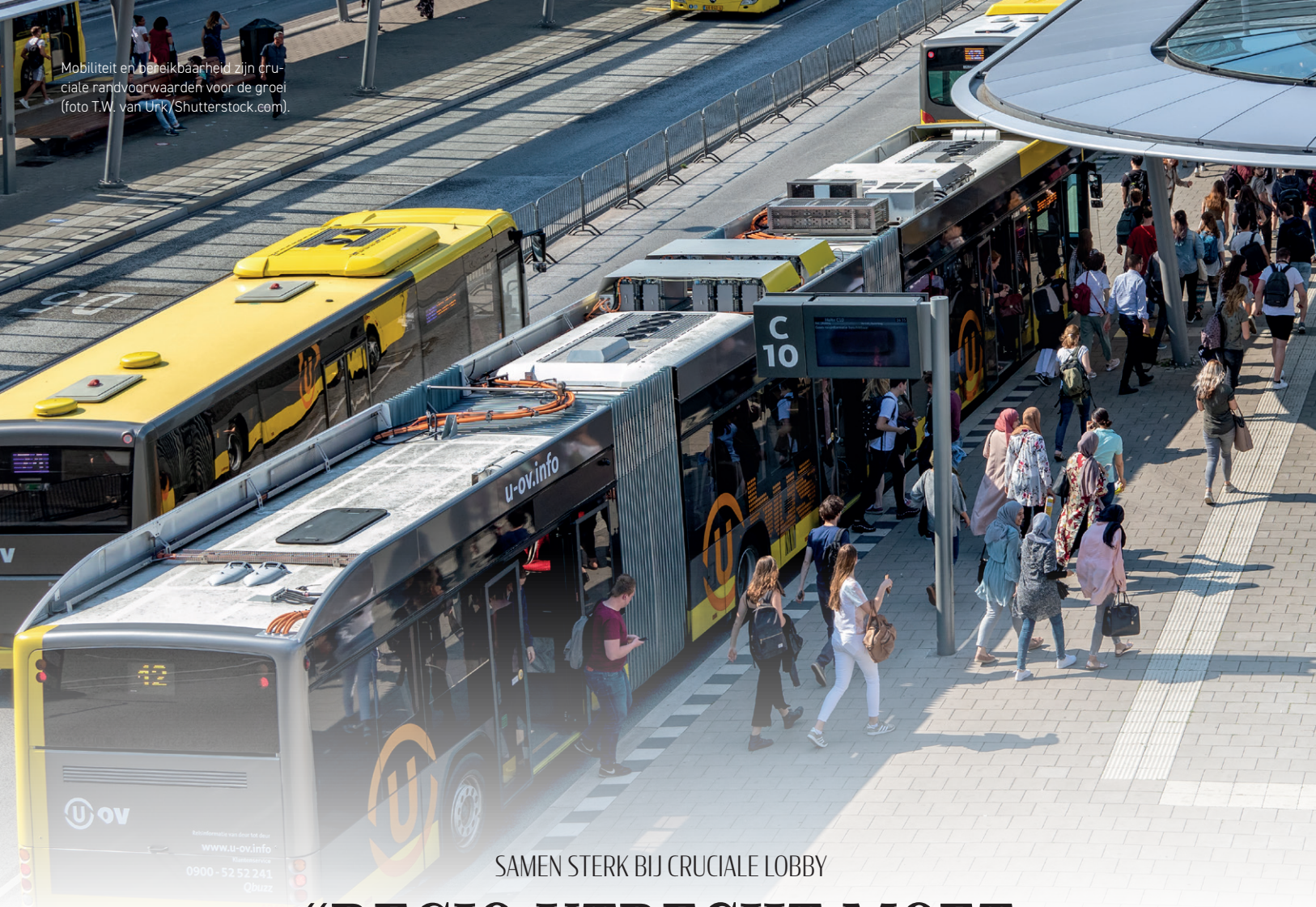
Ook in de rechtspraak is er veel te doen om de kwalificatie van arbeidsverhoudingen. Zo oordeelde de Hoge Raad op 6 november 2020 dat de partijbedoeling niet (meer) van belang is bij de kwalificatie van een overeenkomst, maar dat het erom gaat of - gelet op de gemaakte afspraken en de wijze waarop in de praktijk wordt samengewerkt - wordt voldaan aan de drie karakteristieke elementen van de arbeidsovereenkomst (arbeid, loon en gezag).

Daarnaast heeft het Hof Amsterdam op 16 februari 2021 geoordeeld dat de maaltijdbezorgers van Deliveroo werknemers zijn en geen zelfstandigen, omdat alle drie de karakteristieke elementen van een arbeidsovereenkomst aanwezig zijn. Op 13 september 2021 oordeelde de Rechtbank Amsterdam hetzelfde ten aanzien van Uber-chauffeurs in Nederland.

SER-ADVIES

Tot slot is op 2 juni 2021 het Ontwerpadvies Sociaal-economisch beleid 2021-2025 door de SER gepresenteerd. In dit advies worden door werkgevers- en werknemersorganisaties maatregelen voorgesteld om de arbeidsmarkt te hervormen. Om schijnzelfstandigheid tegen te gaan is in het SER-advies een rechtsvermoe- den van werknemerschap opgenomen op basis waarvan het aan de opdrachtgever is om te bewijzen dat een zelfstandige die minder dan € 30 á € 35 per uur verdient géén werknemer is.

Mobiliteit en bereikbaarheid zijn cruciale randvoorwaarden voor de groei (foto T.W. van Urk/Shutterstock.com).



SAMEN STERK BIJ CRUCIALE LOBBY

“REGIO UTRECHT MOET AAN DE BAL BLIJVEN”

Inwoners ervaren de provincie Utrecht als een aangename plek om te wonen en te werken. De kwaliteit van leven is hoog. Uitdaging is om die kwaliteit te behouden bij de groei van de komende decennia. Dat vereist forse investeringen in mobiliteit en bereikbaarheid. Om het Rijk daarvan te overtuigen, is een eendrachtige regionale belangenbehartiging cruciaal. Vertegenwoordigers van Provincie, VNO-NCW en Universiteit Utrecht schetsen de status quo van de regionale lobby.

“CONSEQUENTE COLLECTIEVE BOODSCHAP WERPT VRUCHTEN AF”

Janna Groot is senior adviseur bestuur en public affairs bij de Provincie Utrecht. Haar focus ligt in Den Haag; een collega in Brussel richt zich op de provinciebelangen in Europa. “Mijn aanspreekpunten bevinden zich vooral in het politieke en maatschappelijke veld.” Daarbij heeft corona veel impact. “Normaal zijn er bijeenkomsten waar je tal van mensen spreekt. Al deze netwerkeven-

menten zijn weggevallen. Dat vereist een andere manier van communiceren.”

ALTIJD IN DIALOOG

Samenwerking is een tweede natuur voor de Provincie. “Als middenbestuur zijn wij altijd in dialoog met Rijk en gemeenten. Het is een voorwaarde voor ons functioneren.” Die samenwerking is provinciegrensoetkend. “Als opgaven erom vragen, trekken we samen op met de regio Foodvalley of Gooi en Vechtstreek.” Voor een succesvolle belangenbehartiging bij het Rijk is een brede verbinding met stakeholders van essentieel belang, benadrukt



Groot. “Niet alleen met gemeenten, ook met bedrijfsleven, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties. Als ik een onderwerp onder de aandacht breng van een Tweede Kamerlid, ziet die mij primair als vertegenwoordiger van de Provincie. Een gezamenlijk verhaal heeft veel meer impact.”

UTRECHTS AANBOD

Om een collectieve boodschap uit te kunnen dragen, is een gezamenlijke agenda nodig. “De afgelopen jaren is veel energie gestoken in dit proces. Het heeft onder meer geleid tot het Utrechts Aanbod dat eind vorig jaar werd opgesteld.” In dit document benadrukken 33 gemeenten, bedrijven, kennisinstellingen, natuurorganisaties en Provincie gezamenlijk het belang van de regio Utrecht

bij het herstel van Nederland. “Met deze showcase plus wenslijst onderbouwen we de noodzakelijke investeringen door het Rijk. Die investeringen zijn een voorwaarde om bij de sterke groei toch groen, gezond en bereikbaar te blijven.”

KRACHTIG PLEIDOOI

Als reminder werd het Utrechts Aanbod in mei aan informateur Hamer gezonden. In vervolg hierop deed een Utrechtse alliantie van tientallen grote bedrijven, organisaties en overheden in juli een oproep aan de formerende partijen VVD en D66. Centrale boodschap: om de regionale woningbouwopgave te ondersteunen, zijn investeringen in het openbaar vervoernetwerk cruciaal. “Ook dit pleidooi werd goed opgepikt in de media. Een bewijs dat een consequente collectieve boodschap vruchten afwerpt.”

NIET BESCHIEDEN

Bij het uitdragen van de regionale belangen is geen reden voor bescheidenheid, benadrukt Groot. “We zijn de tweede economie van Nederland en Utrecht hoort al jarenlang bij de meest concurrerende regio's in Europa.” Ook als het gaat om brede welvaart scoort Utrecht hoog. “Verder ligt hier het grootste sciencepark van Nederland. En het bedrijfsleven, van groot tot klein, herbergt tal van parels.” Alle reden om de kracht en het belang van de regio Utrecht met verve uit te blijven dragen. “Als bij landelijke gesprekspartners een beter beeld bestaat, worden ook de bedreigingen en kansen duidelijk. Dat helpt enorm bij de lobby.”

REGIEFUNCTIE

Bij die lobby staan vaak specifieke thema's centraal. “Het onderwerp is veelal bepalend voor de partij die de lead neemt. Als het gaat om overkoepelende onderwerpen past de rol van kartrekker zeker bij de provincie. Zo waren wij penvoerder bij het Utrechts Aanbod.” Daarbij is geen sprake van een top-down-benadering zoals je die bij sommige andere provincies wel ziet, benadrukt Groot. “Dat past niet bij deze regio. Wel kijken we bij het bepalen van onze strategie steeds verder in de toekomst. Daarbij zoeken we partners en houden iedereen aangehaakt.” De verbinding met het bedrijfsleven verloopt veelal via organisaties als EBU, ROM en VNO-NCW. “Met individuele ondernemersverenigingen is minder rechtstreeks contact. Niet onlogisch misschien, maar daarbij zijn nog wel slagen te maken.”

LOBBY OF PUBLIC AFFAIRS?

Is er verschil tussen public affairs en lobby? “De begrippen worden door elkaar gebruikt. Het woord lobby heeft vaak een negatieve associatie,” zegt Ludo Koks. “Ik zie public affairs vooral als contacten leggen en intensiveren, bij lobby gaat het echt om een concreet na te streven belang. Bij ons als kennisinstelling is het vooral van belang dat de juiste kennis en informatie tijdig op de juiste plek terecht komt. Daar hebben zowel de ontvanger als de afzender baat bij.”

DOMPER

In april kreeg de regio een forse teleurstelling te verwerken. Een aanvraag ter grootte van 2,1 miljard euro

bij het Nationaal Groeifonds voor financiering van een nieuw intercystation, twee tramlijnen en verlenging van de Uithoflijn werd afgewezen. “Dat was een grote domper. Er is door veel collega's hard gewerkt aan de aanvraag. Belangrijke motivatie voor de afwijzing was dat woningbouw en werkgelegenheid geen valide redenen zijn voor een beroep op het Groeifonds.” Voor die gedachtegang is iets te zeggen. Groot: “Mobiliteit en bereikbaarheid zijn fundamenteel voor onze groeiopgave. Op grond daarvan zouden de benodigde investeringen uit structurele middelen moeten komen, niet uit een incidenteel fonds. Deze boodschap brengen wij nu over in Den Haag. Want de investeringsnoodzaak blijft bestaan.”

“ER ZIJN MEER KAPERS OP DE KUST.”

De contacten tussen bedrijfsleven en overheden in Midden-Nederland zijn goed, stelt Helga Brenninkmeijer, regiomanager provincie Utrecht van VNO-NCW Midden. “Dat is ook nodig, want deze regio staat voor grote uitdagingen. 100.000 nieuwe woningen en 80.000 extra arbeidsplaatsen binnen twintig jaar; ga er maar aan staan. Ik merk wel dat de woonopgave prioriteit heeft, zeker voor gemeenteraden. Samen met lokale ondernemersverenigingen blijft VNO-NCW Midden benadrukken dat voldoende locaties voor werken hard nodig zijn. Het is cruciaal dat deze wens gehoord wordt, zeker nu Provincie, U10-gemeenten en regio Amersfoort werken aan hun bedrijventerreinenbeleid.”

