

UTRECHT

www.utrechtbusiness.nl | Jaargang 37 | nummer 2 | juni 2023

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO UTRECHT



EEN LEVEN LANG LEREN IN DE PRAKTIJK

"BLIJVEN DOEN WAT JE LEUK VINDT"

GEBOREN ONDERWIJZER HANS VAN BREUKELLEN

"WAAR HEEFT HET LEVEN JE VOOR UITGEVONDEN?"

EARTH VALLEY PIJLER ONDER REGIONALE ECONOMIE

KOPLOPERS IN HOUTBOUW

Om de wereld leefbaar te houden voor toekomstige generaties, moet de opwarming worden tegengegaan en de CO2-uitstoot naar beneden. In een tijd waar energie duurder wordt, de prijs stijgt van traditionele energie-intensieve bouwmaterialen zoals staal en beton en de bouwrijfstelling voor stikstof is vervallen, lijkt bouwen onmogelijk te worden.

Wij zien kansen voor vernieuwing, maar maak eerst gebruik van wat er is, verbeter waar mogelijk, en breid uit waar het moet. In al deze stappen is hout een kansrijk materiaal zonder het milieu extra te belasten. Wij ontwerpen om verantwoord te bouwen, op een lichtere, schonere manier, meer nauwkeurig, minder afval, met minder zwaar materieel, biobased en daarmee niet uitputtend, maar hernieuwbaar, kortom: Bouwen in hout!

Deelt u deze ambitie of bent u benieuwd naar de mogelijkheden die houtbouw voor u biedt?

nieuwe
architecten



OP HET JUISTE SPOOR

Bij de economische ontwikkeling focust de regio Utrecht op haar sterke punten onder het overkoepelende label Heart of Health. Bedrijvigheid en kennis die bijdraagt aan een gezonde, toekomst- en klimaatbestendige leefomgeving is een van de speerpunten. Deze activiteit concentreert zich in Earth Valley: de as Amersfoort-Utrecht. Het bijbehorende ecosysteem krijgt er steeds meer vorm, de eerste projecten zijn gestart. “Als ergens een kans is om tot een versnelling te komen dan is dat hier,” zegt Ruud Meijvogel.

Van focus is zeker sprake bij Joost Baerveldt. Ook als ondernemer vindt hij een leven lang leren vanzelfsprekend. Zijn fiscale vakgebied verandert steeds sneller. “Er is geen wet die niet regelmatig wijzigt. Een naslagwerk van twee jaar oud is amper nog bruikbaar.” Structureel werken aan ontwikkeling is het devies. “Als je mee wilt, moet je kennis en vaardigheden blijven verrijken. Door jezelf telkens opnieuw uit te vinden, kun je blijven doen wat je leuk vindt.”

Dat geldt zeker voor Hans van Breukelen. Als spreker en coach is de boodschap van de voormalig topkeeper in de loop der tijd veranderd, rijker geworden. Net als bij zijn sportcarrière trekt hij lering uit tegenslagen. “Ik ben opnieuw op mijn bek gegaan om er sterker uit te komen.”

Van Breukelen laat meer van zichzelf zien. “Vroeger vertelde ik vooral verhalen, met mijn voetbalervaringen als krachtige metafoor. Dat zijn ze nog steeds, maar ik ben vooral meer vragen gaan stellen. Samen met de toehoorders ontstaan dan waardevolle inzichten.”

Focus, met een scherp oog voor ontwikkeling: precies dat beoogt de regio door haar bestaande kwaliteiten gericht te versterken – bijvoorbeeld in Earth Valley. Dit zorgt voor een krachtige economie die het mogelijk maakt te blijven investeren in cruciale maatschappelijke opgaven: denk aan energietransitie, zorg en infrastructuur. Hiermee zit Utrecht op het juiste spoor.

Hans Hajée
Hoofdredacteur Utrecht Business



- 6 Een leven lang leren in de praktijk
- 13 Michiel Dijkman en Joyce Oomen: Ga opleiden voor de buurman!
- 14 Earth Valley pijler onder regionale economie
- 18 De opmerkelijke comeback van Cor van Zadelhoff
- 20 Mensen maken het verschil bij OFM
- 24 Het inzicht van Hans van Breukelen
- 32 Volop inspiratie tijdens circulaire Lenteborrel ZO!
- 37 TEK moet impact energiekosten beperken
- 38 SOMT houdt medewerkers vitaal
- 40 Vissen in een grotere vijver
- 47 Utrecht Science Week
- 48 In wat voor land gaan we werken?
- 50 Webwinkel Vakdagen
- 51 Uitspraak Hoge Raad over kwalificatie arbeidsverhouding
- 52 Column Alex Klaassen (New Day)
- 53 Post Utrecht – De Huiskamer van de Stad
- 54 Droog demonstreren op nieuw hoofdkantoor Fire Stop
- 58 Literatuur



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 37
Juni 2023, editie 2

EEN UITGAVE VAN
MVM Business Productions
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS
Aart van der Haagen

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman, Lisanne 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. Abonnementsprijs per jaar: € 55,- (incl. btw)

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

www.utrechtbusiness.nl

24



38



32



54

EEN LEVEN LANG LEREN IN DE PRAKTIJK

“IK WIL MEZELF TELKENS OPNIEUW UITVINDEN”

In vrijwel elk vak volgen ontwikkelingen zich in steeds hoger tempo op. Ook actuele aandachtsvelden vragen om aanvullende kennis, met duurzaamheid als prominent voorbeeld. Iedereen moet energie, tijd en geld investeren in opleiding en ontwikkeling. Dat geldt voor medewerkers maar zeker ook voor ondernemers zoals Joost Baerveldt. “Door jezelf telkens opnieuw uit te vinden, kun je blijven doen wat je leuk vindt.”

Een studie Bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit was voor Joost Baerveldt de opmaat voor een carrière in de financiële wereld. “Die verliep via verschillende expertrollen in de vakgebieden risicomangement en financiering. Later werd ik CFO bij een clearinghuis. Dit kun je zien als waterleidingbedrijf voor het financiële systeem dat ervoor zorgt dat transacties vlot verlopen.”

HIER EN NU

Baerveldt had het er prima naar zijn zin. “Maar op de vraag of dit nog jarenlang zo zou blijven, kon ik niet volmondig ‘ja’ antwoorden. Leidinggeven geeft zeker voldoening, allerlei randzaken die horen bij een managementrol spreken me minder aan.”

Daarom koos hij zes jaar geleden voor het ondernemerschap als zelfstandig financieel specialist. “Vanuit Utrecht ondersteun ik klanten zoals family offices en corporates bij hun financiële problematiek. Regelmatig komen daarbij complexe BTW-kwesties aan bod. Voor mij de trigger om te onderzoeken of er een deeltijdstudie was met aandacht voor dergelijke thema’s.”

Naast deze werkgerelateerde aanleiding was er ook een autonome drijfveer. “Eerder volgde ik al een postdoctoraal Registercontroller. Meer kennis vergaren is simpelweg leuk. Vaak hoor je mensen zeggen: na mijn pensioen ga ik een studie volgen. Maar dat duurt me te lang; ik wil het hier en nu. En als zelfstandige is die ambitie zeker niet minder geworden.”

BENIEUWD NAAR VERSCHILLEN

Een masteropleiding Fiscale Economie had Baerveldts voorkeur. “Die bleek aanvankelijk niet in deeltijd te volgen. Bij Fiscaal Recht was dat wel het geval. Beide opleidingen hebben veel raakvlakken. Bij de laatste kijk je naar de rechtvaardigheid en toets je op de regels, bij Fiscale Economie ligt de nadruk op de toepassing en de economische gevolgen.”

Baerveldt koos Business Universiteit Nyenrode als opleidingsinstituut. Hij startte de deelstudie Fiscaal Recht met een zogenaamde premaster, waarbij hij door zijn vooropleiding een aantal vrijstellingen had. “De premaster is nu bijna afgerond; ik moet nog een paar vakken. Om me verder te oriënteren, nam ik ondertussen een kijkje aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Ook daar is een master Fiscaal Recht in deeltijd mogelijk. Ik was benieuwd naar de verschillen met Nyenrode en volgde in Amsterdam een aantal vakken.”

INSTELLINGSTARIEF

Baerveldt koos toch voor een vervolg in Breukelen. “Van mijn studieadviseur hoorde ik dat Nyenrode startte met een master Fiscale Economie. Die studie had van begin af aan mijn voorkeur en is elders niet mogelijk in deeltijd. Hiermee had Nyenrode inhoudelijk absoluut een streepje voor.”

Ook het kostenaspect speelt een rol. “Bij de VU heb je te maken met het zogenaamde instellingstarief. Iemand die eerder een master heeft gevolgd, betaalt bij een volgende studie 15.000 euro

collegegeld per jaar; ook bij een deeltijdoopleiding.”

UITSMEREN OF VERSNELLEN

Naast een bescheiden inschrijfgeld rekent Nyenrode een bedrag per gevolgd vak. “Je rekent af naar gebruik, als het ware. Alles opgeteld denk ik dat de volledige opleiding – inclusief boeken en tentamengeld – nu zo’n 25.000 euro kost. Dat is aanzienlijk minder dan een aantal jaren instellingstarief aan de VU.”

Er is een inschrijfduur van zes jaar. “Hiermee kun je niet alleen de studie maar ook de investering uitsmeren of juist versnellen. Die flexibiliteit is zeker een voordeel.”

Bij deelnemers in loondienst die een opleiding volgen, worden de kosten meestal gedragen door de werkgever. “Als ondernemer moet ik het zelf opbrengen. In dit geval is de studie werkgerelateerd en dus aftrekbaar van de winst. Bij het toptarief van de inkomstenbelasting blijft daar de helft van over, verspreid over een aantal jaren. Een alleszins redelijke investering.”

GEEN FABRIEK

Bij Baerveldts keuze voor Nyenrode spelen ook praktische aspecten een rol. “Uit eerdere ervaringen weet ik dat grote universiteiten echte studiefabrieken zijn. Je bent er een nummer; zo duurt het verkrijgen van een vrijstelling vaak lang. In Nyenrode zijn zaken via mijn studieadviseur vaak binnen een paar dagen geregeld. Verder is de locatie vanuit Utrecht prima bereikbaar en is parkeren



Joost Baerveldt: "Meer kennis vergaren is simpelweg leuk."



gratis. Ook tentamens zijn goed geregeld. Allemaal details, maar wel relevant. Als je een druk leven hebt, wil je niet nodeloos tijd verliezen."

MODERN CURRICULUM

Maar uiteindelijk draait het om de inhoud van een studie, benadrukt Baerveldt. "Die is op Nyenrode theoretisch van een prima niveau, zoals je mag verwachten. Met een modern curriculum waaronder vakken als fiscaal leiderschap, fiscaal economische politiek en tax assurance - hoe borg je dat bij de Belastingdienst aangeleverde gegevens kloppen?" Het onderwerp duurzaamheid komt met enige regelmaat aan de orde, ook in de premaster. "Zeker bij fiscaal economische politiek is het een relevant thema. Al wordt er nog vooral veel over gesproken; fiscale wetgeving loopt altijd achter. Maar vergroening zal in de toekomst ongetwijfeld een belangrijke doelstelling worden. Individuele studenten kunnen ook zelf meer focus aanbrengen op duurzaamheid, bijvoorbeeld bij de

onderwerpkeuze voor een paper of scriptie."

MIDDEN IN DE PRAKTIJK

Baerveldt ziet de sterke verbinding met de praktijk als hét onderscheidende aspect van zijn opleiding. "Bij andere universiteiten krijg je meestal les van onderzoekers. Die weten alles van de theoretische achtergrond maar staan vaak op afstand van de praktijk. Docenten op Nyenrode zitten daar juist middenin. Ze werken bij Big Four-advieskantoren, in de fiscale advocatuur of bij de Belastingdienst."

WERKNEMERS EN ONDERNEMERS

Ook medestudenten hebben een link met de praktijk. "Gaandeweg hun loopbaan ontstaat behoefte aan aanvullende kennis.

"ALS JE EEN DRUK LEVEN HEBT, WIL JE NIET NODELOOS TIJD VERLIEZEN."

De meeste studenten zijn tussen de 30 en 40 jaar oud met een achtergrond in de advocatuur, rechtspraak of bij corporates. En de Belastingdienst is ook als werkgever goed vertegenwoordigd. Studenten zonder fiscale ervaring zijn eveneens welkom." Baerveldt treft op Nyenrode ook mede-ondernemers. "We zijn wel in de minderheid. Dat is ook logisch, aangezien 80% van de mensen in loondienst werkt."

WAARDEVOL NETWERK

Interactie met andere studenten krijgt op verschillende manieren gestalte. "Bij colleges en tentamens tref je een min of meer vaste groep, afhankelijk van het tempo waarin zij de master volgen. Bij sommige vakken zijn er gezamenlijke opdrachten of maak je samen een paper. Studenten zijn vaak werkzaam in de fiscale praktijk. Dat levert een waardevol netwerk op."

PASSEND TEMPO

Hoe groot iemands motivatie ook is, een masterstudie is tijdrovend - ook in

deeltijd. Baerveldt: “Sommige weken ben je er zo’n twintig uur mee kwijt, inclusief een dag ’s middags en ’s avonds les. In bepaalde periodes kan het lastig zijn om dat in te passen in je privéleven en zakelijke commitments. Dan helpt het dat het op Nyenrode mogelijk is om te schuiven met vakken. Omdat er een inschrijfduur geldt van zes jaar kan vrijwel iedereen een passend tempo vinden, schat ik in. De meeste studenten doen tussen twee en drie jaar over hun master.”

NIEUWE RONDE MET PRINSJESDAG

Ontwikkelingen volgen zich in vrijwel elk vak steeds sneller op. “In het fiscale vakgebied is dat wel heel nadrukkelijk aan de orde. Elk jaar zorgt Prinsjesdag voor een nieuwe ronde van aanpassingen. Er is geen wet die niet regelmatig wijzigt. Een naslagwerk van twee jaar oud is amper nog bruikbaar, digitale databanken zijn onmisbaar.”

Een leven lang leren is geen luxe maar noodzaak. “Op financiële afdelingen zie ik veel mensen die structureel werken

aan hun ontwikkeling. Vanzelfsprekend is dat echter zeker nog niet. Een gemiste kans; als je mee wilt, moet je kennis en vaardigheden blijven verrijken. Door jezelf telkens opnieuw uit te vinden, kun je blijven doen wat je leuk vindt.”

NOG SELECTIEVER

Dat is de primaire drijfveer voor Baerveldt. “Er is een groot tekort aan fiscalisten. Dus ook zonder deze aanvullende opleiding ben ik verzekerd van voldoende opdrachten. Deze master is vooral bedoeld om mijn blikveld te verruimen. Verder denk ik met de studie nog selectiever te kunnen zijn bij opdrachten; het versterkt mijn positie als specialist.”

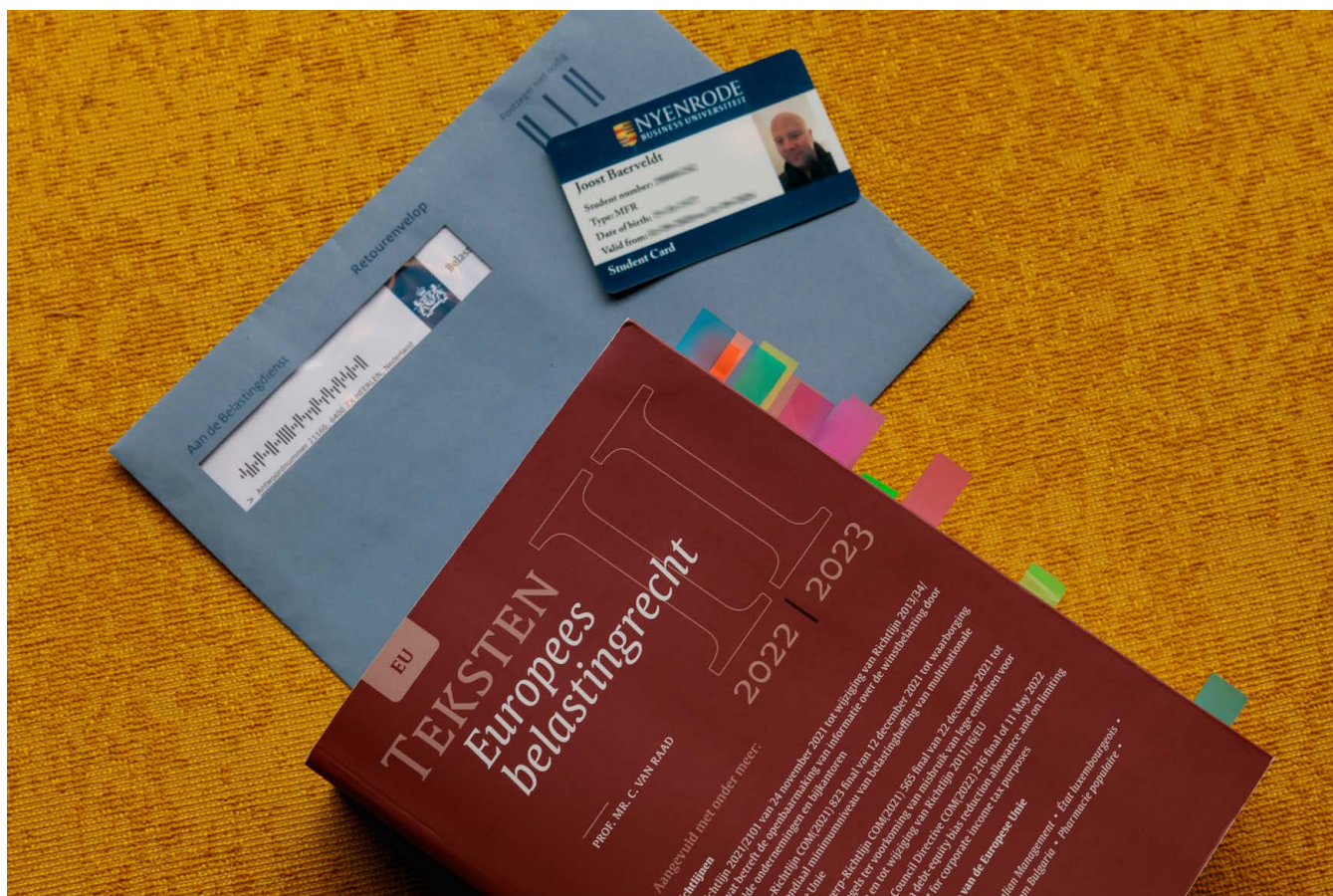
Voor mensen die hun loopbaan een andere wending willen geven, kan een deeltijdopleiding zorgen voor nieuw perspectief. “Tegen acceptabele kosten, waarbij je de studie aan Nyenrode inclusief premaster binnen een redelijke termijn kunt afronden. Daarmee is er een prima basis voor een nieuwe carrière.”

BOUWEN AAN EEN DUURZAME TOEKOMST

Nyenrode Business Universiteit leidt al meer dan 70 jaar verantwoordelijke leiders op die bouwen aan een duurzame toekomst. Dat gebeurt via academische opleidingen en korte en langere programma’s op de vakgebieden business, management, accountancy, controlling, fiscaal recht en fiscale economie. Naast de campus op een landgoed met dertiende-eeuws kasteel in Breukelen heeft Nyenrode vestigingen in Amsterdam en Den Haag.

De samenleving vraagt om een eerlijk sociaaleconomisch speelveld en een duurzame manier van zakendoen. Investeerders verleggen hun focus naar duurzaamheid. Nyenrode biedt een tiental opleidingen en masterclasses aan op het snijvlak van duurzaamheid en ondernemerschap. Ook in andere opleidingen en programma’s komt het thema terug.

Meer informatie: nyenrode.nl



GROEI EN NIEUWE CEO VOOR ENVALUE

Taxatiespecialist Envalue Real Estate lanceert een aantal nieuwe activiteiten: Strategy, Transactions en Build. Gebruikers, beleggers en ontwikkelaars krijgen hiermee toegang tot integrale vastgoedoplossingen gebaseerd op vijf pijlers: taxaties, strategie, transacties, ontwerp en projectrealisatie. Om de groeiambities van het bedrijf te realiseren, benoemt Envalue per 1 november 2023 Jan Verhaegh tot CEO. Verhaegh heeft twintig jaar ervaring in de vastgoedmarkt en vervulde eerder directiefuncties bij DTZ Zadelhoff. De laatste jaren was hij bestuurder bij Cushman & Wakefield.

“Ik kijk ernaar uit om mee te bouwen aan Envalue’s propositie en ambities om met integrale oplossingen uiteenlopende strategische vastgoedvraagstukken te beantwoorden,” zegt Verhaegh. “Er is naar mijn idee behoefte aan een onafhankelijke adviseur die op basis van innovatieve, datagedreven taxaties scherpe analyses kan maken. En in het verlengde daarvan kwalitatief hoogwaardige transacties kan initiëren en projecten duurzaam kan ontwerpen en realiseren.”

Envalue is onderdeel van de BORON Group, de family office en investeringsmaatschappij van de familie J.A. Fentener van Vlissingen. “Envalue ontwikkelde zich tot voorloper in de snel veranderende taxatiemarkt,” stelt Wilbert Broekman, managing director van BORON. Het Envalue-team bestaat inmiddels uit dertig medewerkers. “We verwachten de komende twee jaar minimaal te verdubbelen om zo stappen te zetten richting een full service vastgoedadviseur die duurzame waarde creëert voor onze opdrachtgevers.” (foto BORON)



RUIM VIJFTIG MICHELIN-STERREN BIJ CHEFS AT THE PARC

Op Culinaire Landgoed Parc Broekhuizen (Leersum) vond medio mei de tweede editie plaats van het Internationale Gourmet Festival Chefs at the Parc. Het evenement is een initiatief van voormalig driesterrenchef Jacob-Jan Boerma, sinds 2017 als Consulting Chef betrokken bij Parc Broekhuizen en restaurant Voltaire (1 ster).

Op zijn uitnodiging deelden ruim 30 nationaal en internationaal bekroonde chefs – samen goed voor meer dan 50 Michelin-sterren – drie dagen hun kookkunsten met de honderden gasten van dit unieke evenement. Van openingsdiner tot een lunch met Europese talenten, een ‘best of dinner’, een Kitchen Party op verschillende locaties op het landgoed en als afsluiting de Grande Finale.

Brands Love People was verantwoordelijk voor de organisatie van Chefs at the Parc, van marketingstrategie tot logistieke afstemming met de chefs, sponsoring, styling en entertainment.

NIEUWE FINANCIERING VOOR CIRC ENERGY

Circ Energy rondde onlangs haar derde investeringsronde af. De financiering is afkomstig van Dali Invest en wordt gebruikt voor zowel doorontwikkeling van de BioTransformer als de verdere uitrol van deze innovatieve vergister in Europa.

Met de BioTransformer worden ongebruikte reststromen van groente-, fruit- en etensresten omgezet in duurzame energie door het natuurlijke proces van biovergisting. De vergister heeft een dagelijkse verwerkingscapaciteit van 50 tot 600 kg. De inzet van biogas beperkt het gebruik van fossiel gas, het biowater dat vrijkomt dient als organische plantenvoeding.

Het in Utrecht gevestigde Circ Energy groeide de afgelopen jaren sterk. Er zijn al tientallen BioTransformers verkocht en geleverd in Nederland, België en Spanje (foto Circ Energy).



Jan Verhaegh

WONDERWOODS

Groene oase voor ondernemers in hartje Utrecht.

Wonderwoods brengt natuur en architectuur samen in een levendige omgeving. Strategisch gelegen bij Utrecht Centraal Station, biedt Wonderwoods de perfecte locatie voor uw onderneming.

Naast de unieke eigenschappen van Wonderwoods zorgen ook de Jaarbeurs, Kinopolis en het toekomstige Nowhere museum dat dit bijzondere project een grote stroom aan voorbijgangers zal hebben.

Op de begane grond van Wonderwoods zijn meerdere retail-/horeca-units te huur, variërend van circa 120 m² tot 165 m². Stelt u zich voor dat uw winkel, horecaruimte, boetiek, concept store, galerij, trendy café of restaurant wordt omringd door groen en klanten aantrekt door de unieke sfeer.



Het dakpark op de 7e verdieping vormt een spectaculair middelpunt van Wonderwoods. De 7e verdieping biedt circa 1.000 m² ruimte voor de realisatie van een gastronomische hotspot. Stelt u zich voor dat uw restaurant genesteld is tussen prachtige beplanting en omringd wordt door groen, terwijl uw gasten genieten van een adembenemend uitzicht over de stad.



EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
DEVELOPMENT



ROLLS-ROYCE
MOTOR CARS
AUTHORISED DEALER
P&A WOOD



BEST MIXED USE
DEVELOPMENT
NETHERLANDS

Wonderwoods
by Wonderwoods

2021-2022

Samen creëren we een buitengewone bestemming waar innovatie, groen en ondernemerschap samenkomen. Wonderwoods is een ontwikkeling van G&S& (VolkerWessels).

Neem vandaag nog contact met ons op en ontdek de mogelijkheden voor uw onderneming in Wonderwoods.

✉ info@zadelhoffvastgoedadviseurs.nl

☎ 030 – 307 44 17

Zadelhoff
VASTGOEDADVISEURS



Slimmer, sneller en schoner bouwen in elk segment

Of u nu op zoek bent naar een permanent kantoorgebouw of tijdelijke school, Jan Snel realiseert uw nieuwe kwalitatieve huisvesting binnen korte tijd. Onze innovatieve en modulaire bouwmethode zorgt ervoor dat we onder gecontroleerde omstandigheden efficiënter, productiever en flexibel bouwen in onze eigen fabriek. Dat is niet direct te zien aan het gebouw zelf, maar het biedt wel grote voordelen. Onze moderne aanpak levert een tijdwinst van 30 tot 50 procent op en halveert de CO₂-uitstoot per project. Wij bouwen slimmer, sneller én schoner en bieden u altijd de juiste oplossing.

Benieuwd wat we voor uw bedrijf kunnen betekenen? Neem dan contact op met een van onze huisvestingsadviseurs via **+31 348 47 90 90** of kijk op www.jansnel.com



Jan Snel
Daiwa House Group



© Jos Hummelen, Economic

Michiel Dijkman is directeur van Economic Board Utrecht. Joyce Oomen is programmacoördinator van de Utrecht Talent Alliantie.

GA OPLEIDEN VOOR DE BUURMAN!

Een beetje ondernemer is van alle markten thuis. Dat is mooi, maar daarin schuilt ook een valkuil. Ondernemers zijn geneigd veel alleen te doen. Echter, soms moet je over je eigen schutting klimmen en zaken met anderen oppakken.

Als er één terrein is waarop het bundelen van krachten nodig is, is het wel het opleiden en ontwikkelen van medewerkers. Ga maar na: de arbeidsmarkt is groot. In de regio Utrecht kan elke werkzoekende kiezen uit twee banen. Bijna alle werkgevers vinden het moeilijk personeel te vinden. In de zorg, onderwijs, ICT en techniek zijn de problemen het grootst.

Die gierende krapte maakt opleiden en ontwikkelen van medewerkers urgenter. Werkgevers moeten vaker mensen aannemen die nog niet aan alle eisen voldoen. Intern opleiden biedt dan uitkomst. Daarnaast wint opleiden van zittende medewerkers aan belang: de eisen aan kennis en competenties veranderen snel. Mede door continue ontwikkeling blijven medewerkers uitgedaagd in hun baan (en werkgever).

Hoe organiseren ondernemers 'opleiden en ontwikkelen'? Meestal zelf. Bedrijven starten een eigen vakopleiding en bieden de deelnemers een baangarantie in beroepen waarin praktische scholing een must is. En een beetje corporate heeft tegenwoordig een eigen academy.

Wij vragen ons af of die academies en bedrijfsscholen altijd vol zitten? En zo nee, of er misschien wat plekken voor mkb'ers zijn die zo'n academy niet op eigen houtje kunnen opzetten. Een veelgehoorde reactie: 'Ik ga toch niet opleiden voor de buurman?' Doe dat vooral wél! Als alle buurmannen dat ook doen, tackelen we met z'n allen het tekort aan talent. Idealistisch? Misschien wel, maar de vraag is of we een keuze hebben.

Samenwerken is, kortom, een must. En het is helemaal niet zo moeilijk om allerlei vormen van samenwerking tussen bedrijven te bedenken. Vervolgens moet je ook nog je medewerkers meekrijgen. Wat helpt: maak het klein. Het volgen van een opleiding hoeft gelukkig niet meer te betekenen dat medewerkers dagen- of wekenlang achtereen in de schoolbanken plaatsnemen.

Daarnaast wint learning on the job aan belang. Informeel, bijna 'ongemerkt' leren is namelijk zeker zo effectief. En maakt het veel makkelijker om mensen tot leren te verleiden. Het opnemen van telkens kleine hoeveelheden kennis waarmee je je werk sneller, leuker en beter doet: wie wil dat niet? Dat nieuwe leren krijgt bijvoorbeeld vorm door samen met een kennisinstelling een bepaald probleem op te lossen. Of door een multidisciplinair team samen te stellen dat samen de schouders zet onder een bepaalde opgave.

Utrecht Talent Alliantie is betrokken bij onderzoek van Universiteit Utrecht naar de vraag hoe je op de werkvloer dat praktische leren in 'kleine deeltjes' kunt stimuleren. Maar op de uitkomsten hoef je als ondernemer niet te wachten. Utrecht Talent Alliantie stimuleert allerlei mogelijkheden om vandaag nog met dat nieuwe leren te beginnen en om de drempels tot leren te verlagen.

Een voorbeeld is MaakJeStap.nl, een platform dat het opleidings- en ontwikkelingsaanbod voor om-, her- en bijscholing in de regio ontsluit. Heb je zelf een idee om de samenwerking op het gebied van leren en ontwikkelen vorm te geven? Neem dan contact via info@utrechtalliantie.nl. Er kan meer dan je denkt!



Overstromingen zoals in Zuid-Limburg benadrukken de noodzaak om stedelijk gebied klimaatbestendig in te richten.

Foto: Shutterstock/MyStockVideo

EARTH VALLEY PIJLER ONDER REGIONALE ECONOMIE

VERSNELLING DOOR COLLECTIEVE ENERGIE

Onder de noemer Earth definieert de regio Utrecht alles wat bijdraagt aan een gezonde, toekomst- en klimaatbestendige leefomgeving als een van de drie economische speerpunten. Geografische data spelen daarbij een cruciale rol. De regio verbindt de sterke concentratie van geo(data)-bedrijven in Amersfoort met bedrijvigheid en kennis op het gebied van klimaatadaptatie, energietransitie, mobiliteit en de duurzaam gebouwde omgeving. Dit maakt de as Amersfoort-Utrecht tot Earth Valley. Het bijbehorende ecosysteem krijgt steeds meer vorm, de eerste projecten zijn gestart. “Als er ergens een kans is om tot een versnelling te komen dan is dat hier.”

De Amersfoortse Onze Lieve Vrouwetoren is het geografisch middelpunt van Nederland. “Deze kadastrale positie is symbolisch voor de concentratie van bedrijven die geo-informatie verzamelen en toepassen,” zegt wethouder Willem-Jan Stegeman, verantwoordelijk voor onder meer Economische Zaken en Financiën. “Ook branchevereniging GeoBusiness Nederland is in Amersfoort gevestigd.” Het gaat om grote adviesbureaus zoals Arcadis en RHDHV, om kleinere, meer specialistische bedrijven maar ook om een overheidsstichting als Geonovum. “Samen dragen zij bij aan een gezond-

de, toekomstbestendige leefomgeving. Gezien de toenemende verstedelijking een cruciale expertise, landelijk maar zeker ook internationaal.”

LOGISCHE VOORTREKKERSROL

De afgelopen jaren stak de gemeente Amersfoort veel energie in het zichtbaar maken en verbinden van deze specifieke bedrijvigheid. “Het profiel als geo-hotspot versterkt ons economisch fundament. Verder spelen veel toepassingen van geo-data zich af in de openbare ruimte. Denk aan de realisatie van een nieuwe woonwijk waarbij informatie nodig is over CO₂-uitstoot, hittestress, mobiliteit,

waterhuishouding, luchtkwaliteit en natuur. Daarbij treedt de overheid vaak op als opdrachtgever. Ook dat maakt onze voortrekkersrol logisch.”

KLIMAATBESTENDIG

Geo-data kennen vele toepassingen. SCOREwater is een internationaal project waarbij Amersfoort samen met partners uit Barcelona en Göteborg werkt aan de inzet van slimme technologieën voor effectief waterbeheer. In Amersfoort ligt de focus op klimaatbestendig inrichten van het stedelijk gebied. Daartoe wordt informatie verzameld via sensoren en de inbreng van bewoners. Alle data en

kennis wordt beschikbaar gesteld via een digitaal platform. Wereldwijd kunnen gemeenten en andere belanghebbenden hier hun voordeel mee doen.

DIGITAL TWIN

Geo-informatie wordt ook gebruikt bij het ontwikkelen van een digital twin. “Zo’n digitale kopie van een stad of wijk maakt het bijvoorbeeld mogelijk bij de ontwikkeling de gevolgen van keuzes inzichtelijk te maken,” verduidelijkt Stegeman. “Meer woningen of juist meer groen heeft onvermijdelijk impact op andere onderdelen in een gebied. Een digital twin maakt deze consequenties in één oogopslag duidelijk. Het is een waardevol instrument bij de inspraak rond nieuwe ontwikkelingen. Ook helpt een digital twin om betere, meer samenhangende afwegingen te maken.”

VRUCHTBARE AARDE

De Amersfoortse inspanningen om haar geo-profiel zichtbaar te maken en te versterken, vielen bij het bedrijfsleven in goede aarde. “Geo-bedrijven zien het als een voordeel dat zij deel uitmaken van een herkenbaar ecosysteem. Ook vullen ze elkaar vaak aan, waardoor samenwerking waarde toevoegt. Daarvoor is het belangrijk dat je elkaar kent, dat er een verbinding is. En ook al zijn bedrijven soms elkaars concurrent, zij hebben baat

bij een gezamenlijk profiel. Dat helpt om talent aan te trekken. De concentratie van bedrijvigheid biedt nieuwe medewerkers ook perspectief voor een later vervolg van hun carrière.”

VAN CITY NAAR VALLEY

Met het Amersfoortse netwerk van geo-bedrijven als basis is een regionale verbinding gelegd via de as naar Utrecht. Daar bevinden zich veel bedrijven en kennisinstellingen die zich richten op klimaatadaptatie, gezond en veilig wonen, mobiliteit en de energietransitie. “Samen beschikken we over een brede, elkaar versterkende expertise,” aldus Stegeman. Dit collectieve ecosysteem kreeg de naam Earth Valley, een knipoog naar andere succesvolle regionale concentraties. In oktober 2021 werd de samenwerking formeel bekrachtigd.

VERSTERKENDE FOCUS

Life sciences & health (gezondheidszorg, medische en biotechnologie), Media & gaming en Earth zijn de drie speerpunten bij de regionale economische ontwikkeling. Met andere woorden: alles wat bijdraagt aan een gezonde mens, een gezonde leefomgeving en een gezonde samenleving. “De gecombineerde regionale focus versterkt de positie van Amersfoort,” aldus Stegeman. Ook kruis-

bestuiving tussen de drie hoofdthema’s heeft meerwaarde. “Zo helpen media- en gamebedrijven bij de ontwikkeling van aansprekende digital twins.”

LIVE

LIVE is de eerste gezamenlijke activiteit binnen het Earth Valley-ecosysteem. De afkorting staat voor Liendert Interactieve Visuele Ervaring. Met een subsidie van 1 miljoen euro werkt een consortium van vijf Amersfoortse geo-bedrijven, RIVM, Future City en de gemeente samen bij de herinrichting van de jarenzestigwijk Liendert.

Het consortium ontwikkelt onder meer een watermonitor en een boomregister. Dit maakt het mogelijk gerichte klimaatadaptatie maatregelen te nemen en te monitoren. Met een 3D Cityplanner worden scenario’s uitgewerkt in een digital twin. Die wordt gebruikt voor onderbouwde keuzes bij de herinrichting van de openbare ruimte.

“Met LIVE ontwikkelen partijen uit het netwerk samen nieuwe oplossingen die bijdragen aan het plannen, bouwen, onderhouden en leven in onze stad,” stelt de wethouder. “Zo tonen zij de meerwaarde van Earth Valley in de praktijk.”

“DE UITDAGINGEN ROND ONZE LEEFOMGEVING ZIJN GROOT; OPLOSSINGEN ZIJN HARD NODIG.”

GEOBUZZ

Na de formele start van Earth Valley is hard gewerkt aan het verbinden en uitbreiden van het ecosysteem. “Ook willen we onze onderscheidende kracht extern uitdragen,” zegt Stegeman. “Buitenkans daarvoor is GeoBuzz, een netwerkvenement waar de samenhang tussen geo-data, klimaat en woonopgave centraal staat. Dit jaar vindt GeoBuzz op 21 en 22 juni plaats in Amersfoort. Iedereen die er in het vakgebied toe doet, is dan hier aanwezig. Dat helpt zeker om Earth Valley nog nadrukkelijker op de kaart te zetten.”

CRUCIAAL COMMITMENT

De wethouder wijst op de rol van de Economic Board Utrecht en de ROM bij de verdere ontwikkeling van Earth Valley. “Samen met de regio’s en provincie borgen zij het overkoepelende ecosysteem waarbinnen Earth Valley kan gedijen. Daarbij bewaakt de EBU vooral de gemeenschappelijke koers en de samenhang met de twee andere speerpunten onder het label Heart of Health. Essentieel is de vertegenwoordiging van de triple helix binnen de EBU. Want als

De Amersfoortse Onze Lieve Vrouwetoren: geografisch middelpunt van Nederland.



overheden kunnen we nog zoveel willen, zonder commitment van het bedrijfsleven en kennisinstellingen komen we er niet.”

De ROM heeft volgens Stegeman een belangrijke functie als aanjager van innovatie. “En via haar investeringsfonds zet de ROM de beschikbare middelen gericht in bij de ontwikkeling van oplossingen voor de maatschappelijke uitdagingen in deze regio.”

ENORME OPGAVE

Die uitdagingen liegen er niet om, weet Ruud Meijvogel, senior Business Developer Earth Valley bij de ROM. “In 2030 moeten er in deze regio 83.500 nieuwe woningen zijn gebouwd. Die uitbreiding heeft veel invloed op de leefomgeving. Voeg daarbij de energietransitie, mobiliteitsproblematiek en bijvoorbeeld de ambitie om in 2030 voor 50% circulair te bouwen en je hebt een beeld van de enorme opgave die ons wacht. Grootschalige inzet van geo-informatie in combinatie met slimme digitalisering is daarbij onmisbaar.”

GROTE OPDRACHTGEVERS

Amersfoort is de bakermat van geo-bedrijvigheid in deze regio. “Veel toonaangevende ondernemingen zijn in deze gemeente gevestigd. Maar ook op de as Amersfoort-Utrecht zijn tal van belangrijke partijen te vinden. Neem de Universiteit Utrecht met haar sterke positie op het gebied van geo- en klimaatwetenschap. Grote opdrachtgevers als NS, Prorail en Rijkswaterstaat hebben Utrecht als thuisbasis. Ze zijn omringd door een netwerk van bedrijven die sterk zijn in de ontwikkeling van innovatieve mobiliteitsconcepten.”