Druk is groot

Rob Oostermeijer houdt zich bij VNO-NCW Midden in vier provincies bezig met lobby en beleidszaken. “Denk aan thema's als infrastructuur, ruimte en het stikstofdossier. De spanning tussen de ruimtebehoefte voor wonen, werken, energietransitie en natuur zie je overal. Gezien de Utrechtse opgaven en de grootte van de provincie is de druk daar wel hoog.” Opgave van VNO-NCW Midden is om alert te zijn bij relevante thema's. “En proactief onze stem te laten horen. Waar nodig doen we dat samen

Kom terug in het ritme

Agenda's lopen weer langzaam vol: werk, studie, sport en dan ook nog goed eten? Met de makkelijke recepten van HelloFresh heb je minder gedoe, minder afwas én meer tijd om na een drukke dag samen van een verse maaltijd te genieten. **Probeer het zelf! Ga naar: www.hellofresh.nl/business**



DE KERSTLEVERANCIER VAN WERKEND NEDERLAND

EEN BETOVERENDE KERST OP KANTOOR?
www.mooistetijdvanhetjaar.nl

ambius

Mama, hoe word ik dokter?

Een uniform, een schrift en een plek in de klas. Het antwoord kan simpel zijn. In Zuid-Afrika leven veel kinderen in ernstige armoede. Hun moeder kan hun vragen niet beantwoorden.

Gelukkig zijn er de MAMAS.

Sterke, lokale vrouwen die de meest kwetsbare kinderen dagelijkse zorg, veiligheid en liefde bieden.

Steun de MAMAS.
Ga naar www.kinderfondsmamas.nl

Kinderfonds **mamas**

Utrechts Aanbod voor een groen, gezond en bereikbaar Nederland



Utrechts Aanbod: gezamenlijke showcase plus wensenlijst van de regio.

met lokale ondernemersverenigingen. En steeds vaker dragen we ook met regionale overheden een gezamenlijke boodschap uit, bijvoorbeeld richting Den Haag of Brussel." Het Utrechts Aanbod is een voorbeeld van een actie die door alle stakeholders wordt gedragen, zegt Brenninkmeijer. "Onderliggende drijfveer: de overtuiging dat de lobby in Den Haag sterker is als we samen optrekken. De som is meer dan het geheel der delen."

KRACHTIG NETWERK

De vorige VNO-NCW-voorzitter Hans de Boer stelde drie jaar geleden dat de regio Utrecht een scherp profiel ontbeerde. "Bij ministers en Kamerleden overheerste volgens De Boer de gedachte dat het in de regio Utrecht als vanzelf wel goed ging." Dankzij een brede inzet is dat beeld van de regio in Den Haag zeker veranderd. "In gesprekken met Commissaris Hans Oosters en burgemeester Sharon Dijksma is onze huidige voorzitter Ingrid Thijssen geïnformeerd over de Utrechtse situatie en knelpunten. Die brengt zij in bij haar contacten in Den Haag. Ook burgemeester Dijksma heeft daar een krachtig netwerk. Daar profiteert niet alleen de stad Utrecht maar ook de regio van."

REALISME

Bij de forse groeiopgave van regio Utrecht vormt bereikbaarheid de achilleshiel. Oostermeijer: "Er zijn grote investeringen

nodig in infrastructuur en mobiliteit. De Utrechtse wensen op dit gebied bespreken wij ook met onze landelijke collega's. Die maken mede de vertaalslag naar de juiste beïnvloeders." De mobiliteitsexperts van VNO-NCW in Den Haag benadrukken wel dat er meer kapers op de kust zijn. "Als je alle regionale investeringsverzoeken op het gebied van infrastructuur optelt, overstijgen ze bijna de complete rijksbegroting." Dat noopt tot realisme. "Lang niet alle wensen kunnen worden gehonoreerd. Daarom is het cruciaal om focus en prioritering met elkaar af te spreken. Dat doe je door goed samen te werken en druk te blijven uitoefenen."

PLEIDOOI WORDT STERKER

Meer regie is daarbij wenselijk, vindt Brenninkmeijer. "Het helpt zeker als één of twee partijen het voortouw nemen. Ervoor zorgen dat alle stakeholders aangesloten blijven en dat de gezamenlijke boodschap klopt." Zijn in andere regio's voorbeelden van een duidelijke kartrekker bij de collectieve lobby? "Dat varieert per thema en in de tijd," weet Oostermeijer. "Uiteindelijk gaat het om de bundeling van krachten met een duidelijke focus. Dat zie je op tal van gebieden. In Nederland, waar de oostelijke provincies steeds vaker samen optrekken. Maar ook in Europa. Hadden regio's vroeger elk een eigen lobbyist in Brussel, nu worden ook daar de krachten gebundeld. Het pleidooi wordt daardoor sterker, de kans op succes neemt toe."

ACTIE BLIJFT NODIG

Samen sterk blijft ook wat VNO-NCW Midden betreft het credo voor de regio Utrecht. "Zowel bij de concrete lobby als gaat om infragelden als bij de brede profilering," zegt Brenninkmeijer. "Want al is het beeld van en de kennis over de regio zeker verbeterd, we zijn er nog niet. Regio Utrecht moet aan de bal blijven."

"AMBASSADEURS KUNNEN DE REGIONALE BOODSCHAP VERSTERKEN."

Ludo Koks is adviseur public affairs bij de Universiteit Utrecht. Eerder was hij onder meer woordvoerder van het college van bestuur. "Wij waren bij mijn weten een van de eerste Nederlandse universiteiten die een jaar of vijf, zes geleden extra investeerden in eigen public affairs, naast de koepelvereniging VSNU. Inmiddels zijn er steeds meer adviseurs public affairs bij universiteiten."

INTEGRALE BENADERING

Naast het uitdragen van de naam en faam van de universiteit is ook het verantwoorden van belastinggeld daarbij een drijfveer. "We informeren over de manier waarop



jansnel

Jan Snel bouwt slimmer, sneller én schoner

Jan Snel bouwt en levert woningen van de hoogste kwaliteit.

Hoewel onze woningen er op het eerste gezicht niet anders uit zien, biedt onze innovatieve, modulaire bouwmethode grote voordelen. De woningen worden namelijk grotendeels in de fabriek vervaardigd waardoor Jan Snel slimmer, sneller én schoner bouwt dan traditionele bouw. Onze vernieuwende aanpak levert een tijdwinst op van 30 tot 50 procent en halveert bovendien de CO₂-uitstoot per project.

Jan Snel brengt de toekomst van de bouw nu al in praktijk.

| **WONEN** | **WERKEN** | **LEREN** | **ZORG** | **LEISURE** | **JANSNEL.COM**



De Universiteit Utrecht is onlosmakelijk verbonden met de regio (foto Lars Fortuin/Shutterstock.com).

die middelen worden besteed door in het (politieke) debat op de juiste momenten kennis en inzichten te delen. Belangrijk daarbij is onze brede scope. Daardoor kunnen wij maatschappelijke vraagstukken zoals de energietransitie integraal benaderen; zowel de technische als de menselijke kant. Een kenmerk waar ook de regio baat bij heeft."

TROTS OP RANKING

Met die regio is de universiteit onlosmakelijk verbonden, benadrukt Koks. "Met de concentratie van onderwijs en onderzoek draagt het Utrecht Science Park bij aan de hoge score als innovatieve regio. De universiteit is een belangrijke spil op dat science park. Trots zijn we op de 50^e plek in de prestigieuze Shanghai Ranking van beste universiteiten ter wereld, als hoogst genoteerde Nederlandse vertegenwoordiger."

BELANGRIJKE RANDVOORWAARDEN

Regelmatig brengen Kamerleden een werkbezoek aan de Universiteit Utrecht. "Ze krijgen hierdoor meer gevoel bij ons onderzoek op het gebied van *future food* of *life sciences*. Onderwerpen die zeker bijdragen aan het onderscheidende profiel van deze regio." "Dergelijke beleidsmakers en beïnvloeders ervaren tegelijkertijd waarom randvoorwaarden als mobiliteit en bereikbaarheid zo belangrijk zijn voor zowel onze studenten als het onderzoek en onderwijs."

NIEUWE VERBINDINGEN

Voor regionale belangenbehartigers zijn de komst van nieuwe volksvertegenwoordigers en een ander kabinet belangrijke gebeurtenissen. Janna Groot: "Na de verkiezingen moeten we opnieuw verbindingen maken en het Utrechtse verhaal overbrengen. Denk aan nieuwe woordvoerders van de verschillende partijen op cruciale thema's zoals infrastructuur."

Een nieuw kabinet betekent nieuw beleid en een andere besteding van middelen. "Dat biedt vaak kansen. Welke mensen komen op welke posities, wat zijn mogelijke aanknopingspunten voor onze lobby?" De contacten met ministeries zijn vaak bestendiger. "Daar schuiven de poppetjes gelukkig een stuk minder."

ESSENTIËLE DRAAISCHIJF

Om het profiel van de regio te laten bekijken, is continue aandacht nodig. "Neem de functie van Utrecht als draaischijf van Nederland. Het lijkt inmiddels een cliché, maar het is essentieel om keer op keer het essentiële belang van de regio te duiden." Snelwegen worden er twee keer zo intensief gebruikt als in welke andere provincie ook. "Als de logistiek hier vastloopt, heeft heel Nederland daar last van. Daarom moeten we dit verhaal blijven vertellen, als drijver voor de noodzakelijke investeringen."

TIJDIG ANTICIPEREN

In het uitdragen van een gezamenlijke boodschap slaagt de regio steeds beter,

constateert Koks. "Overheden, bedrijfsleven en kennisinstellingen zijn elkaar veel meer gaan opzoeken bij het formuleren van een gezamenlijk verhaal. Daarbij is niet alleen van belang wat we willen zijn, maar zeker ook wat we vragen; wat willen we precies, wat is ons gezamenlijk belang? Uitgangspunt daarbij is om bij de forse groeiopgave het groene en gezonde karakter van de regio te behouden. Dat vergt additionele investeringen in infrastructuur en mobiliteit. Niet wachten tot de wal het schip keert, maar tijdig anticiperen."

BOEGBEELDEN EN AMBASSADEURS

Deze oproep is een belangrijk element bij het Utrechts Aanbod. "Met dit document maakt de regio duidelijk dat er een breed gedragen collectieve ambitie is. Nu is het zaak deze te concretiseren door een gestructureerde aanpak, idealiter met een strakke regie." Daarbij kan de inzet van stakeholders per dossier variëren. "Ook de gene die het voortouw neemt, zal wisselen. Soms kan dat een burgemeester zijn, dan weer de Commissaris van de Koning of een bestuurder." Ook andere boegbeelden kunnen een rol spelen. "Daarvan heeft de Universiteit Utrecht er zeker een aantal in huis," zegt Koks. "Mensen met een krachtig netwerk, ook internationaal. Als ambassadeurs kunnen zij de regionale boodschap verder versterken."



VIER TIJDLOZE PRINCIPES DIE JOU VANDAAG NOG EEN BETERE SPREKER MAKEN

DE KUNST VAN HET SPREKEN

Welke docent van de lagere of middelbare school heeft een onuitwisbare indruk op je gemaakt? En dan heb ik het niet over het uiterlijk, een slechte adem of bepaalde karaktereigenschappen. Wie heeft je iets bijgebracht dat je nooit meer vergeten bent?

De kans is groot dat de talentvolle sprekers van het toenmalige docentenkorps een ereplaats in jouw herinnering hebben. En niet de erudiete docenten die een heel lesuur lang taaie, gortdroge feiten bleven oplepelen. Of nog erger: een blokuur...

Zelf heb ik heerlijke herinneringen aan tenminste drie leerkrachten: meneer Meszner, meneer Timmermans en meneer Pieters. Toevallig allemaal heren inderdaad, ik kan er ook niks aan doen, maar zij hebben me echt weten te raken. Pas toen ik zelf professioneel trainer werd heb ik ontdekt wat zij deden, waardoor ik me hun lessen nu nog kan herinneren. Dertig jaar na dato. Er blijken vier tijdloze principes onder te liggen die hen succesvol maakten als spreker. Graag wil ik die vandaag met je delen.

Na het lezen van dit artikel kun je de essentie ervan meteen toepassen in je eigen werk en wordt jouw impact als spreker een stuk groter. Of je nu ondernemer, manager, adviseur of onderwijzer bent. En of je nu spreekt in een teamoverleg, op een bruiloft, tijdens een functioneringsgesprek, aan de koffieautomaat, in de Jaarbeurshal voor duizend mensen of een presentatie moet geven, deze principes werken altijd.

WAT MAAKT IEMAND TOT EEN STERKE SPREKER?