VERSNELLING

De thematiek van Earth Valley heeft volgens Meijvogel een ijzersterk fundament in de regio. “17% van de werkgelegenheid houdt zich bezig met de leefomgeving. Denk aan bouw, aan ingenieursbureaus en onderzoekers. Voeg daarbij de 10% van de regionale beroepsbevolking die actief is in de ICT en je hebt een enorm potentieel. Als er ergens een kans is om door innovatie en digitalisering tot een versnelling te komen dan is dat hier.”

GRENZELOZE INNOVATIE

Programma's en activiteiten laten het netwerk verder groeien. “Naast de Earth Valley Cafés ligt daarbij de nadruk op het versterken van bestaande initiatieven en verbanden. Ruim 600 organisaties zijn al op enigerlei wijze verbonden aan het Earth Valley-netwerk. Dagelijks komen er nieuwe partijen bij, ook van buiten de regio. Innovatie kent immers geen grenzen. Doel is uiteraard wel dat projecten hier plaatsvinden.”

VOLOP IN GESPREK

Vanaf begin 2023 focust de ROM bij financiering en business development volledig op de drie voor deze regio essentiële thema's. Hiertoe zijn ook medewerkers aangetrokken die zich specifiek richten op Earth Valley; Meijvogel is daar één van. “Bedrijven die bijdragen aan een gezonde leefomgeving ondersteunen wij bij innovatie en financiering. De eerste investeringen zijn een feit en we zijn volop in gesprek met andere partijen die voldoen aan het profiel. Ook is de ROM alert op het aantrekken van bedrijven die bijdragen aan het ecosysteem.”

COLLECTIEVE ENERGIE

Meijvogel constateert dat de neuzen binnen Earth Valley steeds meer dezelfde kant op staan. “De gemeenschappelijke strategie bij de verdere ontwikkeling van het netwerk krijgt vorm. Dat geeft vertrouwen voor de lange termijn. Tegelijkertijd neemt ook het aantal concrete initiatieven toe. Partners vinden elkaar, investeren, maken mensen vrij en organiseren gezamenlijke teams. LIVE is een goed voorbeeld van deze collectieve energie.”

WERELD ALS MARKT

Verstedelijking en de gevolgen ervan spelen overal. “Als we er in deze regio in slagen de innovatiekracht te mobiliseren die leidt tot oplossingen voor een gezonde leefomgeving, dan is de wereld onze markt. Daarbij helpt het dat een aantal

grote bedrijven uit het netwerk internationaal actief is. Uitdaging is wel dat we deze partijen voldoende triggeren om ook hun eigen achtertuin te helpen bij het realiseren van versnelling. Dan ontstaat een vruchtbaar tweerichtingsverkeer”

BEZOEK UIT DUITSLAND

Meijvogel merkt dat Earth Valley nu al internationaal aandacht trekt. “Landen en gebieden kijken naar deze regio; wat is daar gaande? Zo kregen we in april bezoek van de Rheinische Revier, een Duits samenwerkingsverband uit een gebied dat alternatieven zoekt voor de verdwijnende bruinkolenwinning. Mogelijke vervolgstap is een tegenbezoek aan Duitsland. Daarbij zullen ook bedrijven uit Earth Valley aanhaken.”

GEEN TIJD

Voor de verdere nationale exposure is GeoBuzz een belangrijk moment. Ook Meijvogel heeft hoge verwachtingen van het evenement. Daarbij benadrukt hij de urgentie. “De uitdagingen rond onze leefomgeving zijn groot; oplossingen zijn hard nodig. Daarom moet echt een versnelling plaatsvinden als het gaat om samenwerking en innovatie. Ik hoop dat deze boodschap beklijft tijdens GeoBuzz. In het landelijke netwerk, maar zeker ook bij onze regionale stakeholders. Als dat lukt, maken we werk van de maatschappelijke opgaven en komen we er als regio sterker uit.”

16



Met een 3D Cityplanner worden scenario's uitgewerkt in een digital twin.

Mag ik commercieel voor u bellen?

DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

KIES UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE



Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren. Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

www.psaprof.nl
0800-7727763

 **PSA**-professional
Personal Sales Assistant



Alexander Ververgaert, Anneke Rosman en Vincent Muus.

DE OPMERKELIJKE COMEBACK VAN COR VAN ZADELHOFF

START-UP OP JE 85STE

Met 85 jaar een nieuwe onderneming starten: Cor van Zadelhoff doet het, om zijn ondernemende nalatenschap veilig te stellen. De grand old man van het zakelijk vastgoed verzamelt daarvoor toppers uit het vak om zich heen. Zoals de directieleden van Zadelhoff Vastgoedadviseurs, allen met roots bij het eerdere bedrijf van de naamgever. Daarmee is de cirkel rond.

In 2015 verkocht Cor van Zadelhoff de resterende aandelen van zijn bedrijf aan Cushman & Wakefield. Tot zijn spijt verdween daarna de naam Zadelhoff uit de Nederlandse makelaardij. In de tientallen jaren daarvoor leerden tal van bedrijfsmakelaars het vak bij de eminence grise van het zakelijke vastgoed. Daaronder ook de directieleden van het nieuwe Zadelhoff Vastgoedadviseurs in

Utrecht. Samen met de naamgever geven zij gestalte aan een opmerkelijke comeback.

MAKELAARSVIRUS

Alexander Ververgaert startte zijn loopbaan bij DTZ Zadelhoff. "Mijn toenmalig directeur zei: 'Makelaardij is net een virus. Als je 't eenmaal hebt, kom je d'r bijna niet meer vanaf'. Dat is inmiddels

alweer bijna 25 jaar geleden."

Bij DTZ Zadelhoff ontmoette Ververgaert ook zijn huidige compagnon, Sicco Posthumus. Posthumus was destijds actief bij DTZ Zadelhoff in Utrecht. "Later startte hij Holland Realty Partners. Ik stapte over naar dit bedrijf dat na de overname door BNP Paribas uitgroeide tot een prominente marktpartij met bijna

70 medewerkers. Als COO had ik het er prima naar mijn zin, maar ik miste de commercie en het ondernemen. Toen ik hoorde over de plannen van Cor van Zadelhoff en Sicco was ik dan ook meteen verkocht.”

VLIEGENDE START

Vincent Muus startte zijn carrière eveneens bij DTZ Zadelhoff in Utrecht. “Daar werkte ik enige tijd samen met Alexander en Sicco. Later begon ik samen met een compagnon een eigen makelaarskantoor. In de loop der jaren had ik met mijn kantoor een stevige positie in de Utrechtse markt verworven waarbij wij ook nationaal veel vaste relaties aan ons wisten te binden. Door de plannen van Alexander en Sicco met Cor van Zadelhoff werd ik direct getriggerd. Los van de positieve herinnering aan de periode bij DTZ Zadelhoff zag ik enorme ruimte in de markt voor een landelijke adviseur met regionale kennis. Ik heb mijn kantoor ingebracht in deze nieuwe samenwerking. Dat draagt bij aan een vliegende start.”

“HET WORDT GEZIEN ALS EEN UITDAGENDE STAP.”

AVONTUUR

Ook Anneke Rosman zette haar eerste stappen als bedrijfsmakelaar bij de Utrechtse vestiging van Zadelhoff. “Daarna was ik werkzaam bij verschillende regionale makelaarskantoren. Er was altijd goed contact met Vincent en Alexander; we kwamen elkaar regelmatig tegen in de markt. Toen de vraag kwam om als mededirecteur aan te sluiten, heb ik geen seconde getwijfeld om samen het avontuur aan te gaan.”

GEZONDE SPANNING

“Een nieuw kantoor met een nieuwe samenwerking is natuurlijk spannend. Maar we beginnen zeker niet op nul. Naast tientallen jaren ervaring neemt ieder van ons een groot relatienetwerk mee. Dat zorgt nu al voor een mooie verhuurportefeuille en zoekopdrachten voor prominente opdrachtgevers.” De reacties van vakgenoten zijn uitsluitend positief, zegt Muus. “Het wordt gezien als een uitdagende stap. En het

zorgt ook voor een gezonde spanning bij marktpartijen. Dat voel je; er komt immers een sterke concurrent bij in een competitieve markt.”

STROPERIG

Het nieuwe kantoor richt zich op begeleiding bij aan- en verhuur plus aan- en verkoop, zowel van kantoren en bedrijfsruimtes zoals logistiek vastgoed. “In de huidige marktomstandigheden ligt het accent op aan- en verhuur,” zegt Ververgaert. “Beleggers zijn terughoudend; vooral grote transacties verlopen stroperig.” Ondanks de brede dienstverlening kan het zijn dat een vastgoedvraagstuk niet optimaal aansluit bij de expertise. “Dan verwijzen we graag door naar een andere partij. Bij fiscale kwesties, verbouwingen of kantoorinrichting kennen we de juiste experts.” Voor taxaties worden externe specialisten ingeschakeld. “Doel is om deze expertise dit jaar al in eigen huis te hebben. Dan zijn de lijnen net wat korter.”

ALS EEN HANDSCHOEN

Wat zijn de kenmerken van het nieuwe Utrechtse kantoor? “Kwaliteit en professionaliteit, gecombineerd met ondernemerschap en een persoonlijke benadering,” zegt Ververgaert. “In feite dezelfde eigenschappen waarmee DTZ Zadelhoff zich vroeger onderscheidde. Die benadering past ieder van ons als een handschoen.” En vindt weerklink bij opdrachtgevers, weet Muus. “Het sluit aan bij de manier waarop we alle drie onze hele carrière hebben gewerkt. Dat heeft geleid tot continuïteit van relaties. Ook zorgt het ervoor dat opdrachtgevers je aanbevelen in hun netwerk. Koude acquisitie is daardoor amper aan de orde.” Het makelaarsvak is bij uitstek mensenwerk, benadrukt Rosman. “Je adviseert altijd vanuit het belang van de klant, alsof het je eigen vastgoed is. Daar hoort ook eerlijke feedback bij. Zo is met veel opdrachtgevers een langjarige relatie ontstaan, vaak als vaste adviseur. Die vertrouwensband koesteren wij.”

KIJKJE IN DE BOTTENKAMER

Bij de opdrachtgevers gaat het om uiteenlopende organisaties, van het mkb tot grote corporate bedrijven uit verschillende sectoren. “Ook stichtingen en

verenigingen zijn sterk vertegenwoordigd in deze regio,” aldus Ververgaert. Een actuele zoekopdracht voor de gemeente Utrecht toont de diversiteit aan opdrachten. “Voor een aantal gemeentelijke diensten zoeken wij andere huisvesting,” vertelt Rosman. “Daaronder ook de afdeling erfgoed, nu nog gevestigd in het voormalige stadhuis in de binnenstad. Bij een rondleiding zie je ook de plek waar archeologische vondsten zoals botten schoongemaakt en onderzocht worden. Medewerkers komen daar soms met bemodderde laarzen binnen. Belangrijke informatie, want je weet daardoor dat zo’n gebruiker niet past in een standaard kantoor. Toch is het gelukt om passende opties aan de gemeente voor te leggen.”

NIET ALLEEN FUNDA

Dit voorbeeld is illustratief voor de start van elke zoekopdracht. “We nemen telkens een kijkje in de keuken van de klant,” zegt Ververgaert. “We leven ons in het DNA van de organisatie in, om zo de huisvesting te vinden die optimaal aansluit bij haar behoefte.”

Basis daarbij is een programma van eisen. “Dat spiegelen wij aan de markt en gebruiken we bij het vinden van de perfecte match,” verduidelijkt Muus. “Daarbij is het een misvatting dat je met Funda alle opties in beeld hebt. Er is immers ook aanbod onder de markt, bijvoorbeeld als organisaties teveel vierkante meters hebben. Er hangt dan geen verhuurbord aan de gevel terwijl er wel ruimte beschikbaar is. En dat kan net de ideale nieuwe huisvesting zijn voor een zoekende partij. Met ons netwerk en onze lokale marktkennis kunnen we dergelijke verbindingen leggen en zo nog meer waarde toevoegen voor beide partijen.”

MEER DAN EEN BORD

Niet alleen bij een zoekopdracht, ook bij de verhuur van een kantoor of bedrijfsruimte is stevast sprake van maatwerk. Rosman: “Dat gaat veel verder dan het plaatsen van een bord. Samen met de eigenaar brengen we kansrijke segmenten in kaart en stellen een marketingplan op om gericht te werven.” Voor een succesvolle verhuur is het belangrijk dat opdrachtgevers meedenken. “En als het nodig is ook investeren, bijvoorbeeld in verduurzaming.”

De eerste maanden van de nieuwe samenwerking zijn voorbij gevlogen:
"Het voelt van begin af aan vertrouwd."



“UTRECHT HEEFT DE AFGELOPEN JAREN EEN FORSE KWALITEITSSPRONG GEMAAKT.”

OPVALLENDE OBJECTEN

De verhuurportefeuille van Zadelhoff Vastgoedadviseurs bevat markante objecten. “Neem Wonderwoods in het Utrechtse Stationsgebied,” zegt Ververgaert. “Hiervoor zoeken wij een passende retail- en horeca-invulling. Om de juiste partij te vinden voor zo’n uniek gebouw moet je de markt door en door kennen.” Opmerkelijk pand is ook het voormalige hoofdkantoor van Triodos in Zeist. “Met een opvallende architectuur en op het gebied van duurzaamheid helemaal van nu.”

Rosman wijst op Facet, een glazen kantoor in Leidsche Rijn, naast het NS-

station en de A2. “Ook in Woerden en Vianen bieden we grote kantoren aan van 5.000 m² en meer. In Houten wordt een nieuwe gebruiker gezocht voor een object van 12.500 m² waar eerder KPN gevestigd was. Ook de Utrechtse gebieden Rijnsweerd en Papendorp zijn goed vertegenwoordigd in onze portefeuille.”

GAVE PLEK

De manier waarop kantoren worden gebruikt, is ingrijpend veranderd. “Thuiswerken is niet meer weg te denken,” zegt Muus. “Veel organisaties zoeken nog naar een optimale balans tussen werken op kantoor en op afstand, in een hybride situatie. Centrale vraag daarbij: hoe richt ik de huisvesting zodanig in dat mijn organisatie optimaal rendeert?” De nieuwe uitgangspunten stellen andere eisen aan huisvesting. “Het moet aantrekkelijk zijn om naar kantoor te komen,” weet Rosman. “Opzet en inrichting moeten ontmoetingen faciliteren en interactie

mogelijk maken. Ook voor ontspanning is ruimte nodig.”

Meer nog dan vroeger is het kantoor een verlengstuk van een organisatie. “Ook om medewerkers aan je te binden in de huidige krappe arbeidsmarkt moet het een gave plek zijn. Dat vergt een investering maar die betaalt zich zeker terug.”

LABEL C OF MAXIMAAL GROEN?

Ook een investering in verduurzaming is voor veel vastgoedeigenaren onontkoombaar. “Per 2023 geldt voor kantoren een verplicht Energielabel C,” zegt Muus. “Sommige organisaties gaan een stap verder en willen per se een maximaal groen kantoor. Daarbij speelt de aard van het vastgoed een rol. Een monumentaal gebouw is per definitie minder energiezuinig dan een gloednieuw kantoor.” De mate van energiezuinigheid heeft grote invloed op de aantrekkingskracht van een pand. “Verduurzaming beïnvloedt de opbrengst positief. Wil of kan een eige-

naar zo'n investering niet opbrengen dan heeft dat gevolgen voor de huurprijs." In het verlengde hiervan wijst Muus op de impact van servicekosten. "Vroeger een te verwaarlozen bedrag, door de hoge energieprijzen nu een substantieel deel van de huisvestingslasten."

REGIE IN HANDEN

Ook Ververgaert benadrukt dat gebruikers zich niet blind moeten staren op de huurprijs alleen. "Secundaire voorwaarden in het contract – denk aan servicekosten, indexeringen en opleveringsverplichtingen – kunnen veel invloed hebben op de totale kosten. Het is zaak om daar alert op te zijn in een onderhandeling."

Gebruikers die hun huisvesting willen aanpassen, denken vaak dat ze vastzitten aan de volledige looptijd van het huurcontract. "Het kan echter zijn dat de vastgelegde afspraken toch ruimte bieden voor flexibiliteit. Daarbij adviseren wij graag."

Tijdig anticiperen is verstandig, benadrukt Muus. "Ook als het nog een paar jaar duurt voordat een contract eindigt. Immers, een jaar is zo voorbij en ook de verhuizing kost tijd. Dus hoe eerder je alternatieven in kaart brengt, hoe beter. Dan houdt je de regie in handen."

LANDELIJK NETWERK

De eerste maanden van de nieuwe samenwerking zijn voorbij gevlogen. "Het voelt van begin af aan vertrouwd," zegt Rosman. "En al snel waren de eerste deals rond."

Groei is geen doel op zich. "We streven naar onderscheid door kwaliteit, niet in omvang," stelt Muus. Wel zijn er plannen voor meer kantoren. "Naast Utrecht en Amsterdam staan ook Rotterdam, Den Haag en Groningen op onze verlanglijst. Opdrachtgevers met belangen in verschillende gebieden kunnen we dan nog beter bedienen. Dit maakt dat zo'n netwerk ook de positie van individuele kantoren versterkt."

DE BESTE MENSEN

Bij uitbreiding van het netwerk kiest Zadelhoff voor dezelfde benadering als bij de Utrechtse vestiging. "Iedere markt heeft een eigen dynamiek," aldus Ververgaert. "Daarom is er ruimte voor iemands persoonlijke benadering en eigen stijl, met professionaliteit en kwaliteit als onderliggende waarden. We nemen de tijd om ook voor andere kantoren de beste mensen te vinden."

AANTREKKELIJK UTRECHT

Over hun werkgebied zijn de drie Zadelhoff-directieleden positief. "De centrale ligging is van oudsher een pré maar de aantrekkingskracht van Utrecht is op veel meer gebaseerd," zegt Ververgaert. "De stad heeft de afgelopen jaren een forse kwaliteitssprong gemaakt, met het Stationsgebied als dé toplocatie."

Nieuwe ontwikkelingen daar trekken gebruikers van elders naar de stad. Muus: "Neem Central Park met maar liefst drie landelijke hoofdkantoren die van buiten Utrecht komen. Positief is eveneens dat snelgroeiende ICT-bedrijven de stad trouw blijven; ze voelen zich verbonden met Utrecht."

Naast de stad als trekker zorgt het regionale aanbod voor een gevarieerde mix van vestigingsmogelijkheden, vindt Rosman. "Zo biedt dit gebied voor elk wat wils." Ze wijst ook op de aanwezigheid van een hoogopgeleide beroepsbevolking. "Belangrijk voor veel opdrachtgevers, net als de aanwas van jong talent vanuit universiteit en hogescholen."





KLANTEN KIEZEN ZELFS FAVORIETE MODEADVISEUR BIJ OFM

MENSEN MAKEN HET VERSCHIL

Op het eerste gezicht klinkt de kop boven dit artikel als een cliché, totdat je hoort hoe kledingretailer OFM (voorheen Only for Men) er invulling aan geeft. Veel klanten plannen zelfs hun bezoek op de dag dat hun favoriete modeadviseur aanwezig is. “Kennen en herkennen, daar gaat het om,” zegt projectmanager Frank Corbeek. “Dat je - bij wijze van spreken - aan het eind van het gesprek weet hoe iemands hond heet.” De 1.400 vierkante meter grote OFM-winkel in Nieuwegein blijkt sowieso een vruchtbare plek om te netwerken.

Zeker, OFM bedient mannelijke klanten met een omvangrijke, allesomvattende collectie zakelijke en vrijetijdskleding in het midden- en hogere segment, maar daar ligt volgens Corbeek niet het onderscheidend vermogen. “Mensen komen terug voor de mensen. Je kunt je elders ook in het nieuw steken, maar je wilt een klik voelen met degene die je adviseert. Onze medewerkers draaien op vaste dagen en menig klant maakt precies de afspraak op een moment dat hij weet dat hij door zijn ‘eigen’ modeadviseur geholpen kan worden. Iemand die hem direct bij binnenkomst herkent, die weet wat hij de vorige keer kocht en waaraan hij behoefte heeft.”

Dat neemt volgens de projectmanager heel actieve vormen aan. “Het gebeurt

vaak genoeg dat medewerkers van ons een klant persoonlijk appen of mailen wanneer er iets van zijn gading binnenkomt. Zo bouwen we contacten op. We blijven er scherp op dat we weten wie wie is. Goed gastheerschap begint natuurlijk met een hartelijke ontvangst, met iemand gedag zeggen bij binnenkomst, maar het behelst ook een attente houding. Niet voor niets lopen binnen ons team van ervaren ‘vakidioten’ zowel universitaire als hbo-studenten rond die hier in het kader van een businessopleiding leren hoe je contacten legt en een netwerk opbouwt.”

ALLES OP ÉÉN ADRES

Met het beeld van de gemiddelde kledingzaak in de stad op het netvlies ervaar je een bezoek aan OFM in Nieuwegein

als een openbaring. Dat begint al met de bereikbaarheid: lekker handig parkeren onder het gebouw. “Wat ons betreft een basisvoorwaarde, vandaar ook dat we bewust niet in de binnenstad van Utrecht zijn gaan zitten,” verklaart Corbeek. “Je weet hoe het bij mannen werkt: die winkelen op een heel efficiënte manier. Soms trekken ze er een vast tijdspad tussen twee afspraken voor uit. Bij voorkeur halen ze alles op één adres; vandaar dat ons assortiment zich uitstrekt van kostuums tot jeans, van overhemden tot ondergoed en van zwembroeken tot sokken en schoenen.” Geen wonder dat OFM het vloeroppervlak in Nieuwegein kort voor de jaarwisseling uitbreidde naar 1.400 vierkante meter. “Met een volledige focus op heren behoort deze vestiging inmid-

dels tot de grootste mannenmodezaken in Midden-Nederland." De klant zal zich er echter niet verloren voelen, want hij wordt bij binnenkomst netjes aangesproken en wegwijs gemaakt, voor zover het geen herhalingsbezoek betreft.

NETWERKEN AAN DE BAR

In navolging van de Mensperience Store die OFM tien jaar geleden in Doesburg opende, bevat het filiaal in Nieuwegein een shop-in-shopformule. Die maakt de indeling overzichtelijk en laat mooie merken optimaal tot hun recht komen. "Daarin scheppen we ook ruimte voor pop-up stores, zoals op dit moment die van Dutch Dandies. We organiseren vanuit OFM regelmatig activiteiten om klanten te verrassen, ook buiten de deur, zoals een oldtimerrally of een grootschalige fietstocht door de omgeving. Omdat we met de vestiging in Nieuwegein als officiële kledingsponsor van FC Utrecht optreden, nemen we daar nog weleens relaties mee naartoe. Het netwerken gebeurt hier trouwens al aan de bar. Je wilt niet weten hoeveel waardevolle zakelijke contacten hier gelegd worden als mensen even een kopje koffie zitten te drinken, bijvoorbeeld omdat ze wachten op hun vaste modeadviseur of op de coupeuse." Het atelier waar het vermaken van kleding zich voltrekt, bevindt zich duidelijk zichtbaar in de winkel; een opvallende keuze.

"Een prachtig stuk vakmanschap, toch? Waarom zou je dat verstoppen?"

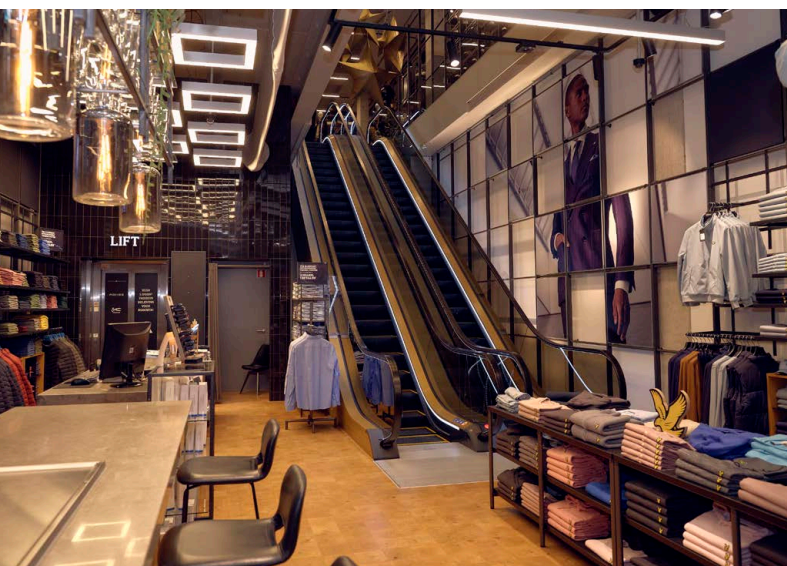
DRESSCODES

Het onderscheid dat de medewerkers van OFM creëren, zit ook in hun expertise. "Ze volgen allerlei relevante trainingen en opleidingen," aldus Corbeek. "Niet alleen op het gebied van producten, maar ook op andere vlakken, zoals personal coaching en gastheerschap. Daarvoor schakelen we zelfs sterrenkoks in. Verder telt ons team diverse specialisten, bijvoorbeeld op het gebied van kostuums. Die kunnen we zelfs op maat maken, voor een bruiloft of een andere bijzondere gelegenheid. Er hoort een belangrijk stuk advies bij, gebaseerd op de stijl waarbij de klant zich prettig voelt en op de omstandigheden waarin hij het pak zal dragen. Zeker op topniveau binnen het zakenleven gelden nu eenmaal bepaalde dresscodes en die wijken vaak in het buitenland weer af van de normen die we in Nederland hanteren. In Groot-Brittannië geldt het credo 'a gentleman never wears brown'. Kijk maar naar belangrijke topmensen op televisie: die zie je over het algemeen in een blauw pak met een dito stropdas, een wit overhemd en zwarte schoenen. Landen als Duitsland en Engeland hebben een formelere kijk op zakelijke kleding dan wij. Aan ons dus de opdracht om goed te luisteren naar de klant, naar wat hij waar en wanneer gaat dragen."

DUURZAAMHEIDSGEDACHTE

De kennis van hoe je als man overal in gepaste stijl verschijnt, beperkt zich bij OFM niet tot de etiquette in het zakenleven. "We hebben ook jeansspecialisten in ons team. Mensen die alles weten van pasvormen en van stoffen, die continu aan veranderingen onderhevig zijn. In de coronatijd kwam het accent steeds meer op comfort te liggen: dat een broek makkelijk en lekker zit. Een strijkvrij model dat niet kreukt verdient de voorkeur. Ook leggen we aan een klant uit hoe hij het beste met de jeans kan omgaan. Als er een hoogwaardige wassing overheen zit, mag je het product niet zomaar in de wasmachine stoppen om het te reinigen. Dan kun je het beter een aantal dagen in de vriezer leggen om bacteriën te doden. In het algemeen zien wij graag – ook vanuit een duurzaamheidsgedachte – dat klanten lang plezier beleven aan hun kleding. Waarom zou je niet eens een nieuw setje maken met een bestaand jasje, zodat je toch ergens met een frisse look verschijnt? Die ideeën dragen wij hier allemaal aan, bijvoorbeeld wanneer iemand aan de bar onder het genot van een kopje koffie of een biertje zit te netwerken." Zo maken mensen het verschil.

Meer informatie: www.onlyformen.nl





HET INZICHT VAN HANS VAN BREUKELLEN

DE GEBOREN ONDERWIJZER

Na een succesvolle voetbalcarrière is Hans van Breukelen al tientallen jaren actief als spreker en coach. Zijn ervaringen met mentale weerbaarheid vormen daarbij een rode draad. “Zowel sportief als privé ben ik herhaaldelijk op mijn bek gegaan om er sterker uit te komen. Belangrijke les: als de drijfveer krachtig genoeg is dan zijn mensen tot heel veel in staat.” Het verhaal van een verliezer die zichzelf tot winnaar maakte.

Een jeugdcontract bij FC Utrecht markeerde in 1975 het begin van de sportieve loopbaan van Hans van Breukelen. Datzelfde jaar begon hij op de Pedagogische Academie. Maar al snel concentreerde de keeper zich volledig op het voetbal. Na zeven jaar FC Utrecht stapte Van Breukelen over naar het Engelse Nottingham Forest. “Ik had het daar zeker naar mijn zin.

Maar om vaste keeper van Oranje te worden, was het beter om in Nederland te spelen.” PSV kreeg de voorkeur. “Ze toonden al eerder interesse. Een mooie club, ook omdat mijn jeugdidool Jan van Beveren er ooit speelde.”

COLLECTIEF GEHEUGEN

Het vervolg lijkt op een jongensboek: zes keer landskampioen, drie

KNVB-bekers, met 1988 als absoluut topjaar waarin Van Breukelen met PSV de Europacup I won en Europees Kampioen werd met het Nederlands Elftal. In beide gevallen bewees hij zijn waarde als penaltyspecialist. “Nog steeds krijg ik reacties naar aanleiding van dat EK. Soms legt iemand alleen maar een vinger onder het oog, zonder verder iets te zeggen.” Met dat gebaar

maakte Van Breukelen in de finale de Rus Belanov duidelijk dat hij wist in welke hoek diens penalty zou gaan. "Mooi om te ervaren dat zo'n moment nog steeds in het collectieve geheugen zit."

"WAAR HEEFT HET LEVEN JE VOOR UITGEVONDEN?"

POLLETJE

Een jaar eerder lag Van Breukelens glansrol allesbehalve voor de hand. "Er was een sterke lobby om Stanley Menzo in Oranje te krijgen en ik dreigde mijn plek kwijt te raken. Daardoor legde ik mezelf teveel druk op, was bang om fouten te maken en ging dingen doen als meevoetballen, waar ik niet goed in was."

Een graspolletje in de Rotterdamse Kuip leidde een blunder in waarna een mediastorm losbarstte. "Vervolgens werd ik op 29 april 1987 gepasseerd als doelman van Oranje. Sommige journalisten bestempelden mij als een geboren verliezer."

VECHTEN OF VLUCHTEN?

Die zomer ging Van Breukelen met zijn gezin naar een afgelegen berghut in Zwitserland. "We wilden vooral geen Nederlanders tegenkomen. Mijn vrouw en ik waren tieners toen we elkaar ontmoetten; ze kende mij als geen ander. 'Ga je vechten of vluchten?' vroeg ze. 'Keepen is je passie. Concentreer je daarop, want dat heb je zelf in de hand. En negeer wat anderen over je zeggen; dat kun je immers toch niet veranderen.' Vanaf dat moment lukte het om me af te sluiten van negatieve prikkels en ging de focus volledig op het voetbal. Tien maanden later stond ik met twee Europese bekercups in mijn handen."

ECHTE URGENTIE

Deze ervaring was een eyeopener. "Je bent veel veerkrachtiger dan je denkt. Als er maar echte urgentie is, een prikkel om te veranderen, om iets negatiefs om te buigen in een positieve situatie. Het is de kunst om dat haakje, die trigger te vinden. Is de drijfveer krachtig genoeg dan zijn mensen tot heel veel in staat." Die overtuiging vormt nog altijd een rode draad bij Van Breukelens presentaties. "Daar ben ik al mee begonnen in de periode bij PSV. De voorzitter van een ondernemersvereniging in mijn toen-

malige woonplaats Leende vroeg of ik wat wilde vertellen over parallellen tussen sport en ondernemen, over teambuilding en leiderschap. Toehoorders hadden een prima avond, het was leuk om te doen. Ook appelleerde het aan de onderwijzer die ik altijd ben gebleven."

POLITIEKE SPELLETJES

In 1994 hing Van Breukelen zijn keepershandschoenen aan de wilgen. Een aantal jaren werkte hij in het bedrijf van een vriend en hielp er mee om teams te smeden en mensen beter te maken. Toen werd hij gevraagd als technisch directeur bij FC Utrecht. "De club was mijn eerste voetballiefde; het voelde als thuiskomen. Ik heb mee mogen bouwen aan een team dat later een succesvolle periode kende. De relatie met het bestuur was echter moeizaam. Het vertrouwen ontbrak, het draaide vooral om politieke spelletjes. Die liggen me niet en na drie jaar was ik er wel klaar mee."

WINNEN

Vanaf dat moment ging Van Breukelen meer presentaties en trainingen geven. Later schreef hij zijn eerste boek, *Winnen*. "Trigger was het EK van 2008 toen het Nederlands Elftal na een paar fantastische wedstrijden in de kwartfinale tegen Rusland geen schim was van de geoliede machine daarvoor. Hoe is het mogelijk dat je als team soms de hele wereld aankunt en alles vanzelf lijkt te gaan, terwijl even later niets meer lukt? Ook was ik benieuwd waarom de ene speler zich tot een topper ontwikkelt terwijl iemand met meer talent het niet redt."

VOETBAL IS EEN MINDGAME

Voor het antwoord op deze vragen sprak Van Breukelen met internationals en toptrainers. "Het draait vooral om mentale vaardigheden; voetbal is een *mindgame*. Ook gaat het erom dat je onbewust bekwaam bent en cruciale handelingen als vanzelfsprekend kunt uitvoeren. Topvoetbal vereist ruimtelijk inzicht, je moet snel informatie kunnen verwerken en beschikken over een groot lerend vermogen. Allemaal eigenschappen die toetsbaar zijn, die je prima in kaart kunt brengen."

Toch gebeurde dat destijds amper. "Sindsdien is er wel wat verbeterd, maar het mentale aspect is nog altijd sterk onderbelicht. Clubs besteden tientallen miljoenen aan een speler. De nieuwe aanwinst ondergaat een uitgebreide

medische keuring maar zijn mentale gezondheid wordt niet of nauwelijks onderzocht. Daar is echt nog een wereld te winnen."

GENAAID

Als technisch directeur van de KNVB dacht Van Breukelen in 2016 met zijn visie op talentontwikkeling verschil te kunnen maken. "Er lag een rapport Winnaars van morgen, opgehaald bij experts uit de voetballerij. Dat zag ik als basis om ons voetbal een structurele impuls te geven."

Het mocht niet zo zijn. "Al vanaf het begin gingen dingen niet goed. Ik heb fouten gemaakt en had zaken anders moeten aanpakken. Ben ook door mensen genaaid, om het helder te stellen. Maar daar was ik zelf bij, dus kan ik mij dat zelf aanrekenen. Hoe dan ook; alles glipte door de vingers. Het besluit om al na een jaar te stoppen, was onvermijdelijk."

GEEN INTERVIEWS

Het leek een déjà vu van de periode toen zijn positie als Oranje-keeper ter discussie stond. Waarom vocht Van Breukelen nu niet terug? "Tegen beeldvorming kun je niet vechten. Er werd van alles over me gezegd en geschreven en mijn omgeving - vrouw, kinderen, vrienden - werd continu aangesproken op de situatie. Dat wilde ik niet langer." In de media draait het volgens Van Breukelen vooral om opinies, meningen en aannames. "Het echte verhaal is niet interessant. Dat was de reden om geen interviews te geven na het afscheid van de KNVB. Vaak moest ik op mijn tong bijten om niet te reageren, maar ik wilde de discussie niet voeden. Meninge waren al gevormd. Ook als ik per 1 juli na tien jaar stop als lid van de raad van commissarissen bij PSV heb ik me voorgenomen geen interviews te geven. Nu kan ik relaxed op de tribune zitten bij PSV en FC Utrecht, als supporter, zonder wrok. Het is goed zo."

CADEAU

Nog altijd geeft Van Breukelen lezingen en trainingen, voor een breed publiek. "Van ondernemers tot sessies voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Om een bijdrage te mogen leveren aan hun perspectief zie ik echt als een cadeau."

Van Breukelens boodschap is in de loop der jaren veranderd, rijker geworden. "Vroeger vertelde ik vooral verhalen vanuit succes, met mijn voetbalerva-



Hans van Breukelen: "Net als topsporters moeten jongeren veerkrachtig zijn."

ringen als krachtige metafoor. Dat zijn ze nog steeds, maar ik ben vooral meer vragen gaan stellen. Samen met de toehoorders ontstaan dan vaak waardevolle inzichten."

Met zijn toegenomen levenservaring als bagage laat Van Breukelen anno 2023 meer van zichzelf zien. "Mijn eerste liefde overleed na een slopende ziekte. Met mijn huidige vrouw Carolein heb ik het geluk weer gevonden, voel me helemaal senang. Wel heb ik lessen getrokken uit deze ervaring, net als uit de periode bij de KNVB. Ik ben opnieuw op mijn bek gegaan om er sterker uit te komen, met meer inzicht."

OVER DE KEUKENTAFEL

Bij dat inzicht hielp ook de samenwerking met coach Benno Diederiks. Ze schreven samen boeken, maken podcasts en geven trainingen. "Benno vroeg me om feedback op zijn manuscript over de pijlers van mentale innovatie; hoe kun je na tegenslag een comeback maken? 'Pas je aanpak maar op mij toe,' zei ik hem. Dat is gebeurd, met tientallen sessies aan de keukentafel. Het ging er stevig aan toe en soms had ik de neiging hem over die tafel te trekken. Maar het heeft me veel gebracht, met relevante vragen als: 'Waar heeft het

leven je voor uitgevonden?'"

Het antwoord laat niet lang op zich wachten. "Ik ben een geboren onderwijzer; het zit echt in mijn bloed. Niet alleen voor de klas, ook als keeper zie je het spel voor je, ben je continu bezig met coachen en het team beter laten functioneren. Als spreker heb ik dezelfde drijfveren."

WELVARENDE GENERATIE

Het is belangrijk dat onze jonge generatie gewend raakt aan het omgaan met tegenslagen, stelt de voormalig topkeeper. "Die vaardigheden zullen zij later hard nodig hebben. Mijn generatie heeft het goed gehad en heeft dat nog. De welvaart nam de laatste decennia alleen maar toe. Natuurlijk moest er hard gewerkt worden en werden er eisen gesteld. Dat was onderdeel van het leven. Maar wij konden steeds meer; we vlogen zorgeloos de hele wereld over zonder wachtrijen op Schiphol, een woning vinden was mogelijk, er waren geen wachtlijsten in de zorg, er was nauwelijks immigratie en over het klimaat maakte niemand zich druk."

TOOLS VOOR TEGENSLAG

Hoe anders is het nu. "Er is een generatie die het minder zal krijgen dan hun

ouders. De ene verandering volgt de andere in sneltreinvaart op, er zijn veel onzekerheden, situaties lijken alleen maar complexer te worden en van eenduidigheid is geen sprake. Jongeren zullen tegenslagen moeten overwinnen en dan is weerbaarheid een cruciale eigenschap. Net als topsporters moeten ze veerkrachtig zijn. Daarom is het belangrijk dat daar al bij hun opleiding aandacht voor is. Jongeren beschikken dan later over tools om met tegenslag om te kunnen gaan en daar sterker uit te komen."

MENTAAL FIT

Vorbereiden is niet alleen voor jongeren belangrijk. Van Breukelen: "In het boek *Winnen* stelt Ruud van Nistelrooy: 'Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden.' Wacht daarom niet op een negatieve ervaring zoals een burn-out maar kom eerder in actie. Bijvoorbeeld door regelmatig te reflecteren, jezelf een spiegel voor te houden en de vraag te stellen: word ik gelukkig van wat ik nu doe, wat wil ik veranderen, wat is mijn echte passie? Ga daar vervolgens mee aan de slag. Dit preventieve onderhoud zorgt ervoor dat je die dingen doet waar je energie van krijgt. Zo blijf je mentaal fit."