Een vraag die ons sinds mensenheugenis fascineert, want spreken geeft invloed. En invloed maakt de kans groter dat je je persoonlijke doelen bereikt. Aristoteles schreef er al over in de vierde eeuw voor Christus, in zijn verhandeling over de 'Retorica'. Hij had het over ethos, pathos en logos. Die drie bepalen of je boodschap indruk maakt op het publiek en blijft hangen. Ethos slaat simpel gezegd op de geloofwaardigheid van de spreker zelf. Dat kan te maken hebben met overtuigingskracht, charisma, stemgebruik en het laten vallen van stiltes. Pathos slaat op het publiek en het begripen van de behoefte van je publiek.

Logos tot slot gaat vooral over de inhoud van je boodschap. Van dit laatste gebruiken veel sprekers helaas een overdosis met fatale gevolgen voor de luisteraar. Die raakt in een soort coma, want het wordt dan oersaai.

Moderne auteurs en sprekers zoals Remco Claassen en Bas Mouton hebben aan 'Aristoteles' hun eigen interpretatie gegeven en daarmee het spreken voor velen toegankelijker gemaakt. Zij hebben het vertaald in een paar praktische tips, waarin die drie elementen te herkennen zijn.

En daar komt nog een vierde element bij. Dat is niet toevallig de oudste vorm van trainen en opleiden die de mensheid kent: verhalen vertellen. Duizenden jaren geleden was dat dé manier om anderen iets te leren, met z'n allen rond het kampvuur. Het was Erik Mathlener, een autoriteit op dit gebied, die mij hierin wegwijs maakte. Het zal je daarom niet verbazen dat de drie docenten die ik in het begin noemde allemaal uitstekende verhalenvertellers waren. Ze combineerden dat, zo realiseerde ik me later, met de drie principes van Aristoteles.

WAT BETEKENT DIT VOOR JOU?

Hoe kun jij deze vier principes vanaf vandaag gaan gebruiken waardoor ook jouw invloed groter wordt?

Stel je eens even voor dat je binnenkort weer de kans krijgt om te spreken. Geef dan aandacht aan alle vier de principes:

- Vertel waarom het jou aan het hart gaat. *People don't care how much you know, until they know how much you care.* (Theodore Roosevelt) Hierdoor creëer je een band met je publiek. Het gaat zich in jou herkennen.
- Verdiep je in dat publiek: elke luisteraar wil weten wat hij of zij aan jouw verhaal heeft. *What's in it for me?* Zorg dat je de behoeften en interesses van je publiek begrijpt.
- Hou je boodschap eenvoudig en begrijpelijk. Hoe minder 'content' en details je gaat uitpoepen, des te prettiger is dat voor je gehoor. Bouw

de presentatie daarom rustig op en werk toe naar de climax. Die climax kan bestaan uit slechts één oproep, een paar heldere tips, een hartenkreet of een verzoek. Maar maak je publiek nieuwsgierig en hou het simpel.

- Vertel, als het even kan, een verhaal of een anekdote om je punt te maken. Daar smullen mensen van. Zeker als je verhaal doorspekt is met beelden en emoties oproept.

WAAROM WERKEN DEZE PRINCIPES ALTIJD?

Omdat ze je publiek op een onbewust niveau beïnvloeden. Je wordt daarvoor geloofwaardig, mensen gaan je vertrouwen en zijn ontvankelijk voor je boodschap. Het 'geheim' van sterke sprekers is dus eigenlijk al heel lang bekend, maar desondanks maken we er in het dagelijks leven nog te weinig gebruik van.

Hoe boeiend zou het onderwijs zijn als elke docent die vier ingrediënten zou verwerken in de lessen? Hoe invloedrijk zou een adviseur ermee zijn? Hoe inspirerend zouden leidinggevendenden zijn als ze hun medewerkers op deze manier zouden toespreken? En hoe krachtig zou de band zijn die een ondernemer daarmee kan krijgen met zijn potentiële klant? Ik weet zeker dat ook jij er je voordeel mee kunt doen, wat je rol ook is.

Spreken is een fantastische manier om verbinding te maken en dat is de basis voor sterke, vruchtbare relaties. Ik wens je een rijke oogst!

OVER DE AUTEUR

Gian Kerstges is schrijver, trainer en coach. Hij laat leidinggevendenden ontdekken hoe ze innovatie op gang brengen en hun team laten groeien, zonder dat ze het daarbij zelf nóg drukker krijgen. Een hogere kwaliteit, betere samenwerking en meer werkplezier kunnen daarbij prima samengaan. Want het gaat om een paar baanbrekende inzichten en keuzes. Gian schreef er een boek over: de Moedige Manager, gepubliceerd in mei 2020. Meer weten? Kijk op www.optimusprime.nl



VAN (BIJNA) WIA NAAR GEWAARDEERDE MEDEWERKER

We hebben een groot probleem op de arbeidsmarkt. De meeste organisaties hebben moeite om vacatures ingevuld te krijgen. Anderzijds zijn er op dit moment meer dan een miljoen mensen arbeidsongeschikt, vaak door onder andere psychisch/emotioneel gerelateerde klachten.

OVER DE AUTEURS

Anja Jongkind (1953) en Greet Vonk (1964) werken sinds 2013 samen binnen Et Emergo. Ze hebben PTG-Coaching ontwikkeld en zij schreven de boeken 'PostTraumatische Groei - Sterker door ellende' en 'Gelukkig door ontdekken - Sterker door ellende'. Ze geven ook workshops, lezingen, inspiratiesessies, trainingen en opleidingen op het gebied van PostTraumatische Groei.

Anja werkt in haar praktijk als therapeut en als coach al meer dan 40 jaar vanuit deze uitgangspunten.

Greet deed een wetenschappelijk onderzoek betreffende PostTraumatische Groei. Haar onderzoek is gepubliceerd in het wetenschappelijke tijdschrift International Journal of Workplace Health Management.

Mensen met psychisch/emotioneel gerelateerde klachten worden vaak gestigmatiseerd en er is zelfs regelmatig sprake van discriminatie. Dit blijkt ook uit meerdere recente onderzoeken. Is het wel terecht om te veronderstellen dat mensen die dergelijke klachten hebben of hebben gehad arbeidsongeschikt zouden zijn of blijven? Wij vinden dat vaak onzin. Wij kijken dan ook echt anders naar mensen met psychisch/emotioneel gerelateerde klachten. Het is zeer belangrijk om per individu te kijken en niet te oordelen op basis van 'aannames' met behulp van stigma's.

POSTTRAUMATISCHE GROEI

Vaak is er wel aandacht voor het verminderen van klachten, maar niet voor groei. En dat is niet slim. Juist tijdens moeilijke momenten in iemands leven zijn de ontwikkelingsmogelijkheden namelijk bijzonder groot. En als je zo met mensen met deze klachten omgaat, ziet 'de wereld' er heel anders uit. Die manier van kijken is zelfs wetenschappelijk onderbouwd en dat fenomeen heet 'PostTraumatische Groei', oftewel PTG.

Als je iemand met problemen vanuit de mogelijkheden van PTG benadert, ontstaat er een totaal ander beeld, een open blik op alle mogelijkheden waar naartoe gewerkt kan worden. Als een organisatie vanuit dit gedachtegoed gaat werken, biedt dat interessante kansen. Door vanuit een PTG-perspectief met (potentiële) medewerkers met klach-

ten om te gaan en daarover vanuit de organisatie veel te communiceren en daar ook naar te handelen, ontstaat er uiteindelijk een andere cultuur in het bedrijf. Een cultuur waarin mensen niet gestigmatiseerd worden, maar waarin ze zich gehoord en gesteund voelen, en waarin men zelfs gestimuleerd en begeleid wordt naar groei. Ook mensen die al vele jaren worstelen, niet vooruitkomen, of zelfs achteruitgaan tijdens reguliere behandel- of begeleidingstrajecten, worden zo naar groei begeleid.

METAFOOR

We willen dit graag illustreren met een mooie metafoor. Stel je eens voor dat een klein jongetje dat net leert fietsen een keer valt. En dat jij dan tegen hem zegt dat hij de rest van zijn leven met zijwieltjes moet fietsen, omdat hij het toch nooit goed zal leren. Het is voor dat kindje toch ronduit zielig, als je dat echt tegen hem zou zeggen? Iedereen zou dat belachelijk en onverantwoord vinden. En misschien nog wel erger dan dat.

En precies op die manier gaan we om met mensen die last hebben van psychisch/emotioneel gerelateerde klachten. Tegen mensen met een burn-out zeggen we bijvoorbeeld dat ze de rest van hun leven hun grenzen extra moeten bewaken. En op het werk krijgen hun leidinggevenden zelfs vaak de opdracht om hen te helpen met 'het bewaken van die grenzen'. Mensen met een depressie krijgen vaak medicatie

voorgeschreven en moeten het vooral rustig aan doen.

Soortgelijke houdingen en behandelingen zijn er voor allerlei vormen van ellende.

En dat is dus hetzelfde effect als tegen een kindje zeggen dat het de rest van zijn leven met zijwieltjes moet fietsen. En dat is ontzettend dom. Waarom? Omdat juist tijdens moeilijke momenten in iemands leven de ontwikkelingsmogelijkheden bijzonder groot zijn. Het kindje uit het voorbeeld wordt door die benaderingswijze zeer beperkt en kan zichzelf nooit ten volle ontwikkelen als het om fietsen gaat. Waarschijnlijk heeft dit zelfs effect op veel meer gebieden van zijn ontwikkeling. En zo gaat het dus ook bij mensen die allerlei vormen van ellende ervaren. Door hen te begrenzen of als incapabel te beschouwen om zelf door hun ellende heen te worstelen, worden ze beperkt in hun groei. Er wordt hen op die manier een kans op een enorme groeispuurt, zelfs vaak transformatie, ontnomen.

Heb je personeel nodig? Of dreigt er iemand de WIA in te gaan met psychisch/emotioneel gerelateerde klachten? Er zijn genoeg mensen die heel graag (weer) willen en kunnen werken. Kijk er eens naar vanuit PTG-achtige uitgangspunten. Investeer in deze mensen! Dat levert vaak bijzonder waardevolle en loyale medewerkers op.

www.sterker-door-ellende.nl



EINDEJAARSGESCHENKEN

DE BESTE WAARDERING VOOR JE COLLEGA'S EN ZAKENRELATIES

Traditiegetrouw barst vanaf september de eindejaars-stress los. Wat geef je je (thuiswerkende) collega's en zakenrelaties dit jaar cadeau als blijk van waardering? Met een aantal praktische tips en de trends van nu kom je een heel eind.

DOELGROEP

De eerste stap is het bepalen van je doelgroep en bijbehorende interesses. Maak daarbij onderscheid tussen collega's en zakenrelaties. Een collega kun je wellicht een geschenk geven dat wat meer richting de ludieke kant gaat, bij een zakenrelatie is het verstandiger om voor een 'veilig' cadeau met een neutrale boodschap te gaan. Belangrijk is dat beide categorieën geschenken overeenkomen met het

imago van je bedrijf en de boodschap die je mee wilt geven. Ook moeten deze van goede kwaliteit zijn en bovendien moeten de functies die ze hebben goed werken. En zeker zo belangrijk: bedenk van tevoren of je collega's en zakenrelaties wel op het geschenk zitten te wachten. Vogelhuisjes van resthout zijn leuk, maar wat als de helft van je collega's een klimgrage kat heeft?

TRENDS

Voor het opdoen van inspiratie is het nalezen van de trends altijd een goed idee. Al enkele jaren staat de duurzaamheidstrend met stip op nummer één. Het onbedoeld positieve effect dat de coronacrisis op het milieu heeft, draagt hier zeker aan bij. Het aanbod blijft bovendien groeien, dus de kans dat je een geschenk vindt dat bij veel mensen in de smaak valt, is groot. Denk aan het gebruik van gerecyclede

materiaal en afvalstromen zoals notitieboekjes met een kaft van olifantenpoep, koffiemokken van koffiedik of opladers van oude koelkasten.

NOSTALGIE

Sinds de coronacrisis verlangen we mede door het vele thuiswerken meer dan ooit terug naar vroeger, toen we met Kerstmis gewoon bij elkaar konden komen zonder na te hoeven denken over aantallen, vaccinatiebewijzen en groene vinkjes in de CoronaCheck-app. Als gevolg hiervan is er meer interesse in pakketten met een nostalgisch tintje. Denk aan Oud-Hollandse spellen en lekkernijen.

ESCAPE ROOM

Een andere trend die tijdens de pandemie zeker niet aan populariteit heeft ingeboet, is de escape room. Voor de coronaproof versie ontvangen je collega's thuis een eigen escape room doos. Je kunt de vragen en raadsels gezamenlijk oplossen tijdens een online kerstshow, of je collega's thuis met familie en vrienden aan de slag laten gaan.

SMART GADGETS

We hebben tegenwoordig meer dan ooit de behoefte om met elkaar in contact te blijven. Dit contact vindt nog steeds veel digitaal plaats via de computer, tablet en smartphone. Denk voor een passend geschenk aan universele tablet- en smartphone-accessoires zoals draadloze chargers, speakers en goede draadloze oortjes.

ZELF KIEZEN

Kom je er niet uit? Laat je collega's dan zelf een geschenk kiezen. Vrijwel elke aanbieder van kerstpakketten biedt tegenwoordig een catalogus waarmee ieder zelf online iets kan uitzoeken. Wil je je collega's toch graag live zien, dan kun je tijdens hen tijdens een kerstevent op kantoor of op een bijzondere locatie zelf hun kerstpakket te laten samenstellen. Vorig jaar kwamen evenementenbureaus al met bijzondere en creatieve oplossingen zoals een coronaproof drive through. Maak het eindejaarsgeschenk extra bijzonder met een persoonlijke boodschap vanuit de directie of de afdelingschef, of een bericht van naaste collega's.

Een goed gekozen eindejaarsgeschenk geeft een positieve boodschap richting je medewerkers en zakenrelaties. Denk dus goed na over wat je in december cadeau geeft en hoe je dit doet.

WERKKOSTENREGELING 2021

Onder de werkkostenregeling (WKR) mogen werkgevers een gedeelte van het fiscale loon besteden aan onbelaste vergoedingen, verstrekkingen en terbeschikkingstellingen voor hun werknemers. Deze vrije ruimte over het gezamenlijke fiscale loon tot en met € 400.000 is in 2021 verhoogd van 1,7% naar 3%. Dit biedt de mogelijkheid om werknemers in deze moeilijke tijd extra tegemoet te komen, bijvoorbeeld in de vorm van een extra attentie gedurende het jaar of een wat uitgebreider kerstpakket. Over het bedrag van de loonsom boven € 400.000 bedraagt de vrije ruimte dit jaar 1,18%.

Kies je ervoor om dit jaar het kerstpakket thuis te laten bezorgen? Let er dan op dat de bezorgkosten meetellen in de vrije ruimte. De waarde van het kerstpakket plus de bijkomende verzendkosten wordt beschouwd als loon.





KOM IN BEWEGING MET DE 5 SECONDEN REGEL

Je kent dat wellicht wel, je komt thuis van een zware dag werk, gedoe met collega, in de file gestaan en je neemt je voor om het er lekker uit te gaan sporten. Na het eten wil je jezelf oppakken en een uurtje naar de club gaan. Echter na het eten, als je eigenlijk je sporttas op wil pakken en wil gaan, slaat de twijfel toe.

'Ik ben toch wel erg moe' gaat door je hoofd en die bank die lonkt en lijkt je wel te roepen, 'kom op me hangen', waarna je denkt, 'ik heb die rust ook wel verdiend'. Later, of de dag daarna, baal je ervan dat je weer de hele avond op de bank hebt gehangen. Zelfhulpgoeroe Mel Robbins heeft hier een sublieme strategie op ontwikkeld, hoe je

jezelf aan kan zetten toch te doen wat je gepland had te gaan doen. Zij bedacht de vijf seconden regel.

ARGUMENTEN

Ons brein speelt vaak spelletjes met ons. Als we iets gewend zijn om te doen, zitten we daaraan als het



ware verankerd en gaan we allemaal argumenten verzinnen om juist dat te blijven doen. Vaak zijn die argumenten ook nog emotioneel geladen, waardoor je er wel erg overtuigd van kan geraken. Volgens Robbins kun je je brein te slim af zijn, door ervoor te zorgen dat die emoties niet getriggerd worden. Hiervoor moet je bij een beslissing binnen vijf seconden fysiek in actie komen. Door dat je binnen die vijf seconden een fysieke handeling onderneemt, ontnem je je brein de mogelijkheid om met dat stemmetje te komen dat al die argumenten opwerpt.

AANGELEERD GEDRAG

Wat je maar al te vaak ziet, is dat we vastzitten in aangeleerd gedrag, auto-

matisme. We beperken onszelf door onszelf naar beneden te halen en er overtuigd van te zijn dat andere mensen, die er sterker in zijn, bepaalde gaven hebben waarover wij niet beschikken. We zien dan ook nog de hele dag die ideaalbeelden op social media, van al die mensen waarbij alles lijkt te lukken en die alles voor elkaar krijgen. En dan neem je jezelf op een bepaald moment voor, 'nu is het afgelopen, nu ga ik er werk van maken', en dan staat dat automatisme aan. Ons cognitieve brein gaat hier dan veel te snel in mee en verzint allemaal argumenten of excuses, met als resultaat dat je op een bepaald moment gaat twijfelen aan jezelf, 'dat lukt me ook nooit'. Dit is wat er eigenlijk gebeurt: doordat je in het moment te lang wacht met

actie, geef je je onderbewuste en emotionele brein de ruimte en tijd om relevantie te zoeken. Die relevantie vindt je brein in de herhaling van wat je altijd hebt gedaan, waarna je het gevoel begint te krijgen om toch maar op die bank te gaan hangen. Je cognitieve brein gaat dat ondersteunen, ofwel overlopen, en geeft je de argumenten om juist dat toch te gaan doen wat je eigenlijk niet wilde gaan doen. Ken je dat gevoel dat je beslist iets te gaan doen en je jezelf daar even later snel weer uitpraat of denkt? Conclusie, je wacht te lang en geeft je onderbewuste emotionele brein de kans om je terug te werpen.

TE SNEL AF

Hoe werkt die vijf seconden regel? Op het moment dat je voor de keuze staat, begin je af te tellen van 5 naar 1. Als je bij 1 komt, neem je actie, meteen. Hiermee komt je brein in actie alvorens je onderbewuste geautomatiseerde stem je energie en motivatie wegneemt om die actie te ondernemen. Tevens leer je je brein om na die vijf tellen telkens een actie te ondernemen, waardoor het steeds gemakkelijker wordt om in actie te komen. Ben je brein dus te snel af, kom binnen die vijf seconden fysiek in beweging. Voorbeeldje, de wekker gaat en je bent gewend om te snoezen. Gevolg is dat je je regelmatig verslaapt. Met de vijf seconden regel gaat de wekker en is het eerste wat je doet, binnen vijf seconden een been uit het bed zetten. Je lijf zal er achteraan gaan en het automatisme van het snoezen is verbroken. In ons voorbeeld terug van je werk, na het eten, aftellen van 5 naar 1 en bij 1 die sporttas oppakken. Natuurlijk zal je onderbewuste eerst even tegen proberen te sputteren. Maar hoe vaker je binnen die vijf seconden een fysieke handeling onderneemt, des te gemakkelijker het wordt, des te meer vertrouwen krijg je in je eigen kracht en des te beter je je pro actieve houding 'programmeert' in je neurale netwerken in je brein. Dus wil je actiever leven, kom binnen vijf seconden in actie en laat je brein geen spelletje met je spelen.

John van Heel
EFAA opleidingen en Leefstijlclub



32
50 JAAR NIEUWEGEIN

HALVE EEUW VOORUITGANG

Nieuwegein bestaat dit jaar vijftig jaar en dat wordt uiteraard gevierd met tal van activiteiten in de gemeente. De stad heeft zich mede dankzij de centrale ligging ontwikkeld tot een echte ondernemers- en werkstad en als het aan wethouder Ellie Eggengoor (Economische Zaken) ligt, groeit dat de komende decennia - met duurzaamheid altijd in het achterhoofd - alleen nog maar verder: "De gemeente wil daarbij graag de verbindende factor zijn."



Met haar vijftig jaar is de gemeente Nieuwegein relatief jong, maar in de afgelopen vijf decennia is er ontzettend veel bedrijvigheid geweest tussen de oevers van de Lek en het Amsterdam-Rijnkanaal. Niet alleen in het centrum, maar zeker ook op de bedrijventerreinen, waarvan de afgelopen jaren het jonge terrein Het Klooster uiteraard het meest onder de aandacht kwam.

Nieuwegein heeft zich door de jaren heen ontwikkeld tot een echte ondernemers- en werkstad en dat is eenvoudig te verklaren, weet ook Ellie Eggengoor, wethou-

der Economische Zaken bij de gemeente Nieuwegein: “Nieuwegein heeft door haar ligging in het midden van het land, in de regio Utrecht en nabij de snelwegen, al een voorsprong qua bereikbaarheid en ondernemersklimaat. Daarnaast is het belangrijk dat er goed functionerende werkgebieden zijn met goede bedrijfsruimten en voldoende beschikbaar opgeleid personeel.”

BEREIKBAAR

Grote (logistieke) bedrijven en ondernemers weten Nieuwegein te vinden vanwege de centrale ligging. Men wil goed bereikbaar zijn voor klanten en leveranciers en daarmee zit je in Nieuwegein uiteraard goed. Vanuit de overheden wordt daarin ook sterk meegeacht en worden geregeld verdere verbeteringen doorgevoerd op dat vlak. Ook bij de realisatie van bedrijvenpark Het Klooster is bereikbaarheid een belangrijk punt geweest. Bij de gemeente Nieuwegein werkt het qua bereikbaarheid sowieso meerdere kanten op. Niet alleen de bereikbaarheid van de stad is namelijk belangrijk. “We vinden het als gemeente ook belangrijk om goed bereikbaar en toegankelijk te zijn voor ondernemers en met hen mee te denken. Veel contact, regelmatig bedrijfsbezoeken en organiseren van bijeenkomsten”, legt wethouder Eggengoor uit.

BEDRIJVENTERREINEN

De gemeente doet er veel aan om de relatie met bedrijven goed te houden. Daar gaat veel tijd en energie in zitten, aangezien in de gemeente grofweg 6.300 bedrijven gevestigd zijn, die werk bieden aan bijna 50.000 mensen! Het is bijna bizar als je nagaat hoe snel de ontwikkelingen op dat vlak de afgelopen vijftig jaar gegaan zijn in Nieuwegein. In 1971 waren namelijk

maar enkele honderden bedrijven geregistreerd, vooral in Jutphaas en Vreeswijk. Het is bijna niet meer voor te stellen als je nu kijkt naar de bedrijvigheid in de logistieke hotspot die Nieuwegein vandaag de dag is. Bedrijventerreinen Plettenburg en Laagraven-Liesbosch behoren tot de honderd grootste bedrijventerreinen van Nederland en na een uitdagende start (door de economische crisis bleek het lastig bedrijven te vinden die zich er wilden vestigen) is het ook op Het Klooster druk sinds grote logistieke partijen inzagen hoe gunstig de ligging van het terrein is. Het Klooster ligt direct aan de A27 en is gesitueerd in de driehoek van de A2, A12 en A27. Dat maakt het hele land goed bereikbaar.

KANAAL

Ook de in 2019 afgeronde renovatie van het Lekkanaal, waarbij het kanaal werd verbreed, een derde sluisolk werd gebouwd en extra ligplaatsen werden aangelegd, heeft gezorgd voor een nog betere bereikbaarheid. Door de Beatrixsluis in het Lekkanaal komen jaarlijks zo'n 50.000 schepen. Daarmee is de sluis de grootste monumentale binnenvaartsluis van Nederland. De Prinses Beatrixsluis dreigde een knelpunt te gaan worden in de belangrijkste rechtstreekse hoofdvaarwegverbinding tussen de havens van Amsterdam en Rotterdam, maar dat probleem is met de aanpassingen afgewend.

DUURZAAM

Duurzaam ondernemen is belangrijk voor Nieuwegein. De circa 6.300 bedrijven in de stad leveren een belangrijke bijdrage aan energiebesparing, het opwekken van duurzame energie en de circulaire economie (zie daarvoor ook de 'Routekaart Energieneutraal Nieuwegein 2040' op www.nieuwegein.nl).

meet your best self in our hotel

Zoek jij een passende locatie voor een snelle brainstorm, een langere trainingssessie, een meerdaags congres of wil je groots uitpakken met een inspirerend event? Welke sfeer, ambiance, prijsniveau of ontmoetingsmomenten je ook zoekt, wij zorgen dat jouw resultaten worden behaald!



CARLTON PRESIDENT | FLORAWEG 25, UTRECHT | TEL: 030 241 4182 | WWW.CARLTON.NL/PRESIDENT



Bescherm uzelf en uw omgeving!