Gezondheidspionier Milou van Ingen met lokale zorgmedewerkers in een kliniek in Tanzania (foto Milou van Ingen).

GEZONDHEIDSPIONIERS MET INNOVATIEVE IDEEËN GEZOCHT

Het Nederlands Albert Schweitzer Fonds roept jongeren uit ons land op om innovatieve en vernieuwende ideeën in te dienen ter verbetering van de gezondheid en leefomgeving van kwetsbare groepen in Sub-Sahara Afrika. Deelnemers dingen mee naar de Albert Schweitzer Prijs en de titel Gezondheidspionier van het jaar 2023.

Studenten met een medische, technische en algemene opleiding of werkende jong professionals in bijvoorbeeld de zorg en technische sector kunnen initiatieven voor de prijs indienen. Denk aan (tropen)artsen, verpleegkundigen of paramedici maar ook industrieel ontwerpers, productdesigners of biomedische technologen. Te winnen zijn een juryprijs van 7.500 euro en een publieksprijs van 2.500 euro. Inschrijven kan tot en met 17 september 2023 via nasf.nl. De prijzen worden op 1 november 2023 uitgereikt.

Het Nederlands Albert Schweitzer Fonds ondersteunt sinds 1976 kleinschalige gezondheidsprojecten in Sub-Sahara Afrika. Op afgelegen plekken helpt de in Utrecht gevestigde organisatie kwetsbare groepen en gemeenschappen aan een betere gezondheid.

BRANDBRIEF OVER KNOOPPUNTEN HOEVELAKEN EN A1-A30

De aanpak van knooppunt A1-A30 bij Barneveld en knooppunt Hoevelaken kan niet nog langer wachten. Dat levert een onhoudbare situatie op voor de bereikbaarheid van Midden- en Oost-Nederland. Dat schrijven Regio Foodvalley, acht regiogemeenten en ondernemers- en transportorganisaties zoals VNO-NCW, TLN, evofenedex en ANWB in een brandbrief aan minister Harbers (Infrastructuur & Waterstaat).

Beide knooppunten zijn van strategisch belang voor de bereikbaarheid via de A1, één van de belangrijkste oost-westverbindingen van ons land en een belangrijke route naar Duitsland. "Nu al zorgen beide knooppunten dagelijks voor lange files, economische schade en ongelukken," aldus de ondertekenaars van de brandbrief. "De komende jaren worden in Regio Foodvalley 25.000 woningen gebouwd en in Regio Amersfoort 27.000 woningen. Ook worden nieuwe bedrijventerreinen aangelegd. De aanpak van beide knooppunten kan daarom niet langer wachten en moet eerder vandaag dan morgen starten."

Aanleiding voor de oproep is de bekendmaking van de minister dat geld voor de aanleg van nieuwe wegen verschuift naar beheer en onderhoud van bestaande infrastructuur. Dat heeft grote gevolgen voor de dringend noodzakelijke aanpak van beide regionale knooppunten. "Wij maakten hierover afspraken met het Rijk. De 'slagader' van en naar Midden- en Oost-Nederland mag niet verder dichtslibben; dat heeft ook gevolgen voor de Randstad. Er moet nú wat gebeuren." De opstellers van de brief willen met de minister in gesprek (foto APA foto).



IMPACT FAIR 2024 IN KONINKLIJKE JAARBEURS

De Impact Fair is een beurs en festival voor mensen, bedrijven of organisaties die een positieve impact willen maken. Het evenement komt in 2024 naar Koninklijke Jaarbeurs in Utrecht.

Tot de doelgroep behoort iedereen die zich inzet voor een goed doel of actief is als sociaal ondernemer, potentiële initiatiefnemers en iedereen die de eigen organisatie of het eigen bedrijf maatschappelijk relevanter wil maken.

Zij zijn op 4, 5 en 6 april 2024 welkom in de Jaarbeurs waar op 14.000 m² meer dan 200 activiteiten plaatsvinden.

Het evenement is een initiatief van maatschappelijk ondernemer Micha van Hoorn. "De Impact Fair geeft antwoord op de vraag: hoe kan ik zelf actief bijdragen aan een betere wereld? Omdat wij geloven dat iedereen iets kan doen en wil doen, of je nu student bent of multinational. Het gaat nadrukkelijk niet om nog meer praten, maar om te laten zien wat je kunt doen of waar je je bij aan kunt sluiten."

Jeroen van Hooff, CEO van Koninklijke Jaarbeurs: "De Impact Fair sluit naadloos aan bij de ambitie van Jaarbeurs om in 2030 de meest duurzame evenementenlocatie en organisator van Europa te zijn. Duurzaamheid is een onlosmakelijk onderdeel van onze strategie. We gaan ons uiterste best doen om eraan bij te dragen dat de Impact Fair volledig circulair is."



HLB BLÖMER EN VERDER BUNDELEN KRACHTEN

Het Nieuwegeinse HLB Blömer en VERDER Accountants | Fiscalisten uit Utrecht bundelen de krachten. Met de samenwerking versterkt de nieuwe combinatie zowel de dienstverlening als de positie in de regio. Strategisch zitten beide organisaties op één lijn. Ook is er een gemeenschappelijke visie op het gebied van goed werkgeverschap.

VERDER zal doorgaan als HLB Blömer accountants en adviseurs. De komende tijd krijgt de integratie van beide organisaties vorm. De kantoren worden samengevoegd in Nieuwegein op de bestaande locatie van HLB Blömer. Vanaf dat moment bestaat het team uit ongeveer 115 medewerkers, waaronder een directie met 12 partners (foto HLB Blömer).

EYESTOR VERSTERKT REGIONALE CONCURRENTIEKRACHT

De kracht van Utrecht als vestigingsregio werd recent opnieuw bevestigd door de eerste positie in de Europese Regional Competitiveness Index.

Als investeringsplatform draagt Eyevestor bij aan dit succes. Via sharefunding van dit Utrechtse bedrijf kunnen start- en scale-ups volledig geautomatiseerd aandelentransacties afhandelen. Zo creëren zij een community van investeerders, werknemers, klanten en andere belanghebbenden die samen aandeelhouder worden.

Eyevestor telt zo'n 25.000 actieve gebruikers die samen voor meer dan 40 miljoen euro hebben bijgedragen aan zeventig startups, scale-ups en mkb-bedrijven. CEO en initiatiefnemer Gijs Dalen Meurs: "Groeikapitaal ophalen via sharefunding vraagt veel voorbereiding, een community en gezonde credits uit het verleden maar is tegelijkertijd verreweg de meest duurzame en moderne manier van participeren en financieren."

AI heeft Eyevestor een landelijke focus, regionale succesverhalen zijn er zeker. Zo haalde Blue Current, duurzame ondernemer in laadpalen, voor 5 miljoen euro aan sharefunding op. De Utrechtse slaaptreinvervoerder European Sleeper verzamelde 2,5 miljoen euro en SharePeople – alternatief voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering – passeerde begin 2023 de grens van 1 miljoen euro.

Micha van Hoorn en Jeroen van Hooff onthullen een eerste impressie van de Impactfair 2024 (foto: Michiel Ton).






WOOIJSEHOF
uw zakelijke beleving op maat!

VERGADEREN
ONTMOETEN
INSPIREREN
SPARREN
TRAINEN



www.wooijsehof.nl
Herpen, Noord-Brabant

**LANDELIJKE & EXCLUSIEVE
VERGADERLOCATIE**

**WIST JIJ DAT JE MET JOUW
PROFESSIELE VAARDIGHEDEN
MAATSCHAPPELIJKE IMPACT
KAN MAKEN BIJ
VLUCHTELINGENWERK
NEDERLAND?**



Als vrijwilliger
kun je al met
4 uur per week
het verschil maken!

Wil je weten hoe? Scan de QR-code


**VluchtelingenWerk
Nederland**



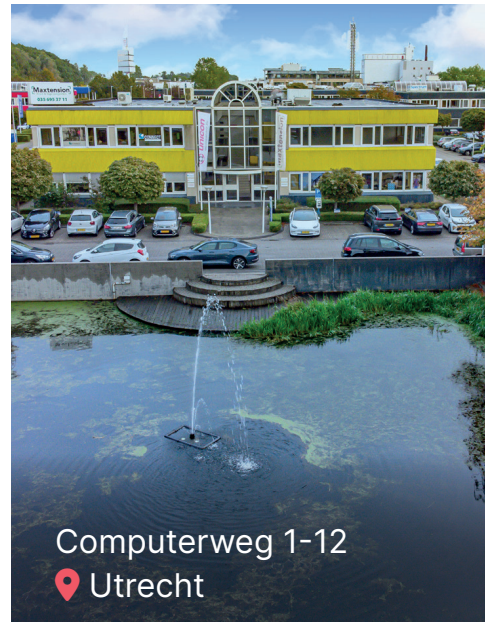
Middellandse Zee 15
 📍 Woerden

🏠 ± 5.289 m² **v.a.** 2.500 m²
 € 125,- m²/jr. 🅑 1:35



Savannahweg 71
 📍 Utrecht

🏠 ± 2.283 m² **v.a.** 267 m²
 € 120,- m²/jr. 🅑 1:67



Computerweg 1-12
 📍 Utrecht

🏠 ± 1.439 m² **v.a.** 127 m²
 € 135,- m²/jr. 🅑 1:25



Arthur van Schendelstraat
 📍 Utrecht

🏠 ± 646 m² **v.a.** 295 m²
 € 215,- m²/jr. 🅑 1:27



Varrolaan 100
 📍 Utrecht

🏠 ± 6.770 m² **v.a.** 303 m²
 € 185,- m²/jr. 🅑 1:45

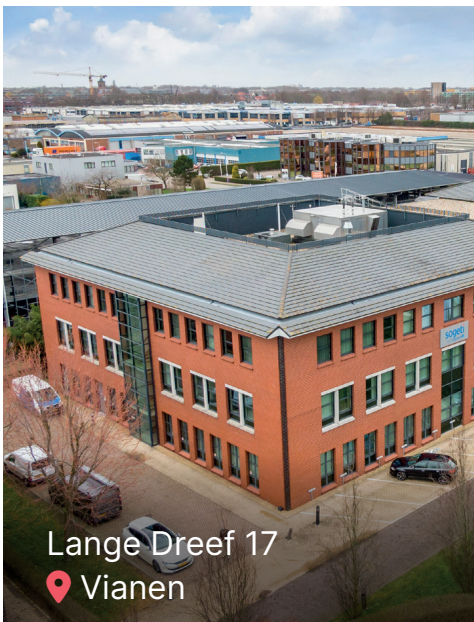


Hertogswetering 159
 📍 Utrecht

🏠 ± 2.266 m² **v.a.** --
 € 225,- m²/jr. 🅑 1:56

Landelijke speler, regionale kennis

Een greep uit ons portfolio



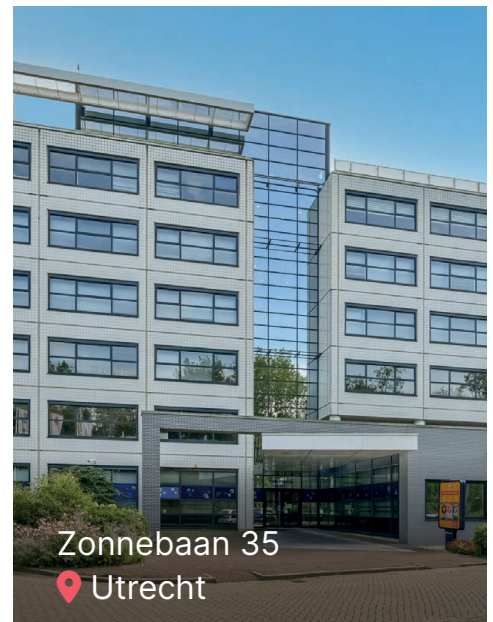
Lange Dreef 17
📍 Vianen

🏠 ± 5.483 m² v.a. 2.000 m²
€ 125,- m²/jr. 🅑 1:27



Van Deventerlaan 30-40
📍 Utrecht

🏠 ± 493 m² v.a. --
€ 185,- m²/jr. 🅑 1:48



Zonnebaan 35
📍 Utrecht

🏠 ± 4.464 m² 🏠 ± 1.000 m²
€ 140,- m²/jr. 🅑 1:48



Elzenkade 1
📍 Houten

🏠 ± 1.395 m² v.a. 385 m²
€ 130,- m²/jr. 🅑 1:15



Utrechtseweg 60
📍 Zeist

🏠 ± 6.770 m² v.a. 250 m²
€ 165,- m²/jr. 🅑 1:45



Clarissenhof 5
📍 Vianen

🏠 ± 604 m² v.a. 122 m²
€ 130,- m²/jr. 🅑 1:43



VOLOP INSPIRATIE TIJDENS CIRCULAIRE LENTEBORREL ZO!

ALWAYS LOOK ON THE GREEN SIDE OF LIFE

Dat circulariteit leeft in de regio Utrecht bleek uit de grote belangstelling voor de Lenteborrel van ZO! Utrecht Business. In Fort de Gagel maakte wethouder Susanne Schilderman op 18 mei zo'n 100 aanwezigen deelgenoot van de circulaire doelen en daden van de gemeente Utrecht. Voor inspiratie zorgden de pitches van koplopers Greenside, De Clique, WAUWcloset, ZO Clean Planet en Odds&Ends. Belangrijke les: wees alert op de mogelijkheden om producten en processen circulair te maken. Met een groene bril blijkt veel mogelijk.

Fort de Gagel was niet alleen qua gastheerschap maar ook thematisch een passende locatie voor de Lenteborrel. Want dit onderdeel van de Nieuwe Hollandse Waterlinie is een schoolvoorbeeld van circulariteit, aldus Sybren Ophof. Met zijn vrouw Pascale Heinsius vormt hij de drijvende kracht achter Fort de Gagel. Na een ingrijpende renovatie kreeg het complex een nieuwe toekomst. Als evenementenlocatie en restaurant bleek het fort al snel een populaire plek. Ook in deze functie staat duurzaamheid centraal, bijvoorbeeld door het vermijden van voedselverspilling.

VERSNELLEN

Wethouder Susanne Schilderman gaf inzicht in de Utrechtse ambities en acties. Als grote inkoper stelt de gemeente circulariteit steeds vaker als eis. Door als launching customer te fungeren bij nieuwe toepassingen wordt circulariteit versneld. Met het nieuwe bedrijventerrein Strijkviertel faciliteert Utrecht de ruimtebehoefte van circulaire en duurzame bedrijven. En de ROM financiert steeds meer van deze initiatieven, aldus de wethouder.

GEBRUIKTE GIPSPLATEN

Schaalbaarheid is cruciaal om circulair echt stappen te zetten, benadrukte Schilderman. Zij noemde Knauf en Bnext.nl die van gebruikte gipsplaten gecertificeerde nieuwe producten maken. Deze toepassing is een voorbeeld van de samenwerking die nodig is voor circulair succes. Binnen de Utrechtse gemeentegrenzen verwees de wethouder onder meer naar het Hof van Cartesius, als bruisende circulaire broedplaats.

Dergelijke aansprekende initiatieven zetten andere ondernemers aan om zelf in actie te komen, is de ervaring van de wethouder. Zo ontstaat het vliegwiel dat nodig is voor de Utrechtse doelstelling: een volledig circulaire economie in 2050.

TWEDE LEVEN

Inspirerend waren de pitches van circulaire koplopers tijdens de Lenteborrel zeker. Zoals Greenside dat gedeeltelijk bedrukt of beschreven papier via lokale samenwerking een tweede leven geeft als notitieblok of enveloppe. Door alert te zijn op hergebruik zijn er tal van kansen, benadrukt het bedrijf. Met andere woorden: always look on the green side of life.

VOEDSELKETEN GESLOTEN

De Clique verzamelt koffiedik, schillen en etensresten bij horeca en bedrijven zodat deze reststromen verwerkt kunnen worden tot nieuwe producten. Op die manier sluit De Clique de keten. De kledingindustrie is verantwoordelijk voor veel CO₂-uitstoot, watergebruik en vervuiling. Door te leasen uit de grote kledingbibliotheek van WAUWcloset kunnen vrouwen voorkomen dat kleding ongedragen in de kast hangt of zelfs weggegooid wordt.

RESTSTROMEN KRIJGEN WAARDE

ZO Schoon verkoopt schoonmaakproducten waarbij de afnemer zelf water toevoegt. Hierdoor zijn veel minder ver-

pakkingen nodig en dringt het bedrijf verspilling terug.

Odds & Ends Circular Drinks verzamelt en distilleert overtalige ingrediënten. Reststromen krijgen zo waarde met een duurzaam en circulair product: Odds & Ends 99 Gin.

Genoeg informatie en inspiratie om lang door te praten tijdens de aansluitende netwerkborrel.

Meer informatie:

Fortdegagel.nl

Green-side.nl

Declique.nl

Wauwcloset.nl

Zoschoon.nl

Oddsandends.nl

CIRCULAIR PAKKET

Getriggerd door Bas van der Heijden (ZO! Utrecht Business) stelden de circulaire bedrijven een pakket samen met hun producten. Ter introductie werd dit overhandigd aan wethouder Susanne Schilderman en gedeputeerde Robert Strijk, eveneens aanwezig tijdens de Lenteborrel.





Amersfoort



De Dom



Utrechtse Heuvelrug



Hoog Catharijne



DierenPark Amersfoort

“De leukste locatie van Nederland!”

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



Mercure Hotel Amersfoort Centre

“Midscale hotel voor zakenreizen of vakanties”

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



Muntgebouw Utrecht

“Indrukwekkend en centraal gelegen”

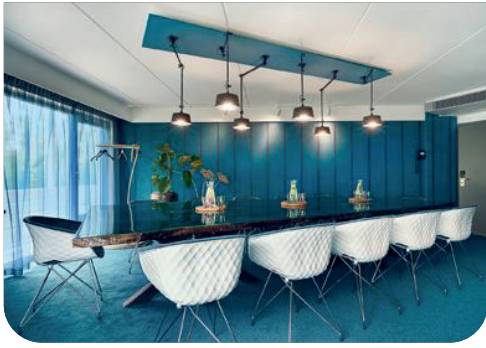
Leidseweg 90 | 3531 BG Utrecht
T 030-721 04 00 | zaalverhuur@muntgebouw-utrecht.nl
www.muntgebouw-utrecht.nl

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



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

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



Carlton President

“Dé meest centrale ontmoetingsplek van Nederland.”

Floraweg 25 Utrecht | Tel 030 2414182
www.carlton.nl/president



Expo Houten

“Meeting & Events”

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



Mariënhof Amersfoort

“Onbeschrijfelijk stadsklooster met hart en ziel”

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



Kontakt der Kontinenten

“Wereldse gastvrijheid”

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



Stadsschouwburg Utrecht

“Een unieke theater- en evenementenlocatie”

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



KNVB Campus

“Voor de teams van morgen”

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



Van der Valk Hotel Amersfoort-A1

“Een luxe viersterrenhotel in Amersfoort, direct gelegen aan de A1”

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



Landgoed de Horst

“Voor vergaderingen trainingen en congressen”

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



Oud London Horeca Groep

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

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

Utrecht Convention Bureau



Hoog Catharijne



De Dom



DE HALL

“Burgerei en Zakenlui”

Korenmolen 4 | Woerden | T 0348-705280

frontoffice@dehall.nl

www.dehall.nl



Spoorwegmuseum Utrecht

“Het leukste station van Nederland voor elk event van 20 tot 3000 personen”

Maliebaanstation | 3581 XW Utrecht | 030-2306289ver

sales@spoorwegmuseum.nl |

www.spoorwegmuseum.nl/locaties



Jaarbeurs

“Live, hybride of online: Samen maken we van jouw event een succes”

Jaarbeursplein | 3521 AL Utrecht

T +31(0)30 295 58 81

E events@jaarbeurs.nl | I www.jaarbeurs.nl/organisator



ZIMIHC Podium voor Amateurkunst

Theaters, vergaderruimtes en oefenruimtes
in drie wijken in Utrecht:

Overvecht, Wittevrouwen en Zuilen.