Om uzelf en uw omgeving te beschermen tegen schadelijke bacteriën en virussen is desinfecteren alleen niet genoeg. Een effectieve desinfectie begint namelijk met een goede reiniging. De schadelijke micro-organismen zitten vaak verstopt onder een laag van organische vervuiling. Door te desinfecteren zonder eerst te reinigen, is het dus lastig om deze micro-organismen te bereiken. Met een goede reiniging verwijdert u vervuilingen zoals stof, vet en vuil waardoor de onderliggende bacteriën en virussen beter bereikbaar worden voor het desinfectiemiddel.

Hygiënisch reinigen

met een alcoholbasis gebruiksklare sproeireiniger voor het dagelijks onderhoud van licht vervuilde oppervlakken. Toepasbaar op waterbestendige materialen: tafels, stoelen, ramen, deuren, bureaus, spiegels, vitrinekasten, tegels enz.

- ✓ Droogt streeploos op
- ✓ Verwijdert vingerafdrukken en vervuilingen snel en effectief
- ✓ Zuinig in gebruik en met een frisse geur
- ✓ Volledig biologisch afbreekbaar

Desinfecteren

met Tevan Panox 300, een desinfectiemiddel op basis van waterstofperoxide en perazijnzuur met een erkende CTGB toelating voor gebruik tegen virussen. Het is een milieuvriendelijk product met als enige residu water en zuurstof.

- ✓ Doodt bacteriën, schimmels en virussen
- ✓ Voor interieur, vloeren en waterresistente oppervlakken
- ✓ Brede werking met een korte inwerktijd
- ✓ Geen naspoeling nodig en milieuvriendelijk

Wilt u meer informatie of direct bestellen?



+31 (0)183 - 62 17 99

WWW.TEVAN.COM



35

Daarbij is ook sociaal ondernemerschap van belang, waarbij ondernemers zich inzetten voor arbeidsreïntegratie en een beter milieu. De gemeente neemt drie rollen aan om duurzaam ondernemen in Nieuwegein te vergroten. Allereerst een stimulerende rol, in de vorm van fondsen, subsidies en fiscale voordelen. Daarnaast wordt er gehandhaafd, om te zien om bedrijven voldoen aan wettelijke verplichtingen en tot slot wil de gemeente de gang naar meer duurzaamheid faciliteren via samenwerking en kennisdeling. "Sowieso willen we als gemeente de verbindende schakel zijn", geeft wethouder Eggengoor aan. "We willen daarbij ook verbindingen leggen tussen onze MBO-opleidingen zoals ROC Midden-Nederland en bedrijven, waar het gaat over de krapte op de arbeidsmarkt."

TOEKOMST

Het moet er volgens wethouder Eggengoor toe leiden dat Nieuwegein over twee decennia energieneutraal (en veilig en gezond) is. Haar toekomstbeeld: "In 2040 heeft Nieuwegein goed functionerende werkgebieden die up-to-date zijn en duur-

zame panden hebben. Ondernemers in de regio weten elkaar te vinden en doen zaken met elkaar: op deze manier verminderen de verkeersstromen en blijft onze regio beter bereikbaar. Ondernemers weten de ge-

meente te vinden en de gemeente weet wat er speelt bij ondernemers." Ondernemers in Nieuwegein gaan volgens dit toekomstbeeld mooie tijden tegemoet. Aan de gemeente zal het daarbij in ieder geval niet liggen, geeft Eggengoor aan: "Graag werken we als gemeente ook de komende 50 jaar samen met onze ondernemers aan een ondernemend Nieuwegein!"

Meer informatie over ondernemen in Nieuwegein:
www.nieuwegein.nl/ondernemen



Wethouder Ellie Eggengoor

FEITEN EN CIJFERS

- bijna 64% van de banen in Nieuwegein bestaat uit MBO-banen in het MKB
- voor het grootbedrijf is dat een kleine 28%
- het aantal ZZP'ers is in Nieuwegein met 8,8% relatief klein
- het grootste in Nieuwegein gevestigde bedrijf is Ballast-Nedam

DE KRACHT VAN SAMEN

Het zal veel klein-mkb'ers en zzp'ers bekend in de oren klinken: het gevoel dat je er bij het dragen van verantwoordelijkheden en het maken van keuzes altijd alleen voor staat. Hoe fijn is het dan als je in een informele sfeer kunt sparren met collega's in alle mogelijke beroepsgroepen? Ondernemerskring Nieuwegein biedt daarvoor een laagdrempelig platform, met een mix van kennis en ervaring delen, vertrouwen scheppen om elkaar werk te gunnen en last but not least pure gezelligheid.

Dat netwerken zijn vruchten afwerpt, zullen weinig ondernemers betwisten. Het maakt echter wel verschil in welke setting je dat doet. Past het bij je persoon en bij je positie in het bedrijfsleven? Voorzitter Jos Littel verduidelijkt dit aan de hand van de ontstaansgeschiedenis van de Ondernemerskring Nieuwegein, kortweg OKN, die toevallig zijn zilveren jubileum viert. "Bij de oprichting in juni 1996 bestond er eigenlijk geen vereniging die de belangen behartigde van zelfstandigen - tegenwoordig zzp'ers genaamd - en mkb'ers met een personeelsbestand tot pakweg vijf fte. De horeca en de detailhandel waren wel georganiseerd, maar dat beperkte zich tot die branches. Grote bedrijven vonden en vinden elkaar in De Nieuwe, alleen hebben zij andere behoeften, bijvoorbeeld gezamenlijk vergunningen aanvragen of een bedrijventerrein beveligen. Wij wilden juist een alternatief in het leven

roepen voor kleinere en eenmansbedrijven die veelal vanaf een kantoor, vanuit huis of ambulant werken."

NIET HET WIEL UITVINDEN

Hoe zien dan de overeenkomstige behoeften van deze doelgroep eruit? "Kleine ondernemers en zelfstandigen moeten naast hun core business heel veel randzaken regelen," legt OKN-secretaris Edwin Meuwsen uit. "Terwijl hun agenda al volzit, liggen er toch allerlei aandachtspunten op hun bordje, bijvoorbeeld relevante wetgeving, verzekeringen, acquisitie en meer actuele zaken als overleven in coronatijd en omgaan met de energietransitie. Als je weken van vijftig, zestig uur draait, wil je liever niet op alle vlakken zelf het wiel uitvinden. Daarnaast zie je het verschijnsel dat deze ondernemers qua business veel hooi op hun vork nemen, om hun continuïteit te waarborgen en toch





niet bepaalde orders te hoeven missen. Heel begrijpelijk, maar je kunt niet alles alleen. Binnen de Ondernemerskring Nieuwegein vind je klein-mkb'ers en zelfstandigen uit een grote diversiteit aan branches, die vergelijkbare vraagstukken en uitdagingen voor hun kiezen krijgen. In een heel informele setting deelt iedereen zijn kennis en ervaringen met elkaar. De ene keer in de vorm van een presentatie door een deskundige, de andere keer 'gewoon' onderling aan tafel tijdens een diner. Dat praat makkelijk."

VERTROUWEN

De kracht van samen binnen OKN behelst nog een andere belangrijke component. Littel: "Ondernemers die elkaar goed leren kennen zullen de ander eerder business toespelen en bij derden aanbevelen. We weten allemaal dat vertrouwen een doorslaggevende factor vormt, veel meer nog dan de laagste prijs. Je gunt de ander een order en dat niet alleen, je kunt ook gebruikmaken van elkaars netwerken en die zelfs onderling koppelen. Binnen onze vereniging zien we genoeg voorbeelden van ondernemers die individueel niet de capaciteit of expertise hebben om een veelomvattende klus aan te pakken, maar door samenwerking met anderen in het netwerk wél. Daar komt dan weer dat vertrouwen om de hoek kijken. Je weet met wie je de opdracht aanvaardt. Ondernemers in ons netwerk zullen elkaar dus ook niet snel teleurstellen." Meuwsen spreekt van een sfeer van geven en nemen. "Ik proef eigenlijk al hoe een geïnteresseerde om lid te worden erin staat als ik een belletje pleeg ter kennisgeving. Dan informeer ik naar het bedrijf, de klantenkring, de motivatie om aan te haken bij de OKN enzovoorts." Littel: "De drempel ligt erg laag om bij elkaar advies te vragen. Je neemt graag even de tijd om de ander te helpen."

GELIJKWAARDIGHEID

Ondernemerskring Nieuwegein hecht veel waarde aan een gezellige, informele sfeer en

schept daarvoor de juiste omstandigheden. Meuwsen: "We combineren alle bijeenkomsten met een diner, waar de deelnemers vlot met elkaar aan de praat raken. Bewust wisselen we per gang de tafelbezetting en schuiven de vijf bestuursleden overal aan om ieders verhaal te horen. De ene ondernemer begint vanzelf honderduit te vertellen, de ander houdt zich wat meer op de achtergrond, terwijl we juist ook die mensen aan het woord willen laten. Ieder heeft zijn eigen belangrijke boodschap en onderscheidend vermogen, soms zelfs zonder zichzelf daarvan bewust te zijn. Als anderen daar positief op reageren, kan dat ogen openen. We zien sowieso veel bescheidenheid bij zzp'ers en klein-mkb'ers. Zij mogen hun kwaliteiten best nadrukkelijker uitdragen, iets dat wij op een positieve manier proberen te stimuleren. Daarbij draait alles om gelijkwaardigheid. We luisteren naar iedereen, niemand hoeft zich buitengesloten te voelen en groepsvorming

zul je bij de OKN absoluut niet aantreffen. Mensen die voor het eerst op een bijeenkomst verschijnen voelen zich juist over het algemeen heel snel welkom."

ONDERNEMERS ZÉLF

Volgens Littel spannen diverse deelnemers zich zelfs actief in om de entree voor nieuwkomers te vergemakkelijken. "Er zitten er diverse bij die vooral voor de sfeer en het netwerken gaan, zonder de achterliggende gedachte dat ze graag extra business genereren. Het enthousiasme viel ons des te meer op toen we laatst tijdens een ledenvergadering de toekomst ter sprake brachten. Diverse ondernemers willen zich graag sterk maken om het ledental te helpen uitbreiden, door de Ondernemerskring Nieuwegein in hun eigen netwerk onder de aandacht te brengen. Ook positief zijn de initiatieven om eens een bedrijfsexcursie of een presentatie rondom een thema te verzorgen, iets dat wij als bestuur volop ondersteunen." Meuwsen vult aan: "Je merkt aan de betrokkenheid dat de ondernemers zélf samenkomen, niet matig gemotiveerde personeelsleden die van hun baas de opdracht krijgen om een netwerkmeeting bij te wonen. Dat verschil hangt natuurlijk samen met het feit dat wij er voor zzp'ers en klein-mkb'ers zijn. Om rekening te houden met hun belangen hanteren we een gunstige contributie en zorgen we ervoor dat we de agenda niet overladen met bijeenkomsten, want dat blijft altijd een dingetje voor drukbezette ondernemers. Zij winnen trouwens ook tijd door te profiteren van elkaars kennis, netwerken en wellicht de mogelijkheid om samen een opdracht van een klant aan te nemen."

Meer informatie:
www.okn-nieuwegein.nl





NEDERLANDS ALBERT SCHWEITZER FONDS

GEZONDHEIDSPIONIERS MAKEN HET VERSCHIL IN AFRIKA

Het in Utrecht gevestigde Nederlands Albert Schweitzer Fonds (NASF) reikt dit jaar voor de tiende keer de Albert Schweitzer Prijs uit, waarmee de stichting jongeren met een medische en technische opleiding stimuleert gezondheidspionier te worden. Frans Hiddema, voorzitter van het fonds, neemt ons mee in de wereld van het Albert Schweitzer Fonds, het gedachtegoed van de naamgever van het fonds en tien jaar Albert Schweitzer Prijs.

“Als Nederlands Albert Schweitzer Fonds (NASF) steunen we kleinschalige gezondheidsprojecten in landen in Sub-Sahara Afrika”, vertelt Frans Hiddema, naast negen jaar voorzitter NASF ook tropenarts. “Onze missie is om mensen in Afrika te helpen een goede gezondheid te krijgen of te houden. We volgen hierbij het gedachtegoed van arts, Nobelprijswinnaar, filosoof en gezondheidspionier dr. Albert Schweitzer. Eerbied voor het leven en geloof in lokaal gesteunde initiatieven om de zelfredzaamheid te bevorderen. Een gedachtegoed dat nog steeds waardevol en relevant is.”

KLEIN, SLIM, DUURZAAM

Het NASF steunt al meer dan vijftig jaar kleine slimme initiatieven die groot

draagvlak hebben bij lokale partners en de lokale bevolking en samen met hen ter plekke geïnitieerd, uitgevoerd en vervolgd worden. Niet eenmalige acties, maar langdurige en duurzame projecten. Hiddema: “Deze aanpak is bewezen effectief. Met kleine projecten werken aan een groot idee. En met duurzaamheid als logisch geïntegreerd onderdeel van onze werkwijze en projectselectie. Bijvoorbeeld zonnepanelen op een gezondheidskliniek. Als tropenarts was ik onder andere actief in Ghana en als directeur van een ziekenhuis in Kameroen. Daar heb ik ervaren dat je met kleine stapjes, kennisoverdracht en kleinschalige projecten zaken aan de praat krijgt en mensen aan de slag krijgt.” Hiddema: “Door de aard en omvang van

ons werk bereiken we juist diegenen die voor andere hulporganisaties vaak onzichtbaar en onbereikbaar blijven omdat de projecten te kleinschalig, te onbekend of te afgelegen zijn. Wij komen ook waar anderen moeilijker geraken, juist omdat we met lokale mensen werken. We schuwen daarbij niet om ook nieuwe dingen te proberen. En we stimuleren dit ook via onze selectie gezondheidspioniers met de jaarlijkse Albert Schweitzer Prijs.”

INSCHRIJVING PROJECTVOORSTELLEN

Gemiddeld zet het NASF twee maal per jaar de inschrijving open voor het indienen van projectvoorstellen. Hiermee start het selectieproces voor financiering. Lokale partijen kunnen projecten passend bij de



Voorzitter Frans Hiddema

(op de SDG's van de Verenigde Naties gebaseerde) geformuleerde thema's 'medische zorg', 'water en sanitatie', 'vrouw & gezondheid', 'kind & gezondheid' en 'kwetsbare groepen' hierop inschrijven. Hiddema: "Het aantal kwalitatief goede aanvragen overstijgt helaas steeds het budget dat het NASF jaarlijks beschikbaar heeft. Gemiddeld krijgen we 400 aanvragen per jaar waar we er 30 van kunnen financieren."

TIEN JAAR ALBERT SCHWEITZER PRIJS

De Albert Schweitzer Prijs is een prijs die het NASF al tien jaar uitschrijft. "We stimuleren hiermee studerende of net werkende jongeren met een medische of technische opleiding te komen met slimme en innovatieve ideeën die een bijdrage kunnen leveren aan het verbeteren van de gezondheidszorg in Sub Sahara

Afrika", aldus Hiddema. Het NASF geeft gezondheidspioniers een vliegende start in samenwerking met lokale partners. Hiddema: "Kleinschalige en eenvoudige initiatieven kunnen al het verschil maken. We bieden hiervoor een podium en financiële ondersteuning. Daarnaast helpen en begeleiden we hen verder bij het ontwikkelen van hun initiatief."

WINNAARS VORIGE EDITIES

Een project dat een vorige Albert Schweitzer Prijs won is bijvoorbeeld 'Een 3D printer voor betaalbare en passende protheses in de juiste kleur, in Sierra Leone'. Mensen die door de burgeroorlog een ledemaat verloren hebben kunnen weer deelnemen aan de maatschappij en krijgen een beter leven. 'Stove shelters voor veiliger en gezonder koken in sloppenwijken in Kampala' viel eerder in

STEUN DE GEZONDHEIDSPIONIERS

Het NASF wil graag meer projecten voor gezondheidspioniers realiseren. Via fondsenwerving en crowdfunding probeert het NASF zoveel mogelijk middelen op te halen om het aantal projecten te kunnen uitbreiden. Frans Hiddema: "Iedere euro die gedoneerd wordt gaat naar de projecten. Dit kan omdat we werken met een bescheiden projectbureau en een onbetaald bestuur en een aantal vrijwilligers. Wij monitoren en evalueren continu de resultaten en effecten van de projecten gericht op en in lijn met de UN SDG's. We kunnen dus heel concreet rapporteren naar donateurs en bedrijven over de mooie resultaten. We denken ook graag mee om via samenwerkingen met bedrijven medewerkersbetrokkenheid te vergroten. Denk bijvoorbeeld aan medewerkers een stem geven bij het selecteren van projecten, een salarisdonatieprogramma of om talenten te betrekken bij projectbezoek." Het NASF nodigt dan ook bedrijven, serviceclubs, stichtingen en vermogensfondsen op die geïnteresseerd zijn in een aanpak die speciaal aansluit bij het bedrijf contact op te nemen met **Solveigh Balogh, tel. +31 (0)30-8801499, info@nasf.nl, www.nasf.nl**.

de prijzen. Door deze afdakjes en veilige kookstelletjes met een afvoer is buitenshuis koken mogelijk. Rookvorming in huis, brandwonden en ernstige longontsteking bij o.a. kinderen worden hierdoor voorkomen. Ook een winnaar was 'Beter nazorg aan couveusekinderen in Tanzania en de opstart van een ontwikkelingspolikliniek'. Kinderen hebben een verhoogd risico op problemen in hun ontwikkeling die makkelijk te voorkomen zijn als ze op tijd worden herkend en nazorg wordt geboden.

ALBERT SCHWEITZER PRIJS 2021

Wie de hoofdprijs en publieksprijs in 2021 in ontvangst mag nemen is op het moment van schrijven nog niet bekend, maar op het moment waarop u dit leest is de bekendmaking al geweest. Enkele genomineerden waren:

'Groei en Bloei' - Innovatieve aanpak rehabilitatie verslaafde jongeren Malawi. Met tuinieren, kippen houden en sporten leren ex-verslaafden op eigen benen te staan.

'Shirati Peanut project' - Ondervoeding bij kinderen bestrijden met zelfgemaakte pindarepen van lokale ingrediënten. Artsen in het Shirati hospital in Tanzania gaan pindarepen produceren en voorlichting geven om ondervoeding te verhelpen en te voorkomen bij kinderen en zwangere in de regio.

'Wash & Smile' - Handen wassen en tandenpoetsen: onmisbaar voor een glimlach. Doel van het project is om handen wassen en tandenpoetsen structureel op te laten nemen in het lesprogramma op scholen in Oeganda.

Kijk op www.nasf.nl voor de winnaars en de initiatieven van de genomineerden. Op de website vindt u ook alle overige (actuele) informatie van het NASF.



3D printing lab Sierra Leone

Voor al het moois wat komen gaat!

Niet alleen de mensen en kennis, maar ook de materialen
om van elke bijeenkomst een succes te maken.



Attracties



Beeld & Video



Geluid



Horeca
Catering



Licht



Meubilair



Organiseren



Podia



Podiumdelen



Promotie



Sanitair



Special Effects



Tenten



Ticketsysteem



Terrein
inrichting



FLEXWERKEN BELANGRIJKSTE WERKMOTIVATOR

VIJF FLEXWERKTIPS VOOR ONDERNEMERS

Bij de keuze voor een werkgever, wint de mogelijkheid voor flexibel werken het van het salaris. Flexibiliteit en autonomie zijn daarmee voortaan belangrijker dan financiële motivatoren voor de meeste werknemers. Dit blijkt uit een nieuw rapport van Jabra, het Jabra Hybrid Ways of Working 2021 Global Report, dat is uitgevoerd onder 5.000 werknemers in vijf landen wereldwijd.

Het onderzoek laat onder andere zien dat driekwart van de werknemers (75%) in de toekomst hybride wil kunnen werken. Zo'n 59 procent van de werknemers vindt flexwerken zelfs belangrijker dan het salaris. De functie van het kantoor is veranderd, omdat dit nu vooral een plek is voor sociale bijeenkomsten en samenwerking. Werkgevers dienen daarom hun arbeidsvoorwaarden te herzien, om zo te voldoen aan de wensen van de nieuwe werknemer. Frank van Veen van Jabra, geeft daarom vijf flexwerktips die organisaties helpen een aantrekkelijke werkgever te zijn.

1. MAAK WORK-FROM-ANYWHERE MOGELIJK

Na ruim anderhalf jaar thuiswerken zit het met veel thuishkantoren wel snor. Maar ook het koffiehuis om de hoek, de kantine bij een klant en de stiltecoupé van het openbaar vervoer zijn werkplekken. Aan werkgevers de taak om ervoor te zorgen dat de werknemers beschikken over de juiste hardware, zodat ze overal hun werk kunnen doen.

2. HERSTRUCTUREER JE ARBEIDSVOORWAARDEN

Als salaris niet meer de belangrijkste motivator is, zoals het onderzoek van

Jabra suggereert, kunnen werkgevers zich onderscheiden met andere beloningen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan 'working abroad' als perfecte combinatie tussen vrije tijd en werken, waarbij werknemers overdag vanuit een AirBnB werken en 's avonds Rome, Londen of Parijs kunnen verkennen.

3. BRENG TAAKVERDELINGEN VOOR VERSCHILLENDE WERKPLAATSEN IN KAART

Niet elke werkplek is geschikt voor elk soort werk. Neem bijvoorbeeld de trein, waar voorbereidend werk beter past dan beeldbellen. Volgens 71 procent van de werknemers is het vertrouwde kantoor, in tegenstelling tot het thuishkantoor, een plek geworden vol sociale interactie en samenwerkingsmogelijkheden in tegenstelling tot het thuishkantoor. Het is daarom belangrijk om te bespreken waar de werknemer graag wil werken en om te bekijken of alle activiteiten op deze plekken uitgevoerd kunnen worden.

4. FACILITEER SAMENKOMEN IN VERSCHILLENDE VORMEN

Helaas is het nog steeds amper mogelijk om face-to-face samen te werken. Om het gevoel van echt samenkomen zo goed mogelijk te evenaren, is tegenwoordig veel

techniek beschikbaar. Maar liefst 85 procent van de werknemers zijn het erover eens dat de juiste technologie van cruciaal belang is het hybride werken. Flexibel werken vraagt immers om flexibele techniek.

5. SHOW, DON'T TELL

Als een organisatie wil dat werknemers hybride gaan werken, moet de organisatie zijn mensen laten zien hoe je dat succesvol doet. Het management moet daarom niet bang zijn om het voortouw te nemen, en te laten zien dat zij óók flexibel zijn. Het is één om flexibiliteit van je werknemers te vragen, het is twee om te laten zien dat je zelf vanuit verschillende werkplekken uit de voeten kunt.

"Om nieuwe werknemers aan te trekken en talent te behouden, dienen bedrijven flexwerken in de toekomst optimaal te faciliteren", aldus Frank van Veen, Enterprise Marketing Manager Benelux bij Jabra. "De hele wereld is een werkplek, dus organisaties moeten hun werknemers in staat stellen in die wereld te werken. Waar dat ook is. Moderne arbeidsvoorwaarden en de juiste technologische ondersteuning zullen daar hoe dan ook deel van uitmaken."



HANS STEGEMAN (TRIODOS) OVER VERDUURZAMING

“HOE LANGER WE WACHTEN, HOE DUURDER HET WORDT”

Van het optimisme over een versnelling van verduurzaming als gevolg van de corona-uitbraak is weinig meer over. De tijd dringt. Maar hoe complex de materie ook is, volgens Hans Stegeman moeten we ingewikkelde problemen niet hanteerbaar maken door ze geïsoleerd op te lossen. “Het grote verband moet leidend zijn. Daarbij is circulariteit de kern van onze opgave.” De balans tussen economie en ecologie wordt een voorwaarde voor het bestaansrecht van elk bedrijf.

Hans Stegeman is hoofdstrateeg bij Triodos Investment Management. Met zijn team houdt hij zich bezig met het onderliggende onderzoek voor de beleggingsstrategie van Triodos. “Daarbij brengen we buiten naar binnen. Wat gebeurt er in de wereld, hoe kunnen we daar als bank een bijdrage aan leveren?” Als columnist voor het FD, RTLZ en Fondsnieuws schuwt Stegeman scherpe statements over klimaatverandering en de noodzaak tot verduurzaming niet. “Deze columns schrijf ik op persoonlijke titel. Maar er is zeker een link met mijn functie. Ik werk bij Triodos omdat ik geloof dat de wereld moet veranderen en dat geld daarbij een cruciale rol speelt. Daarover schrijf ik ook.”

MOMENTUM IS WEG

“Kijk je terug dan is de afgelopen jaren veel gebeurd op het gebied van duurzaamheid. We zetten stappen in de goede richting. Maar gaat het snel genoeg? Nee, absoluut niet.” Vorig jaar leek het alsof de corona-uitbraak een impuls zou geven aan de verduurzaming. “Dat momentum is helemaal weg. Bij het beleid ligt de nadruk op actuele problemen; die worden vaak als excuus gebruikt om niet verder te hoeven kijken.” Uitzondering vormt Europa. “Met de Green Deal zijn in Brussel de bakens echt verzet.”