Bouwstraat 55 | 3572 SP Utrecht | 030 - 2723455

info@zimihc.nl | www.zimihc.nl



DoubleTree by Hilton Royal Parc Soestduinen

Van Weerden Poelmanweg 4-6 | 3768 MN | Soest

+31 35 603 8383 | Reception@hilton.com

www.hilton.nl



MR BLACK AND THE WHITE OX

Vleutensevaart 100 | 3532 AD Utrecht

T 030 30 79 220

E restaurant@mrblackandthewhiteox.com |

www.mrblackandthewhiteox.com

Bakkerijen zijn grootverbruikers van energie (Foto Shutterstock/ReeldealHD).

AANVRAAG MOGELIJK TOT EN MET 2 OKTOBER

TEK MOET IMPACT ENERGIEKOSTEN BEPERKEN

Bakkers, horecabedrijven, sportverenigingen: grootverbruikers van energie die vaak zwaar getroffen worden door de torenhoge prijzen. Om de gevolgen te beperken, is de Tegemoetkoming Energiekosten (TEK)-regeling in het leven geroepen. Verwachting is dat circa 60.000 energie-intensieve bedrijven en organisaties een beroep doen op deze financiële compensatie. Dat kan tot en met 2 oktober 2023.

De voorbereiding duurde lang maar vanaf 21 maart 2023 is het zover: mkb-bedrijven met verhoudingsgewijs veel energie-kosten kunnen een tijdelijke vergoeding aanvragen. Via de Tegemoetkoming Energiekosten (TEK) kan dat met terugwerkende kracht tot 1 november 2022. De regeling loopt tot en met 31 december 2023. Op 2 oktober om 17.00 uur sluit het loket voor aanvragen.

De TEK-regeling moet voldoen aan Europese staatssteunregels. De EU heeft inmiddels goedkeuring gegeven aan € 1,4 miljard energiecompensatie. Voorwaarde is dat de steun voor eind 2023 is verstrekt.

ENERGIE-INTENSIEF

De TEK-vergoeding is bedoeld voor het energie-intensieve mkb met maximaal 249 medewerkers en € 50 miljoen omzet of een balanstotaal van maximaal € 43 miljoen. Ook stichtingen, verenigingen en andere instellingen die aan de voorwaarden voldoen, kunnen een beroep doen op de regeling.

Was bij de ontwikkeling van de TEK aanvankelijk sprake van een ondergrens van 12,5% als omzetpercentage van de energiekosten, uiteindelijk werd dat 7%. Hierdoor komen meer verbruikers in aanmerking voor ondersteuning.

HISTORISCH VERBRUIK

Bij energie-intensieve bedrijven en organisaties wordt 50% van de energie-

kostenstijging gecompenseerd boven de vastgestelde drempelprijs van € 1,19 per m³ gas en € 0,35 per kWh elektriciteit. De vergoeding bedraagt maximaal € 160.000. De compensatie gaat uit van gemodelleerde verbruiks- en prijsgegevens. Er wordt niet gekeken naar het actuele maar naar een gemiddeld historisch verbruik. De hiervoor benodigde gegevens worden opgevraagd bij de netbeheerders. Aanvragen kunnen zo sneller worden behandeld. Bij de berekening van de tegemoetkoming gelden ook maximale prijzen: € 3,19 per kuub en € 0,95 per kWh.

VOORSCHOT BINNEN TWEE WEKEN

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voert de TEK-regeling uit in opdracht van het ministerie van EZK. Na een positief besluit ontvangen ondernemers binnen twee weken een voorschot. Aanvankelijk zou dit 50% van de verleende subsidie zijn, maar door de dalende energieprijzen is dat teruggebracht tot 35%. Hiermee wil minister Adriaansens voorkomen dat veel ondernemers achteraf subsidie moeten terugbetalen.

Uiterlijk 31 mei 2024 moet een vaststellingsverzoek worden ingediend; daarna wordt de definitieve subsidie bepaald. Een eventuele eerdere tegemoetkoming door het prijsplafond wordt in mindering gebracht op de TEK-compensatie, net als de € 190 die energiemaatschappijen

in november en december 2022 hebben uitgekeerd.

ONVOLDENDE EN TE LAAT?

Belangenbehartigers van energie-intensieve sectoren als bakkers en slagers benadrukken dat veel bedrijven die het omzetcriterium van 7% niet halen, wel degelijk te maken hebben met forse energiekosten. Ook wordt het maximale steunbedrag van € 160.000 als te laag beschouwd. Ook het terugbrengen van het voorschot van 50 tot 35% draagt bij aan de vrees dat de TEK-steun voor veel energie-intensieve bedrijven onvoldoende zal zijn.

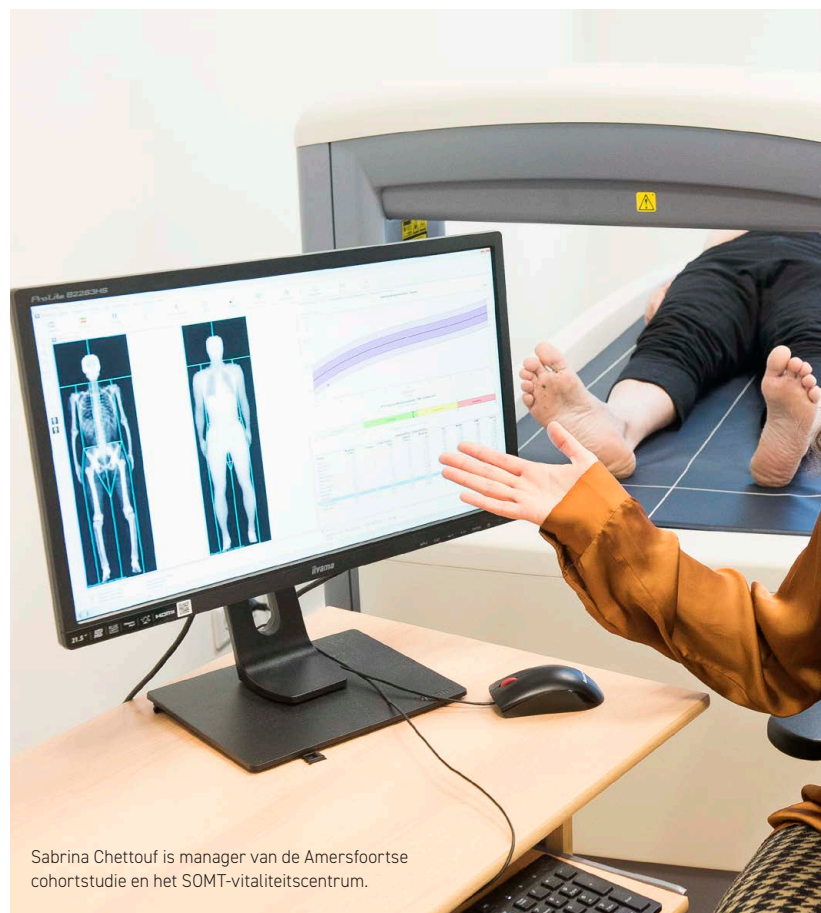
Een Tegemoetkoming Energiekosten aanvragen kan via rvo.nl. Daar zijn ook voorbeeldberekeningen te vinden.

UITSTEL OP MAAT

Bedrijven die in liquiditeitsproblemen komen door de stijgende energiekosten kunnen belastinguitstel aanvragen.

Om het energie-intensieve mkb te ondersteunen, heeft de Belastingdienst het beleid voor uitstel van betaling versoepeld. Per geval wordt gekeken hoe belastinguitstel wordt verleend.

De fietstest geeft inzicht in iemands maximale inspanning.



Sabrina Chettouf is manager van de Amersfoortse cohortstudie en het SOMT-vitaliteitscentrum.

ONDERZOEK GEEFT INZICHT IN FUNCTIONELE GEZONDHEID

SOMT HOUDT MEDEWERKERS VITAAL

Een test in het vitaliteitscentrum van SOMT brengt mogelijke toekomstige gezondheidsrisico's in kaart. Met die informatie helpt de Amersfoortse kennisinstelling bedrijven om medewerkers fit te houden. Preventie is daarbij het sleutelwoord. "Door gericht te werken aan hun gezondheid blijven mensen langer vitaal."

SOMT University of Physiotherapy is een private kennisinstelling waar het menselijke bewegingsapparaat centraal staat. "Fysiotherapeuten kunnen zich bij ons specialiseren via vijf verschillende masters," zegt Sabrina Chettouf. "Als enige in Nederland biedt SOMT in samenwerking met de Universiteit Maastricht en de Vrije Universiteit Brussel een universitaire bachelor fysiotherapie aan."

COHORTSTUDIE

Wetenschappelijk onderzoek speelt een belangrijke rol binnen SOMT. Actueel voorbeeld is de zogenaamde Amersfoortse cohortstudie. "In samenwerking met de gemeente worden 2.500 inwoners van Amersfoort boven de 55 gedurende 10 jaar gevolgd. Uitgangspunt is hun functionele gezondheid. Hoe goed kan iemand functioneren, welke risico's kunnen de vitaliteit in

de toekomst beperken? Daartoe brengen wij met een meetstraat verschillende kenmerken in kaart."

LANGER VITAAL

Door dit onderzoek elke 2,5 jaar te herhalen, ontstaat inzicht in voorspellers van latere gezondheidsklachten. "Deelnemers kunnen daar preventief mee aan de slag gaan, bijvoorbeeld door meer te bewegen of het eetpatroon aan te passen. Zo zijn zij langer vitaal en kunnen ook in de toekomst goed blijven functioneren in de maatschappij."

BEHOEFTE AAN INZICHT

Sabrina Chettouf is binnen SOMT verantwoordelijk voor de cohortstudie. "Het onderzoek krijgt veel publiciteit. Als gevolg daarvan komen tal van aanvragen binnen voor



deelname, ook buiten de leeftijdscategorie en uit andere delen van het land. Blijkbaar hebben veel mensen behoefte aan inzicht in hun vitaliteit en toekomstige gezondheidsrisico's." Dit was aanleiding voor SOMT om de kennis en faciliteiten breder in te zetten. "Met de ervaringen van de cohortstudie als basis is een vitaliteitscentrum gerealiseerd. Bedrijven die hun personeel willen helpen om gezond en fit te blijven, kunnen medewerkers een uitgebreide check aanbieden. Maar ook particulieren zijn van harte welkom."

BELANGRIJKE VOORSPELLER

Het onderzoek start met een aantal vragenlijsten. "Ook mentale en cognitieve aspecten worden onderzocht. Daarna brengen we via verschillende meetstations een breed scala aan gezondheidsaspecten in kaart. De long- en hartfunctie worden onderzocht en we nemen iemands bloeddruk op. Ook registreren we de enkel-armindex; een bloeddrukmeting op deze beide plekken geeft inzicht in mogelijke vaatproblemen. De werking van de blaas wordt onderzocht en we meten zowel de hand-, been- als sprongkracht. Ook stabiliteit komt aan bod; een belangrijke voorspeller van toekomstige vitaliteit."

TEENNAGEL NAAR DELFT

Voor het beoordelen van iemands gewicht wordt vaak de BMI gebruikt. "Wij gaan een

stap verder met een scan die ook vetpercentage en spiermassa meet," zegt Chettouf. "Dit geeft een nauwkeurige indicatie van eventueel overgewicht. Verder wordt de botdichtheid gemeten, als risicofactor voor breuken. Om inzicht te krijgen in iemands voedingssamenstelling sturen we zelfs een stukje teennagel voor analyse naar de Universiteit in Delft."

Laatste onderdeel van de meetstraat is een fietstest waarbij zuurstofopname en CO₂-uitstoot worden gemeten. "Ook monitoren we bloeddruk en hartslag. Met al deze elementen geeft de fietstest inzicht in iemands maximale inspanning."

GEDETAILLEERDE TERUGKOPPELING

Na analyse van de testresultaten volgt een gedetailleerde terugkoppeling aan de deelnemers. Ook krijgen zij suggesties om hun vitaliteit te verbeteren. "Uiteraard delen we resultaten niet met de werkgever. Als het gaat om grotere aantallen medewerkers zijn wellicht wel bepaalde patronen zichtbaar. Op basis van dit inzicht kan een werkgever een collectieve actie starten. Denk aan het stimuleren van meer beweging of een workshop over voeding. Partners uit ons netwerk kunnen daarbij desgewenst ondersteunen."

PROGRAMMA OP MAAT

Niet in alle gevallen wordt het complete onderzoekspakket uitgevoerd. "Voor elke organisatie die medewerkers inzicht wil geven in hun vitaliteit stellen we in overleg een programma op maat samen. Daarbij speelt ook de aard van de werkzaamheden een rol. Bij een verhuisbedrijf met veel fysieke inspanning zijn deels andere aspecten van belang dan voor een organisatie

met uitsluitend kantoorwerk."

INCENTIVE MET IMPACT

De drijfveren van organisaties zijn meerledig, verwacht Chettouf. "Door als werkgever te investeren in de gezondheid van medewerkers maak je duidelijk dat je hun welzijn belangrijk vindt. Het is een incentive met veel meer impact dan een cadeaubon van bol.com, om maar iets te noemen."

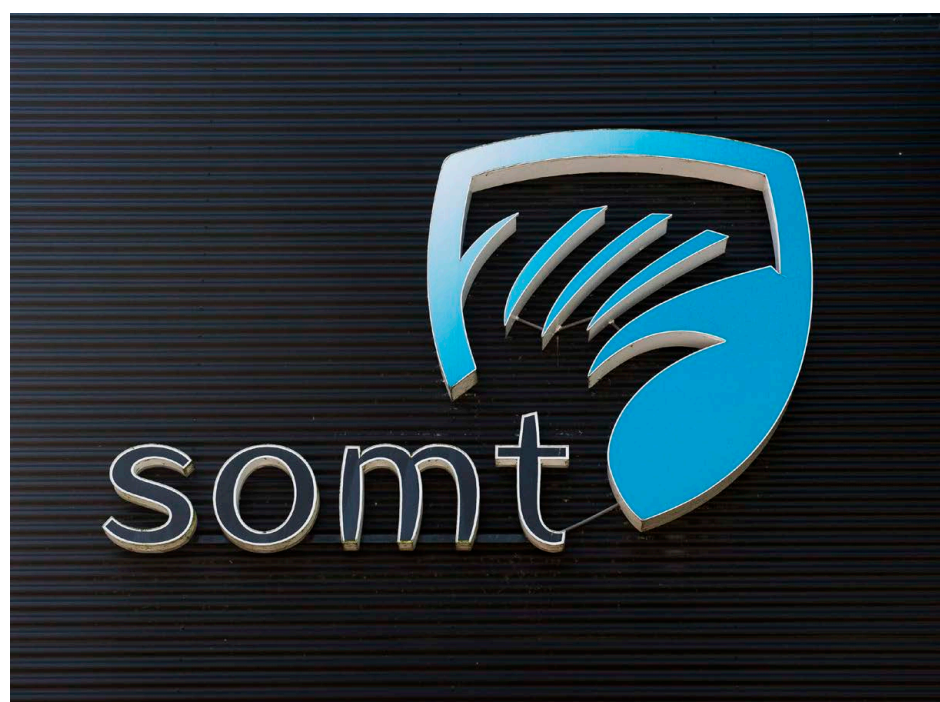
Daarnaast hebben bedrijven vaak te maken met een oplopend ziekteverzuim. "Dat wordt versterkt door de nasleep van COVID en een hoge werkdruk als gevolg van de krappe arbeidsmarkt. Steeds meer organisaties realiseren zich dat preventie van groot belang is. Ons vitaliteitscentrum ondersteunt daarbij."

TOEKOMSTIGE KWETSBAARHEID

Primair doel van het gezondheidsonderzoek is niet het opsporen van eventuele aandoeningen. "Die functie heeft de vitaliteitstest deels ook, maar de nadruk ligt op de mogelijke kwetsbaarheid van iemands functionele gezondheid. Als medewerkers daarover informatie zwart op wit krijgen na een professioneel onderzoek, kan dat net het duwtje zijn om in actie te komen en hun vitaliteit te verbeteren."

Want dat is de overstijgende doelstelling, in samenhang met de maatschappelijke drijfveer van SOMT: "Door mensen fit en vitaal te houden, willen we bijdragen aan een gezonde samenleving."

**Meer informatie
over de vitaliteitscheck
van SOMT:**





Leren op de werkvloer cruciaal voor nieuwe medewerkers zonder ervaring (foto Shutterstock/Jacob Lund).

2023 JAAR VAN DE SKILLS

VISSEN IN EEN GROTERE VIJVER

Is het einde van de klassieke cv in zicht? Duidelijk is in elk geval dat de selectie van medewerkers op basis van alleen diploma's of werkervaring niet langer volstaat. Een analyse van vaardigheden zegt vaak meer over de kans op een succesvolle, bestendige match. Daarom wordt het belang van deze skills steeds groter. Niet alleen bij de selectie van de juiste kandidaat voor een functie, ook om überhaupt nieuwe medewerkers te kunnen aantrekken. Niet voor niets riep de EU 2023 uit tot 'jaar van de skills'.

De opmars van vaardigheden als criterium bij werving en selectie wordt deels ingegeven door de krapte op de arbeidsmarkt. Uitkeringsinstantie UWV doet regelmatig grootschalig onderzoek onder werkgevers. In een enquête uit 2022 met ruim 4.500 respondenten bleken die bij de selectie van medewerkers al nadrukkelijk verder te kijken dan diploma's en ervaring. In de voorafgaande twee jaar vervulde 70% van de werkgevers vacatures met kandidaten die niet voldeden aan alle gestelde functie-eisen. Ruim de helft van de werkgevers deed dit met kandidaten zonder de gevraagde relevante werkervaring. Vooral bij werkgevers in openbaar

bestuur, bouw, detail- en autohandel was dit het geval.

HARD EN ZACHT

De krappe arbeidsmarkt zorgt ervoor dat het steeds moeilijker wordt om kandidaten te vinden die volledig of zelfs maar grotendeels aansluiten op een functie. Het is dus zaak, mensen te selecteren met de juiste vaardigheden om zich de inhoudelijke functie-eisen snel eigen te maken. Bij zogenaamde hard skills gaat het om vaktechnische kennis en digitale vaardigheden; denk aan ervaring met specifieke software. Soft skills zijn eigenschappen als communicatieve vaardigheden, flexibiliteit

en iemands vermogen om zich kennis eigen te maken. Cruciale elementen als een medewerker snel vertrouwd wil raken met de ins en outs van een nieuwe functie. Uit het UWV-onderzoek blijkt dat 93% van de ondervraagde werkgevers daarvoor leren op de werkvloer inzet. Ruim de helft laat nieuwe medewerkers zonder de juiste ervaring of vakkennis een opleiding, cursus of training volgen.

VISSEN EN DE VIJVER

Werkgevers die niet focussen op diploma's en ervaringen maar op relevante vaardigheden, maken de vijver waarin zij vissen een stuk groter. Daardoor neemt de

kans toe dat ze een goede kandidaat aan de haak slaan. Maar ook de vissen hebben er baat bij. Als werkgevers selecteren op vaardigheden, kunnen een werkzoekende wiens profiel niet volledig aansluit immers toch een geschikte kandidaat zijn. Dit biedt ook kansen voor trajecten van werk naar werk waarbij medewerkers in uitstroomsectoren overstappen naar een andere branche.