OUD EN NIEUW

In Nederland zijn tijdens de coronacrisis tientallen miljarden uitgegeven om de oude economie in stand te houden. “Steunmaatregelen waren zeker nodig. Maar een deel van dat enorme bedrag had ook gebruikt kunnen worden om toekomstgerichte keuzes te maken. En in plaats van alleen ‘oude’ banen in stand te houden, ook te investeren in de duurzame sector. Daarmee creëer je de werkgelegenheid van de toekomst. En dat biedt weer perspectief voor mensen die uitstromen in de traditionele sectoren.”

ONMISKENBAAR

De focus op de bestaande economie is een gemiste kans, be-

nadrukt Stegeman. “De gevolgen van de opwarming van de aarde ervaren we elke dag.” Noemde het Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) in eerdere versies van haar klimaatrapport deze opwarming een waarschijnlijk gevolg van menselijk handelen, in het rapport van augustus 2021 wordt voor het eerst de term ‘onmiskenbaar’ gebruikt. “Je hoeft geen duurzaamheidsweper te zijn om je te realiseren dat we ons gedrag moeten veranderen. En hoe langer we wachten, hoe duurder het wordt.”

ALLES HANGT SAMEN

Met een ‘beleidsarme’ Prinsjesdag schuift het demissionaire kabinet grote keuzes door en wordt nog



meer tijd verloren. De hoop is gevestigd op een nieuwe regering. Die moet volgens Stegeman verduurzaming integraal benaderen. “Economische activiteit tast onze natuurlijke omgeving aan. We maken grondstoffen op en stoten daarmee CO2 uit. Alles hangt met elkaar samen en moet dus ook in samenhang worden aangepakt. Door alleen te streven naar het terugdringen van CO2-uitstoot, blijven natuur en biodiversiteit buiten beschouwing. Dan mis je cruciale aspecten en bestaat zelfs het gevaar van tegengestelde effecten.”

CIRCULAIRE ECONOMIE

Stegeman waarschuwt voor wat hij de complexiteitsval noemt: ingewikkelde problemen hanteerbaar maken door ze geïsoleerd op te lossen. “Zeker in een tijd waar we bij voorkeur focussen op één doel.

Toch moet het grote verband leidend zijn.” Daarbij is circulariteit de kern van onze opgave, stelt hij. In een circulaire economie putten we grondstofvoorraden niet uit en worden reststromen opnieuw ingezet. “Als je economisch wilt verduurzamen, is de manier waarop we omgaan met grondstoffen essentieel. Hergebruik heeft ook impact op de energietransitie. Want als je minder energie gebruikt, hoef je ook minder te verduurzamen. Dat is veel verstandiger dan de huidige hoeveelheid energie als uitgangspunt te nemen bij verduurzaming.”

POSITIEVE KEUZE

Met de samenhang als leidraad is het vervolgens zaak, doelstellingen slim op te knippen in kleine stappen. “Bijvoorbeeld door als consument bewuster om te gaan met voedsel, kleding en elektronica. Dat ver-

eist transparantie over de impact van producten en diensten.” Zo zouden gebruikte grondstoffen, energieverbruik en uitstoot in één oogopslag duidelijk moeten zijn. “Dan kunnen consumenten gefundeerd duurzame keuzes maken.” Belangrijk daarbij is ook dat duurzaamheid niet ervaren wordt als een opoffering. “Als je alleen inzet op de intrinsieke motivatie van mensen, kom je nooit tot een grootschalige gedragsverandering. Duurzame alternatieven moeten een positieve keuze zijn. Daarvoor zijn aansprekende producten nodig. Neem Tesla. Basis van het succes is dat oudere mannen het een gave auto vinden, waar je ook nog eens subsidie voor krijgt.”

KETENVERANTWOORDELIJKHEID

Welke slimme duurzame stappen kunnen individuele bedrijven zetten? “De sector waarin je actief bent, bepaalt voor een groot deel de invloed op de omgeving. Een bedrijf uit de maakindustrie zou de hele keten in kaart kunnen brengen. Waar komt onze inkoop vandaan? Wordt dit duurzaam geproduceerd? Vervolgens is het zaak, ook verantwoordelijkheid te nemen voor wat er bij je afnemers gebeurt. Bijvoorbeeld door producten aan het einde van de levensduur terug te nemen en te hergebruiken. Bij Triodos zien we steeds meer voorbeelden van bedrijven die op deze manier een duurzaam businessmodel creëren.”

LICENCE TO OPERATE

In het verlengde daarvan pleit Stegeman ervoor dat aan duurzaamheidsindicatoren bij de bedrijfsvoering hetzelfde belang wordt toegekend als financiële graadmeters. “Dat betekent ook dat alle stakeholders deze twee elementen als gelijkwaardig moeten beschouwen. Dat is een uitdaging, soms ook voor een duurzame bank als Triodos. Want als het financieel prima gaat met een bedrijf en er is sprake van een duidelijk positieve sociale bijdrage maar de CO2-uitstoot neemt fors toe, wat vind je dan belangrijker als financier?” Toch zal een balans tussen economie en ecologie in de toekomst vanzelfsprekend zijn. “Op termijn is het een voorwaarde voor het bestaansrecht, de *licence to operate* van elk bedrijf. Daar kun je maar beter op voorbereid zijn.”

ActiVast

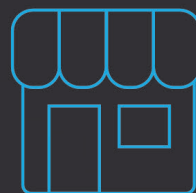
BEDRIJFSHUISVESTING



Uw bedrijfsmakelaar!



kantoorruimte



winkelruimte



bedrijfsruimte



beleggingen



vastgoedbeheer



taxaties

ActiVast.nl



REGIONALE ECONOMIE TOONT HERSTEL

DE SPANNING STIJGT WEER

Hij had er een jaar geleden blind voor getekend, benadrukte Wopke Hoekstra tijdens Prinsjesdag. De demissionair minister van Financiën doelde op het snelle herstel van de Nederlandse economie na de coronauitbraak en daaropvolgende lockdowns. Met dank aan de omvangrijke steunpakketten ziet die economie er volgens Hoekstra opvallend goed uit. Regionale verschillen bij het herstel zijn er zeker, ook binnen de provincie Utrecht. De krapte op de arbeidsmarkt neemt toe.

In haar Economisch Kwartaalbericht van september 2021 verwacht de Rabobank dat de economie in de grootstedelijke regio Utrecht dit jaar minder dan gemiddeld zal groeien.

KWETSBAAR

Dit gebied kent volgens de bank veel sectoren die in sterke mate hinder ondervinden van de coronabeperkingen en tegelijkertijd een relatief groot aandeel in de regionale economie hebben. Zo maakte de functie als nationale ontmoetings- en vergaderplek Utrecht tijdens corona kwetsbaar. Dat werkt door in de rest van het jaar. Wel voorspelt Rabobank een inhaalslag in het derde en vierde kwartaal. Over heel 2021 leidt dat voor de regio Utrecht tot een iets lager dan gemiddelde groei.

STARTERS EN STOPPERS

Voor het rapport 'Mijn regio in coronacijfers' vergelijkt de Kamer van

Koophandel de coronaperiode – de kwartalen van april 2020 tot en met juni 2021 – met de vijf kwartalen daarvoor. De Utrechtse regio blijft relatief sterk geraakt door de crisis, net als Groot-Amsterdam. Oorzaak is de afname van de groei in groothandel, zakelijke diensten en cultuur, sport en recreatie.

Het aantal startende bedrijven in de regio Utrecht daalde volgens de KvK licht (-2%), het aantal stoppers groeide relatief sterk (+8%). Wel zijn Utrechtse ondernemers iets minder negatief over de conjunctuur dan hun Amsterdamse collega's.

WEST HET BEST

Het CBS vergeleek de omvang van de economie in het tweede kwartaal van 2021 met dezelfde periode in 2019, pré-corona dus. Binnen de regio Utrecht zijn er aanzienlijke verschillen. Waar het Stadsgewest Utrecht 1% on-

der het niveau van 2019 lag, groeide de economie van Zuidoost-Utrecht met hetzelfde percentage. Met een groei van 4% ten opzichte van 2019 behoort Utrecht-West tot de best scorende gebieden in de vergelijking. Volgens het CBS dragen industrie en handel – sterk vertegenwoordigd in Utrecht-West – in belangrijke mate bij aan deze groei.

71% MEER VACATURES

Analoog aan de economische ontwikkeling zorgde de samenstelling van de werkgelegenheid in de arbeidsmarktregio Midden-Utrecht voor een bovengemiddelde terugval in vacatures. Maar de versoepelingen van de maatregelen en de groeiende economie leiden er ook toe dat de regionale arbeidsmarkt herstelt. Vergeleken met medio 2020 stonden in Midden-Utrecht in het tweede kwartaal naar schatting 71% meer vacatures open. Samen met een daling van de kortdurend werkzoekenden zorgt dit voor meer spanning op de arbeidsmarkt.

KLOOF OVERBRUGGEN

In het tweede kwartaal van 2021 gold volgens het UWV in Midden-Utrecht voor maar liefst 81 van de 112 beroepsgroepen de typering krap tot zeer krap. De krapte is met name hoog bij software- & applicatie-ontwikkelaars, transportplanners & logistiek medewerkers, databank- en netwerkspecialisten.

Ondanks de grote krapte staan nog altijd mensen aan de kant die kunnen en willen werken. Om de kloof tussen vraag en aanbod te overbruggen, moeten werkgevers én werknemers anders naar functies en functie-eisen kijken, stelt het UWV. Meer selecteren op zogeheten *skills*, minder op harde eisen zoals een diploma of ervaring in de betreffende sector.

VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

marketing- en communicatiemakers

Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de meest brede zin van het woord. Bij ons vind je alle kennis en services onder één dak. We kunnen je helpen met elke gewenste media-uiting. Of dit nu online of offline is!

vmmf.nl



ROBBERT KRAAIJVANGER
Van Odijk Advocaten

ALS BESTUURDER IN PRIVÉ AANGESPROKEN? DE HOGE RAAD MAAKT HET DE CURATOR LASTIGER

Als een vennootschap failliet gaat, kan de curator de (middellijke) bestuurders in privé aansprakelijk stellen voor het volledige faillissementstekort. De bestuurders moeten zich dan schuldig hebben gemaakt aan kennelijk onbehoorlijk bestuur. Hiervan is sprake als geen enkel redelijk denkende bestuurder onder dezelfde omstandigheden aldus zou hebben gehandeld. De curator moet in dat geval aannemelijk maken dat het kennelijk onbehoorlijk bestuur een belangrijke oorzaak is van het faillissement. Slaagt de curator daarin? Dan zijn de bestuurders verplicht om het faillissementstekort aan de curator te betalen, dus met hun privévermogen. Dit is een collectieve aansprakelijkheid voor het gehele bestuur. Dat kan voor de bestuurders behoorlijk in de papieren lopen omdat dit niet alleen betrekking heeft op alle vorderingen van schuldeisers, maar ook de algemene faillissementskosten zoals het salaris van de curator.

DE WET HELPT DE CURATOR

Voordat de curator een bestuurder echter met succes aansprakelijk kan stellen, dient hij aan een zware bewijslast te voldoen. Om de curator op weg te helpen, kent de wet een bewijsvermoeden: indien de administratie van de vennootschap niet voldoet aan de geldende norm of indien de vennootschap de jaarrekening niet (tijdig) heeft gedeponereerd bij de KvK, dan heeft de bestuurder zich schuldig gemaakt aan kennelijk onbehoorlijk bestuur (onweerlegbaar!) én wordt vermoed dat dit kennelijk onbehoorlijk bestuur een belangrijke oorzaak is van het faillissement (weerlegbaar). Voor het ontzenuwen van dit bewijsvermoeden heeft de Hoge Raad recentelijk een arrest gewezen. Dit arrest geeft bestuurders van gefailleerde vennootschappen meer mogelijkheden om zich te verweren tegen de curator.

WAT SPEELDE ER?

In 2011 zijn drie aan elkaar verbonden vennootschappen failliet verklaard. In de daaropvolgende procedure poogt de curator het faillissementstekort op de bestuurders te verhalen omdat zij de administratieplicht hebben geschonden. De bestuurders proberen het bewijsvermoeden van de curator te weerleggen. Zo stellen zij dat een (indirecte) medebestuurder vlak voor zijn vertrek bijna al het werkkapitaal van de vennootschap naar zichzelf heeft overgemaakt en dat diezelfde medebestuurder een e-mail aan klanten heeft gestuurd met de mededeling dat de overige bestuurders uit de onderneming zouden stappen, wat tot groot verlies aan vertrouwen leidde.