STATISCH VERSUS DYNAMISCH

Los van de krappe arbeidsmarkt is er een andere, wellicht nog zwaarwegender reden om bij werving en selectie de nadruk te leggen op skills. Doordat ontwikkelingen steeds sneller gaan, neemt de waarde van diploma's, kennis en ervaring af. In feite zijn het statische elementen, terwijl omstandigheden juist steeds sneller veranderen en functies minder strak afgebakend zijn. In deze dynamiek zijn vaardigheden gevraagd als flexibiliteit, creativiteit en aanpassingsvermogen. Die bepalen grotendeels of iemand in staat is om zich mee te ontwikkelen met de alsmat veranderende functie-eisen.

WEERBARSTIGE PRAKTIJK

Gezien bovengenoemde overwegingen is het niet verwonderlijk dat de hr-sector hoge verwachtingen heeft van de inzet van skills bij werving en selectie. In onderzoeken geeft een ruime meerderheid zelfs aan dat vaardigheden een dominante rol zouden moeten spelen bij het matchen van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. De praktijk blijkt echter weerbarstiger. Vaak wordt nog altijd primair geselecteerd

op de traditionele onderdelen van een cv. Zelfs diploma-inflatie – een kandidaat kiezen met een hogere opleiding dan noodzakelijk is voor een functie – is zeker nog niet uitgebannen.

SKILLS-PASPOORT

Verandering blijkt dus ook voor hr-professionals niet vanzelfsprekend. Daarbij speelt zeker mee dat manieren om skills objectief te meten en vast te leggen nog volop in ontwikkeling zijn. Er zijn veel initiatieven om te komen tot een universeel skills-paspoort, idealiter beheerd en up-to-date gehouden door de werknemer zelf. Een complexe materie waarbij technologie kan helpen; denk aan blockchain en AI.

TOEKOMSTIG SUCCES

Als skills inderdaad dominante criteria worden bij werving en selectie, vraagt dat ook veel van werkgevers. Zij moeten scherp krijgen welke harde maar vooral ook zachte vaardigheden essentieel zijn voor een functie. Een stevige opgave, maar wel één met een lonkend perspectief. Werkgevers die hierin slagen, hebben niet alleen een voorsprong bij de strijd om het schaarse talent. Ze zijn ook in staat om wendbare medewerkers te selecteren die bij kunnen dragen aan het toekomstige succes van de organisatie.

EUROPEAN YEAR OF SKILLS

Om inwoners in staat te stellen, mee te bewegen met veranderingen op de arbeidsmarkt riep de Europese Commissie 2023 uit tot European Year of Skills. Aftrap was een Year of Skills Festival op 9 mei.

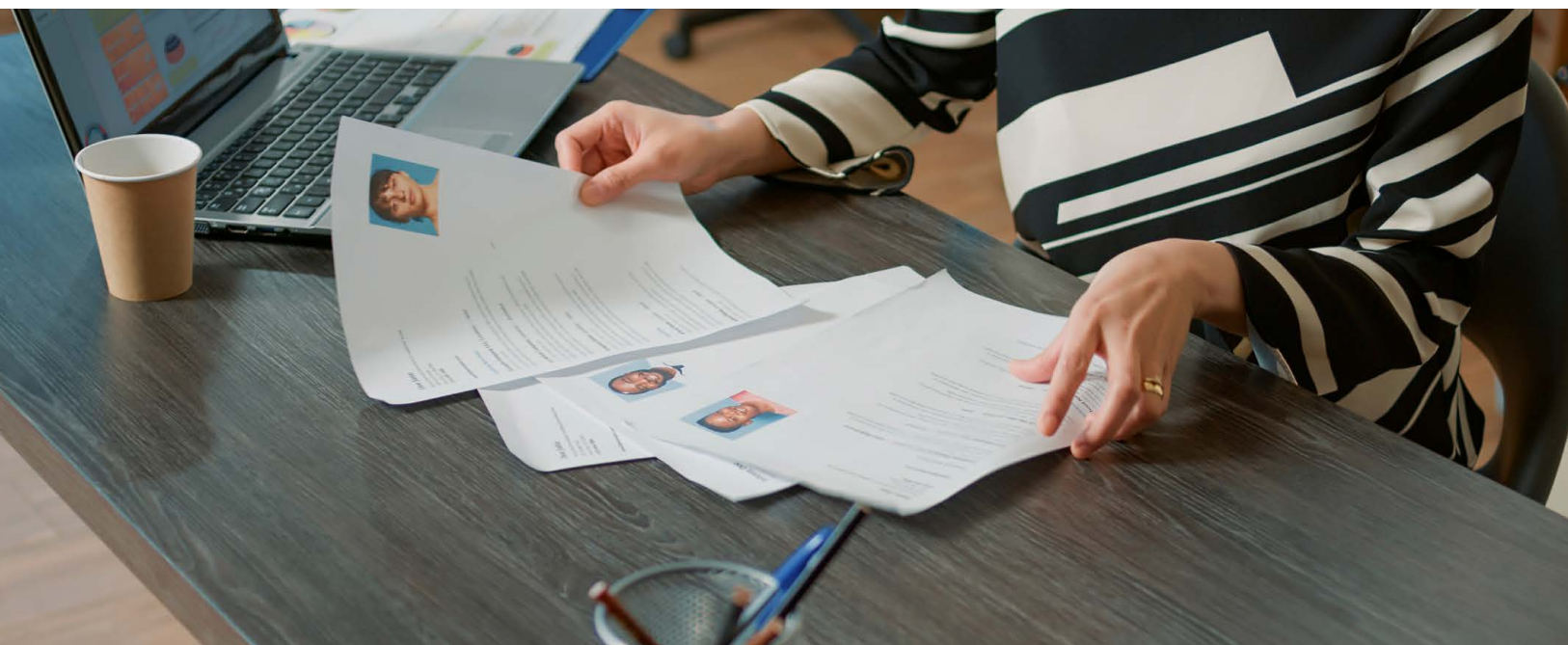
Met het initiatief wil de EC ertoe bijdragen dat lidstaten het levenslang leren van inwoners bevorderen en hun vaardigheden helpen verbeteren. Aspecten als digitalisering en verduurzaming vragen daarbij specifiek om aandacht.

Als onderliggende motivatie verwijst de EC naar onderzoek waaruit blijkt dat driekwart van de Europese bedrijven moeite heeft met het vinden van personeel met de juiste vaardigheden. Tegelijkertijd blijkt maar 37% van de volwassenen zich in te spannen om zelf skills te leren. Deze kloof moet gedicht worden, vindt de EC.

Het schort vooral aan digitale vaardigheden. Maar liefst een kwart van alle EU-arbeiders kan niet met computer of smartphone uit de voeten. Slechts 1 op de 6 vrouwen beschikt over IT-vaardigheden.

Om het tij te keren, wil de Commissie bevorderen dat lidstaten investeren in trainingsprogramma's voor hun beroepsbevolking.

Daarbij moet zowel aandacht zijn voor upskilling – nieuwe vaardigheden toevoegen in het verlengde van bestaande skills – als voor reskilling, het vervangen van niet langer relevante skills door andere vaardigheden. Bijscholing en omscholing dus.





mbo voor professionals

Meer dan alleen opleiden.

In een steeds veranderende arbeidsmarkt is het noodzakelijk om mee te blijven bewegen. Als werkgever moet je je steeds aanpassen aan de nieuwste ontwikkelingen en blijven innoveren. Dat kan niet zonder goed opgeleide, vakbekwame medewerkers. Aandacht voor ontwikkeling is daarom van essentieel belang voor de continuïteit en groei van je bedrijf én medewerkers. Of het nu gaat om nieuwe of ervaren medewerkers; (bij)scholing is tijdens de hele loopbaan relevant en ook als werkgever moet je hierin investeren. Maar op welke manier kan je dit het beste doen? Het is dan prettig om een partner naast je te hebben met die specifieke ervaring en expertise. Een partner die aandacht heeft voor jouw specifieke opleidingsvragen én bekend is met jouw branche en regio.

Samen ontwikkelen

ROC Midden Nederland is die mbo-ontwikkelpartner voor werkgevers en huidige en toekomstige werknemers. Wij ontwikkelen samen actueel en relevant scholing. Met mbo voor professionals richten we ons op volwassenenonderwijs en denken we graag mee over de ontwikkelingsmogelijkheden voor jouw bedrijf, organisatie of instelling. We bieden een breed aanbod voor professionals met zowel korte trajecten

als volledige opleidingen op het gebied van bouw, gezondheidszorg, hospitality, ICT, sport, techniek, welzijn en zakelijke dienstverlening. Mbo voor professionals is dus meer dan alleen opleiden.

Samen met werkgevers ontwikkelen we passende leerroutes die aansluiten op de ontwikkelingen en behoeften in de arbeidsmarkt. Passende leerroutes die ook aansluiten op de talenten van professionals en de werkervaring die ze al hebben, zodat ze snel en duurzaam inzetbaar zijn en blijven.

Mbo voor professionals staat voor vakmanschap, betrouwbaarheid en persoonlijke aandacht.

Valideren: aandacht op maat

Voor ons staat de vraag centraal. Wat gebeurt er in de markt en wat is er nodig voor jouw bedrijf en medewerkers om mee te kunnen bewegen? Vooruit kijken, doorontwikkelen en inhoud en vorm geven aan scholing. Flexibel en passend bij jouw behoeften en die van je medewerker(s). We kijken naar wat medewerkers meebrengen aan kennis en ervaring. We sluiten hierop aan met een traject op maat en zorgen

dat jouw medewerkers alleen 'leren wat nodig is' om een volgende stap te kunnen maken. Vanzelfsprekend onder begeleiding van ervaren docenten. Dat noemen we 'valideren'.

Volwassenenonderwijs

ROC Midden Nederland is al jarenlang dé mbo-opleider voor volwassenen in de regio. Voor korte cursussen, trainingen, keuzedelen of volledige opleidingen (op maat, incompany, bedrijfsklas of open inschrijving). Altijd met een erkend diploma, mbo- of branche-certificaat, getuigschrift of praktijkverklaring. Wij bieden volwassenenonderwijs dat aansluit op de behoeften van werkgevers en aanvulling biedt op de kennis en ervaring van de deelnemers.

- Samenwerken en aandacht op maat
- Korte trajecten t/m volledige opleidingen
- Mbo-erkende scholingen
- Maatwerk in opleiden



Wil je meer weten of contact met onze accountmanager? Check de QR-code of ga naar mbovoorprofessionals.nl

mbo voor professionals

ROC
MIDDEN
NEDERLAND





Rethink your office

“Bedrijven beseffen dat het anders moet en kan”

Arnoud Zweedijk - Desque

Fotografie: OnderNamen / Menno Ringnalda

Het kantoor als ontmoetingsplek, voor informele gesprekken met collega's, om samen projecten te begeleiden in afgesloten ruimtes of met een groep collega's conferenties te volgen op een groot scherm. De functie en inrichting verandert. Samen met de architect creëren we de juiste balans tussen functionaliteit en design. Waarbij er steeds vaker gekozen wordt voor een hybride kantoorinrichting.

In een hybride kantoorinrichting zijn er verschillende soorten werkplekken beschikbaar, zoals individuele werkstations, vergaderruimtes, informele samenwerkingsruimtes en gemeenschappelijke ontmoetingsruimtes. Deze inrichting is bedoeld om medewerkers keuzevrijheid en flexibiliteit te bieden bij het kiezen van de meest geschikte werkplek voor hun taken en behoeften. Bij het hybride inrichten van een werkomgeving wordt er ook ingespeeld op de mogelijkheid om zowel op kantoor als vanuit huis te werken.

We denken goed na over wat wij de volgende generatie willen meegeven en nalaten

De interieurbranche en kantorenmarkt speelt een belangrijke rol in het welzijn van mens, natuur en omgeving. Het gesprek over de transitie van een wegwerpmaatschappij naar een duurzame economie voert Desque al jaren. Onder het credo “het gesprek over morgen voeren wij graag vandaag met u” heeft Desque een duidelijk beeld van de markt, maatschappij en mogelijkheden gevormd.



Project: Cushman&Wakefield in het HELIX gebouw, Utrecht
Architect: Jeffrey van der Wees

Duurzame werkomgevingen richten we steeds vaker circulair in

Circulaire kantoorinrichting gaat verder dan alleen het fysieke aspect van meubels en apparatuur. Het omvat ook een bewuste benadering van energiegebruik, waterbesparing, het verminderen van de ecologische voetafdruk en het bevorderen van een gezonde en duurzame werkomgeving. Desque heeft samen met haar partners de kennis voor u in huis.

Desque is projectinrichter voor het midden- en grootbedrijf.

Vanuit de kantoren Eindhoven en Rotterdam werken wij voor zowel internationale als nationale opdrachtgevers.

www.desque.nl

desque.

rethink
your
office

NIEUWE LABORATORIA OP UTRECHT SCIENCE PARK

Utrecht Science Park krijgt er een innovatief gebouw bij. Kadans Science Partner en Stichting Utrecht Science Park gaven het officiële startssein voor de bouw van Plus Ultra Utrecht. Dit zogenaamde multi-tenant gebouw is bedoeld voor meerdere gebruikers. Plus Ultra Utrecht komt vlakbij het R&D Center van Genmab en de recent opgeleverde Accelerator, eveneens een ontwikkeling van Kadans.

Plus Ultra wordt een toekomstbestendig, energieneutraal gebouw met 23.000 m² laboratorium- en kantoorruimte. Beoogde gebruikers zijn innovatieve start- en scale-ups in de Life Sciences & Health. Faciliteiten worden op maat gemaakt en huurders kunnen ruimtes naar wens indelen. Een groot atrium biedt gelegenheid voor ontmoeten, flexwerken en het organiseren van evenementen. Start-ups kunnen gebruikmaken van een shared lab.

Jan Henk van der Velden, directeur-bestuurder bij Stichting Utrecht Science Park is blij met de nieuwbouw: "Plus Ultra Utrecht voorziet in de acute behoefte om sterk groeiende R&D bedrijven extra ruimte te bieden. De shared labs zijn een lang gekoesterde wens. Ook biedt het gebouw de mogelijkheid om voor het ecosysteem interessante nieuwe partners te verwelkomen."



BRANCHE- INSTITUUT INNOVAM BESTAAT 75 JAAR

Onder het motto 'we koesteren het verleden en omarmen de veranderingen van morgen' vierde branche-instituut Innovam op 17 mei het 75-jarig jubileum. De aftrap werd verricht door Mark Harbers, minister van Infrastructuur en Waterstaat, en een 99-jarige medewerker van het eerste uur, Jacques Broeders. In het hoofdkantoor in Nieuwegein startten zij samen een korte film over verleden, heden en toekomst van Innovam.

In 1948 werd op initiatief van BOVAG de stichting Vakopleiding voor het Automobiel- en Motorrijwielbedrijf opgericht, kortweg V.A.M.. Doel: bevordering van de vakbekwaamheid van werkgemers en werknemers in het automobiel- en motorrijwielbedrijf. V.A.M. werd later Innovam. "Stap voor stap is Innovam uitgegroeid tot het grootste kennis- en opleidingsinstituut en het exameninstituut voor onder meer rijinstructeurs en APK-keurmeesters," aldus minister Harbers.

"De technologische ontwikkelingen maken het voor iedere technicus meer dan ooit noodzakelijk om regelmatig een training of opleiding te volgen. Een leven lang ontwikkelen is voor iedereen in de mobiliteitsbranche een must, daarom hebben we nu ook een uitgebreid aanbod voor niet-technici," aldus algemeen directeur Leo Fransen. (Foto Innovam)



Jan Henk van der Velden (directeur-bestuurder Stichting Utrecht Science Park) en Johan van Gerven (Head of Development Kadans Science Partner) toosten op de nieuwbouw (foto Kadans Science Partner).

De Kia EV6.

Volledig elektrisch. Voel de vooruitgang.



Movement that inspires

Vanaf

€ 48.995

De EV6, de revolutionaire elektrische auto van Kia. Slimme features voor jouw veiligheid, gemak en comfort. In slechts 18 minuten laad je van 10 tot 80 procent en kun je je weg weer vervolgen. Ervaar zijn prestaties tijdens een proefrit.

Kooijman Utrecht

Meijewetering 39
Tel: 030 - 26 60 044

Kooijman Zeist

Blanckenhagenweg 14
Tel: 030 - 69 81 910 | kia-kooijman.nl

KOOIJMAN AUTOGROEP

Persoonlijke aandacht telt

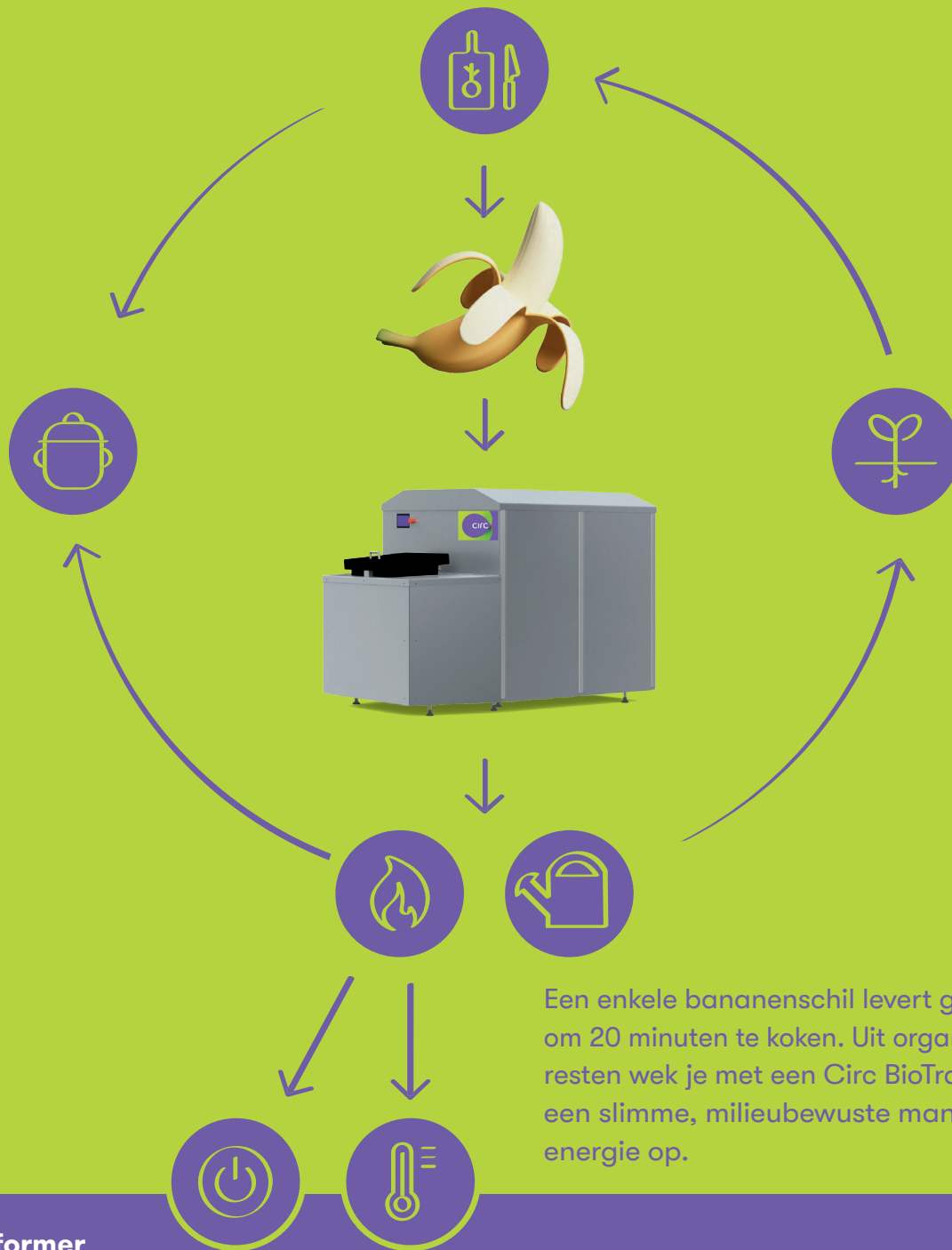
De EV6 met een 58 kWh batterij heeft een actieradius tot 394 km. De EV6 met 77.4 kWh batterij heeft een actieradius van 528 km voor de RWD en 506 km voor de AWD.