DE HOGE RAAD HELPT DE BESTUURDER

Voor het ontzenuwen van het bewijsvermoeden volstaat dat de aangesproken bestuurder aannemelijk maakt dat andere feiten of omstandigheden dan zijn kennelijk onbehoorlijk bestuur een belangrijke oorzaak van het faillissement zijn geweest. Hierbij kan worden gedacht aan de economische (krediet)crisis, de coronapandemie en het wegvallen van de grootste klant. Slaagt de bestuurder daarin? Dan moet de curator aannemelijk maken dat het wanbestuur mede een belangrijke oorzaak van het faillissement is.

In voornoemde uitspraak oordeelde de Hoge Raad – in tegenstelling tot de lagere rechters – dat óók handelen of nalaten van één of meer individuele bestuurders voldoende is voor ontzenuwing van het bewijsvermoeden. Daarvoor is dan wel vereist dat het desbetreffende handelen of nalaten op zichzelf geen kennelijk onbehoorlijk bestuur oplevert.

Of de bestuurders in dit specifieke faillissement hun aansprakelijkheid met succes hebben afgewend is vooralsnog niet bekend. Wel is inmiddels duidelijk dat bestuurders niet met lege handen staan maar een stok hebben om mee terug te slaan.

Bent u bestuurder en in privé aangesproken of heeft u naar aanleiding van deze column vragen? Neem dan gerust contact op met Van Odijk Advocaten via 030 251 6424.



DE BUSINESSKLEDING VAN DUETZ

‘JE OUTFIT IS JE VISITEKAARTJE’

Al sinds 1857 is Duetz, met vestigingen in onder andere Zeist, Bilthoven en Hilversum, een gevestigde naam als het aankomt op exclusieve kleding van topmerken voor dames en heren. Het bedrijf heeft zich daarbij ook ontwikkeld tot specialist in (casual) businesskleding. “Mensen onderschatten de rol van de juiste outfit, maar het is écht je visitekaartje”, vertelt Sem Geuke.

Duetz is al meer dan 160 jaar een familiebedrijf en kreeg in 2007 het predicaat hofleverancier toegekend. Door al die jaren heen heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een kwaliteitsbedrijf voor dames en heren en een ware specialist in businesskleding. Vroeger puur klassiek, maar op de werkvloer heeft casual businesskleding de overhand genomen en dat zie je ook terug bij Duetz. Zowel het assortiment als de te delen kennis en kunde bij Duetz hebben zich in die richting doorontwikkeld en dat merk je direct. De lijst met topmerken die in de Duetz-winkels (en online via www.duetz.nl) te verkrijgen zijn is lang. Corneliani, Eduard Dressler, Tommy Hilfiger, Gardeur,

Profuomo, maar natuurlijk ook het eigen kwaliteitslabel Duetz 1857...het is slechts een héél kleine greep uit het zeer ruime aanbod.

ECHT HELPEN

Bij Duetz kom je niet ‘gewoon shoppen’, maar krijg je gedegen advies bij je zoektocht naar de outfit die past bij jou, maar zeker ook bij wat je wilt uitdragen, legt Sem Geuke uit. “We zijn een winkel waar je nog echt geholpen wordt en waar vragen worden gesteld om de klanten en hun wensen beter te leren kennen. Niet alleen de vragen waar ze naar op zoek zijn, maar bijvoorbeeld ook naar wat ze ermee willen

bereiken. Als een man zegt dat hij een donkerblauw jasje zoekt, dan vragen we door. Hij wil namelijk iets met zijn garderobe en denkt dat het blauwe jasje daarvoor de oplossing is. Bij doorvragen kan uiteindelijk zomaar blijken dat een groen jasje of vier nieuwe casual overhemden de oplossing is voor die persoon. Samen bepalen we bron van de vraag, zodat de klant vervolgens veel beter geholpen kan worden.”

VISITEKAARTJE

Veel mensen onderschatten de rol van hun outfit nog, weet Geuke. Kleding is sfeerbepalend, vormt je visitekaartje en is van grote invloed op een eerste indruk. Denk

daarom na over welke boodschap je wil uitdragen en beoordeel per situatie of je kiest voor een casual outfit of bijvoorbeeld toch een pak. Sem Geuke: “Zeker nu alles steeds meer casual wordt onderschatten mensen de kracht van een goede outfit, maar verschillende outfits brengen echt verschillende boodschappen over. Ook voor de directeur kan het heel verstandig zijn om een keer in een t-shirt en een goede jeans op het werk te komen. Bijvoorbeeld wanneer je het voortouw wil nemen in iets dat gedaan moet worden en wil laten zien dat je zelf ook de handen uit de mouwen steekt. Je kunt met je kleding echt boodschappen overbrengen en zo op een positieve manier invloed uitoefenen.”

MEER CASUAL

Doordat onze werkgewoonten door de jaren heen veranderd zijn, is de kantoorgarderobe van de moderne man ook



anders dan die van jaren geleden. Bij Duetz helpen ze je graag om je garderobe op orde te krijgen en je te informeren over de zakelijke garderobe. “Het klassieke aanbod hebben we daarbij uiteraard ook nog steeds”, legt Geuke uit. “Er hangt hier ook een brede selectie donkerblauwe en grijze pakken, maar het assortiment daaromheen is steeds groter en meer casual geworden. Goede jeans, een casual overhemd, chino’s, een fijne trui...het is er allemaal.”

THUISWERKEN

Zelfs bij thuiswerken - uiteraard groot geworden in ‘coronatijd’ - is het zaak na te denken over wat je aantrekt. Niet zozeer als je de hele dag niemand ziet of spreekt, maar bijvoorbeeld wel voor een Zoom-meeting. Ook daarbij wil je namelijk een bepaalde indruk achterlaten, die je kracht kunt bijzetten met je kledingkeuze. “Natuurlijk hoef je dan geen pak aan te trekken”, legt Geuke uit. “Maar als je een goede trui draagt, dan kan je al een heel verschil maken door bijvoorbeeld net het kraagje van een fijn overhemd daar bovenuit te laten komen. Het gaat daarbij vooral om de dynamiek van de verschillende kleuren, waardoor het een stuk beter oogt. Met heel kleine aanpassingen kun je er zo al voor zorgen dat je bij een digitale meeting goed voor de dag komt. Eigenlijk zoek je daarmee de middenweg tussen een joggingpak en een écht pak.” Wat Duetz betreft zit het grote geheim in nette kleding met een hoog draagcomfort. Fijne stoffen met een mooi percentage stretch. Zo zie je er ook thuis achter je scherm professioneel uit, terwijl je er toch heel comfortabel bij zit.



CHECKLIST NAJAAR

Bij al die keuzes en de zoektocht die daar bij hoort kan Duetz je uitstekend helpen. Met de juiste kleding, maar zeker ook met adviezen om mee te nemen in je verdere overwegingen. Om je al een beetje een duwtje in de juiste richting te geven, vroegen we Duetz waar we dit najaar absoluut voor zouden moeten kiezen. Dat resulteerde in deze checklist met 'De beste herenkleding voor het najaar 2021'.

'Dit is hét moment om je garderobe op te frissen. De schappen in de winkels zijn voorzien van stapels nieuwe knitwear, stijlvolle jassen zijn op hun plek gehangen en we hebben weer een ijzersterke collectie broeken voor je. De komst van deze bijna onbeperkte keuze aan rijke stoffen en fraaie kleuren zorgt wel voor een belangrijke vraag; waar moet je beginnen en welke herenmodetrends voor het najaar van 2021 ga jij toevoegen aan je garderobe? Het antwoord hebben we ook. Ieder zijn expertise en die van ons is kleding. We hebben het selectieproces voor dit najaar gedaan en nemen je aan de hand van onze favoriete kledingstukken mee door de stijlagenda van de komende maanden. Zo hoef jij alleen nog maar te bepalen welke herenmodetrends voor het najaar passen bij jouw kledingstijl.'

1. Wij zetten ons geld dit jaar in op het overshirt

Er zijn een paar kledingstukken in de kast die je er vaker uitpakt dan de ander. Je donkerblauwe colbert en donkere wassing spijkerbroek bijvoorbeeld, die misschien wel wekelijks de revue passeren. Kledingstukken die, als je de afschrijving per-keer-gedragen zou uitrekenen, een glimlach op je gezicht toveren. Graag stellen

we je de volgende evergreen voor; het overshirt. Het ziet er uit als een overhemd, maar door de dikkere stof heeft deze najaarstrend ook wat weg van een colbert of een licht jack. Geschikt met t-shirt op bovengenoemde spijkerbroek, maar combineer hem ook zakelijk met pantalon en overhemd.

2. Combineer moeiteloos een stijlvolle outfit met een ruitbroek

Met minimale inspanning je garderobe een upgrade geven doe je door de effen broek dit najaar in te wisselen voor een geruite variant. Laat de broek het middelpunt van je outfit zijn en combineer hem met een kraakhelder wit overhemd en een basic trui met ronde hals. Afhankelijk van de dresscode een paar witte gympen of nette schoenen eronder en je go-to outfit voor het najaar van 2021 is klaar.

3. De revival van het (maatwerk)pak

In de afgelopen jaren heeft casual kleding misschien de overhand genomen, maar een goed uitgevoerd pak heeft nog steeds een plaats in je rotatie businesskleding. Het geheim zit hem in het weglaten van je stropdas en het verwisselen van je overhemd voor een fris wit t-shirt of merinowollen (col)trui. Kies voor een informeler pak in neutrale kleuren en laat hem iets ruimer tailleren, dan zal je zien dat je deze herenmodetrend voor het najaar van 2021 vaak uit de kast zult pakken.

4. Essentieel kledingstuk in koudere maanden; de overjas

Bewaar dit najaar ruimte op de kapstok voor een overjas. Deze tijdloze herenmodeklassieker valt met zijn snit tot halverwege je dij eenvoudig over een colbert, maar is ook smaakvol met coltrui en jeans. Ga voor een stijlvolle, maar veelzijdige kleur die eenvoudig met al je outfits combineert; grijs of donkerblauw zijn veilige opties om draagplezier van deze naarjaarstrend voor heren te garanderen.

5. Stijl hoeft niet ingewikkeld te zijn met goede sweats

Tijdens de lockdown heeft draagcomfort onze harten veroverd en eigenlijk zijn we nog niet helemaal klaar om deze trend los te laten. De ooit niet te versmaden joggingsbroek heeft een succesvolle overstap gemaakt naar onze vrijetijdskast en wordt ook buiten het sporten om gedragen. Het gerenommeerde Ralph Lauren, de specialist WAHTS en ons eigen Floris Duetz laten je zien dat zo'n joggingsbroek op thuiswerkdagen een prima alternatief is.

Kijk op www.duetz.nl voor het aanbod en de verschillende vestigingen Duetz



KOPEN? HUREN?

CMC, uw creatieve en actieve bedrijfsmakelaar!
Nu ook in regio Utrecht!



Julianalaan 57, Bilthoven

- De kantoor-/winkelruimte heet een totale vloeroppervlakte van circa 404 m² VVO;
- Het object beschikt over een opvallende glazen gevel in een front van circa 18 meter, wat zorgt voor veel lichtinval;
- Gelegen in het centrum van Bilthoven, een full service winkelgebied met lokale ondernemers en landelijke ketens;
- Bilthoven ligt op 10 minuten reisafstand van de A28. Het NS-Station van Bilthoven is binnen 5 wandelminuten bereikbaar;
- Kort parkeren kan direct voor de deur.



VERHUURD!

Zamenhofdreef 45
Utrecht



VERHUURD!

Groenewoudsedijk 80
Utrecht

Meer weten over ons aanbod?
Of uw bedrijfspand verkopen of
verhuren?

Kijk op **cmc.nl** of bel **030 307 90 50**

CMC is actief in de regio's Utrecht, Ede en Veenendaal

CMC
o o o o o o

SPECIALIST IN BUSINESS KLEDING

Nu onze werkgewoontes zijn veranderd, is je kantoor garderobe complexer geworden. Gelukkig zijn wij expert op dit gebied. In ons ruime assortiment vind je alles van stijlvolle maatpakken en formele dressshirts tot casual kantoorleding zoals goede chino's en comfortabele overhemden.

We adviseren je in het kiezen van de juiste outfit om stijlvol en professioneel voor de dag te komen en houden daarbij rekening met de boodschap die jij over wilt brengen. Dat geeft je het zelfvertrouwen om de beste versie van jezelf te zijn!



Scan de QR-
code voor meer
informatie

DUETZ
SINDS 1857