De EV6 GT-Line met 77.4 kWh batterij heeft een actieradius van 528 km voor de RWD en 484 km voor de AWD.

Het vermelde rijbereik is gemeten volgens WLTP. De getoonde Kia EV6 is een GT-Line. Getoonde laadtijden zijn in optimale omstandigheden bij het gebruik van een 350kW DC-snellader. Getoonde modellen kunnen van opties en specificaties voorzien zijn die niet leverbaar worden in Nederland. Het gebruik van ongeschikte lakbehandelingsproducten op de getoonde kleur Moonscape Matte kan de lak permanent beschadigen en zal het 'slijtageproces' van de lak versnellen. *Bekijk de volledige voorwaarden op kia.com of vraag ernaar bij Kia Kooijman. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.



Groene energie uit een bananenschil?



De BioTransformer

Een 100% natuurlijk proces verstoppt in een technisch hoogstandje. Onze BioTransformers benutten de waarde van voedselresten door deze om te zetten in bruikbaar BioGas en waardevol BioWater.

Meer weten? www.circ.energy



Circ.Energy
Goeman Borgesiuslaan 77, 3515 ET Utrecht
www.circ.energy





UTRECHT SCIENCE WEEK 2023 OP HET UTRECHT SCIENCE PARK

De Utrecht Science Week vindt alweer voor de derde keer plaats op het Utrecht Science Park. Een week lang - van vrijdag 29 september tot en met zondag 8 oktober - de stand van de wetenschap rond duurzaamheid en gezondheid. Iedereen met interesse voor nieuwe ontwikkelingen, verrassende experimenten en een kijkje in de toekomst is van harte welkom.

Op een heel toegankelijke manier presenteren wetenschappers de resultaten van hun onderzoek aan elkaar en aan een breed publiek. Maar ook aan praktische toepassingen wordt uitgebreid aandacht besteed getuige de Hackathon Green Labs over de verduurzaming van de onderzoekslaboratoria op het Utrecht Science Park. En de spectaculaire presentaties van technologische innovaties in het 'ziekenhuis van de toekomst'.

UNIEKE SAMENWERKING

Jan Henk van der Velden, directeur van de Stichting Utrecht Science Park, is dan ook buitengewoon tevreden over de spectaculaire ontwikkeling van de Utrecht Science Week: "Prachtig dat we al zo veel bijdragen van alle partijen op het Utrecht Science Park op het programma hebben staan. Het grote enthousiasme van de partners zegt veel over de meerwaarde van de samenwerking die het Utrecht Science Park kenmerkt."

Jan van Veen, vice president internal communications van multinational Genmab, gaat nog verder: "Wij zijn partner geworden van Utrecht Science Week vanuit de ambitie en het sterke geloof dat deze week een belangrijke bijdrage levert aan de profilering van het Utrecht Science Park als (inter)

nationaal kenniscentrum met wetenschappers van topniveau."

URGENT EN ACTUEEL

De Universiteit Utrecht stelt de strategische programma's Pathways to Sustainability en Life Sciences centraal. Bij Life Sciences wordt samengewerkt in de unieke combinatie van Geneeskunde, Diergeneeskunde en de Bètawetenschappen.

Diergeneeskunde voert de discussie over de toekomst van de veehouderij. Eén van de belangrijkste gesprekspunten hierbij is het begrip dierwaardigheid. Wat wordt hieronder verstaan, hoe wordt het begrip nader gedefinieerd en in de praktijk georganiseerd? En natuurlijk de vraag hoe toekomstbestendig de circulaire economie überhaupt is. Allemaal uitdagingen waar wetenschappers graag met de bezoekers over willen praten.

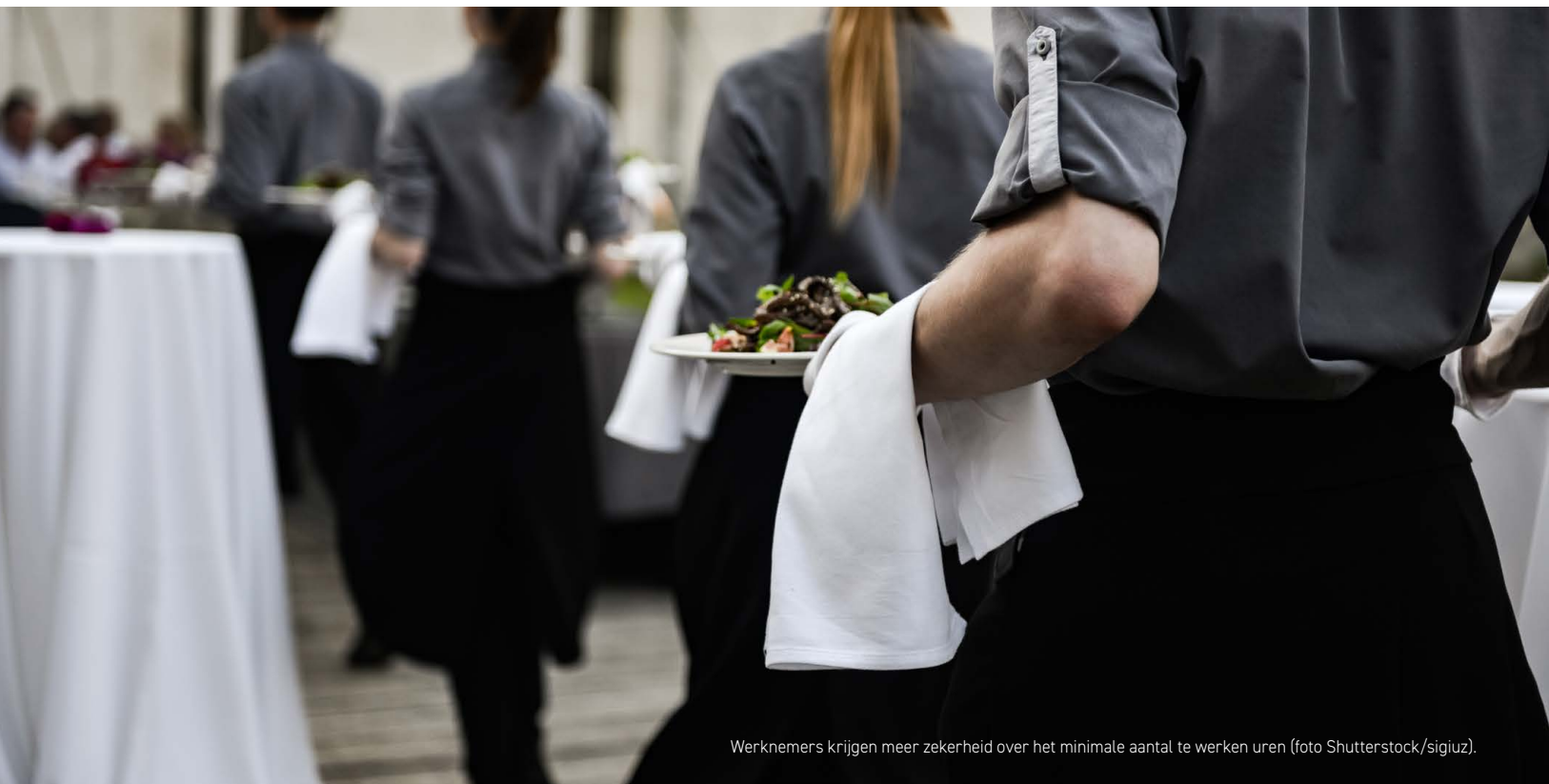
De Hogeschool Utrecht organiseert tijdens de Dag van de Duurzaamheid een breed programma. Hier komen wetenschap en toegepaste wetenschap bij elkaar met spectaculaire voorbeelden uit de praktijk. Dit geldt ook voor de Sustainable City Challenge, die studenten van HBO, MBO en universiteit inspireert om het beste uit zichzelf te halen.

Binnen het thema Gezondheid opent het UMC Utrecht tijdens de Research Day de deuren voor onderzoekers, medewerkers, patiënten en bezoekers. Zij gaan met elkaar in gesprek over baanbrekende onderzoeksresultaten, die onze kwaliteit van leven sterk zullen verbeteren.

UtrechtInc geeft start-ups en scale-ups graag het woord over het stimulerende klimaat dat het Utrecht Science Park startende en doorstartende ondernemers biedt. Met verrassende resultaten!

Kortom: De Utrecht Science Week laat zien wat de mooie opbrengsten zijn van de unieke samenwerking van gebundeld wetenschappelijk talent uit binnen- en buitenland op het Utrecht Science Park. En laat dit tijdens het afsluitende Weekend van de Wetenschap ook zien aan de aanstormende nieuwsgierige generaties jong talent die dan in groten getale met ouders en grootouders het Utrecht Science Park bevolken.

Iedereen is welkom; inschrijven voor de verschillende programma's kan op www.utrechtscienceweek.nl



Werknemers krijgen meer zekerheid over het minimale aantal te werken uren (foto Shutterstock/siguz).

OVEREENSTEMMING POLDER EN KABINET OVER TOEKOMST ARBEIDSMARKT

IN WAT VOOR LAND GAAN WE WERKEN?

Hoe de Nederlandse arbeidsmarkt toekomstbestendig te maken, is al jaren onderwerp van onderzoek, rapporten en veel overleg tussen achtereenvolgende kabinetten en de sociale partners. Nu ligt er eindelijk een pakket maatregelen dat werkenden meer zekerheid moet bieden en de wendbaarheid van bedrijven moet vergroten.

De wet Arbeidsmarkt in Balans uit 2018 heeft haar naam niet waargemaakt. De Nederlandse arbeidsmarkt is scheefgegroeid, benadrukte minister Karien van Gennip van SZW in april bij haar toelichting op het pakket maatregelen dat wel voor toekomstbestendigheid moet zorgen. Geleidelijk is een disbalans ontstaan tussen rechten en plichten, zekerheid en onzekerheid. Zorgelijk, aldus de minister. Want werk moet bijdragen aan sociale samenhang. Juist in een periode waarin veel uitdagingen op mensen afkomen, moeten zekerheid en perspectief gewaarborgd zijn.

PRIKKELENDE VRAAG

De noodzaak om de arbeidsmarkt toekomstbestendig te maken, wordt al lange tijd ervaren. Dat leidde de afgelopen jaren tot tal van adviezen. Denk aan het WRR-rapport 'Het betere werk' en het rapport van de Commissie Regulering van Werk – beter bekend onder de naam van voorzitter Hans Borstlap – uit 2020. Bij de presentatie gaf hij aan dat onze economische en sociale vooruitgang met het huidige systeem van de arbeidsmarkt onvoldoende gewaarborgd wordt. Niet voor niets is als titel van het eindrapport gekozen voor een prikkelende vraag: in wat voor land willen we werken?

BESTAANSZEKERHEID VERBETEREN

Medio 2021 volgde een SER-advies voor de middellange termijn. Dit bevatte een visie op de toekomstige arbeidsmarkt met voorstellen voor hervorming ervan. Deze aanbevelingen waren belangrijke bouwstenen voor de arbeidsmarktparagraaf in het huidige coalitieakkoord. Centrale ambitie daarbij volgens het kabinet: de bestaanszekerheid verbeteren via het aanpakken van onevenwichtigheden op de arbeidsmarkt. In de zomer vorig jaar schetste minister Van Gennip al de contouren van een aantal maatregelen, onder meer voor het tegengaan van schijnzelfstandigheid,

de arbeidsmigranten, een Leven Lang Ontwikkelen en het bevorderen van de overgang van werk naar werk.

37 MAATREGELEN

Er volgde een fase van intensief overleg tussen de sociale partners binnen de Stichting van de Arbeid. Samen met het ministerie van SZW gingen zij aan de slag met de uitwerking van de SER-voorstellen. Dat resulteerde in een akkoord over het pakket dat de minister op 3 april 2023 via een Kamerbrief presenteerde. Het gaat om 37 maatregelen op zeven verschillende terreinen.

BESCHERMING EN ZEKERHEID

Het eerste deel van de maatregelen moet werknemers meer zekerheid geven en zelfstandigen beter beschermen. Daartoe worden onder meer 0-uren en min-max-contracten afgeschaft. Oproepcontracten worden basiscontracten met zekerheid over het minimale aantal te werken uren. De verplichte beschikbaarheid wordt beperkt tot 130% van dat minimum.

Wordt structureel meer gewerkt dan het basiscontract dan volgt na een jaar een contract met meer uren. Zo weten werknemers beter waar ze aan toe zijn. Een uitzondering geldt voor scholieren en studenten, medewerkers die vaak juist zo min mogelijk gebonden willen zijn.

BOETES VOOR BEUNHAZEN

Uitzendkrachten hebben eerder zekerheid. Na 52 weken krijgen zij recht op een contract dat niet meer op elk moment kan stoppen. Na twee jaar is er recht op een vast contract; nu is dat nog vier jaar.

De overige arbeidsvoorwaarden moeten gelijk zijn aan dat van vast personeel, ook als het gaat om pensioen.

Om de uitwassen met malafide uitzendbureaus een halt toe te roepen, komt er vanaf 2025 een certificeringsstelsel met boetes. Die gelden zowel voor bureaus die niet aan de eisen voldoen als voor de opdrachtgevers die zaken doen met deze beunhazen.

DRAAIDEUR DICHTER

Door een wijziging in de ketenregeling worden draaideurconstructies verder beperkt. Tijdelijk werk moet ook tijdelijk werk zijn, is de gedachte. Op dit moment kunnen medewerkers na drie tijdelijke contracten zes maanden later opnieuw een contract krijgen. Die tussenliggende periode wordt fors uitgebreid, tot vijf jaar. Uitzondering zijn ook in dit geval scholieren en studenten.

VERPLICHT VANGNET

Veelbesproken onderdeel van het pakket – en essentieel voor de vakbonden – is de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zzp'ers. Veel zelfstandigen vinden zo'n financieel vangnet te kostbaar en zijn nu onbeschermd bij tegenslag. Door de verplichting neemt hun kostenvoordeel vergeleken met 'gewone' werknemers af. Ook voorkomt het dat onverzekerde zzp'ers in de bijstand terecht komen, waardoor de samenleving opdraait voor de risico's.

Bij de premiehoogte is vooralsnog sprake van zo'n 8% van het inkomen voor een uitkering op 70% van het laatstverdiende jaarinkomen. Als bovengrens wordt 143%

van het minimumloon genoemd. De wachttijd voordat de verzekering uitkeert, bedraagt 1 jaar.

Mits haalbaar en betaalbaar mogen zelfstandigen zich privaat verzekeren. Dekking en premie moeten dan minstens gelijk zijn. Bedoeling is dat bestaande polissen behouden kunnen worden.

WENDBAAR

De tweede groep maatregelen moet werkgevers wendbaarder maken. Zo kunnen zij beter inspelen op de steeds sneller veranderende omstandigheden. Belangrijk element is de verplichte loondoorbetaling bij ziekte. Bedrijven met minder dan 100 werknemers horen na één jaar of ze een langdurig zieke werknemer kunnen vervangen. Hiermee wordt het zogenaamde spoor 1 afgesloten. Wel blijven werkgevers in het tweede jaar verantwoordelijk voor loondoorbetaling en eventuele re-integratie bij een andere werkgever (spoor 2). Bij herstel is de zieke werknemer zijn baan kwijt, tenzij de vacature nog altijd openstaat.

ANTICIPEREN OP CALAMITEIT

Naar aanleiding van de corona-ervaringen komt er een Crisisregeling Personeelsbehoud. Werkgevers die worden getroffen door een calamiteit buiten het ondernemersrisico kunnen hiermee medewerkers in dienst houden. Die mogen zes maanden lang anders of op een andere plek worden ingezet. Ook mogen zij ten minste 20% minder werken tegen 10% minder loon, op voorwaarde dat de ondernemingsraad akkoord gaat en de vakbonden op de hoogte zijn gesteld. Om de regeling te bekostigen, gaan alle werkgevers een hogere WW-premie betalen.

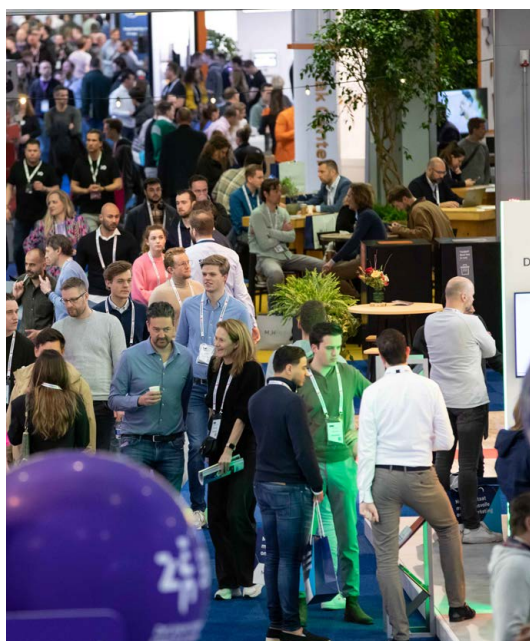
INGEHAALD DOOR REALITEIT

De totstandkoming van het pakket aan maatregelen kostte veel tijd, vooral door het creëren van draagvlak bij de sociale partners. Gedurende dit traject zijn sommige uitgangspunten ingehaald door de realiteit. Zo is de arbeidsmarkt ongekend krap. Om medewerkers aan te trekken, bieden werkgevers in veel sectoren al vaste contracten aan; ze hebben simpelweg geen keus.

Belangrijke vraag is nu: wanneer gaan al deze regels in? De minister wil de benodigde wetgeving rond de zomer van 2023 in internetconsultatie brengen. Dan zou het pakket in het voorjaar van 2024 aan de Tweede Kamer kunnen worden voorgelegd. Dit traject zal zeker nog tot aanpassingen leiden. De toekomst van onze arbeidsmarkt blijft dus nog enige tijd onzeker.



Minister Karien van Gennip: werk moet bijdragen aan sociale samenhang (foto Martijn Beekman).



SUCCESS DIGITAL COMMERCE EN WEBWINKEL VAKDAGEN HAND IN HAND

Al sinds 2007 een begrip in de Nederlandse digital commercemarkt: de Webwinkel Vakdagen, vanaf de start georganiseerd in de Utrechtse Jaarbeurs. Han Bosman, oprichter van Organisatie Groep Zuid en geestelijk vader van de beurs, zag in zestien jaar veel veranderen. Vlak na de meest recente editie vertelt hij over de belangrijkste ontwikkelingen.

Het gonsde op de beursvloer van enthousiasme, passie en kennis, meldt Bosman. De 14.000 bezoekers aan de Webwinkel Vakdagen waren enthousiast. Er werd flink genetwerkt, zowel onderling als met de ruim 250 standhouders. Alle belangrijke spelers gaven acte de présence, van gevestigde namen tot verfrissende start-ups. Namens Utrecht Business was Bas van der Heijden aanwezig.

MEEGEGROEID MET DE MARKT

“Dit waren alweer de zestiende Webwinkel Vakdagen,” zegt Bosman. “Ik kan me nog goed herinneren dat we de eerste editie organiseerden, ook hier in Utrecht. Het was 2007 maar voelt als de dag van gisteren. In de loop der jaren zijn we uitgegroeid tot dé vakbeurs op het gebied van e-commerce.” Het evenement is niet alleen getalsmatig gegroeid, met meer bezoekers en vierkante meters, maar ook inhoudelijk. “De Webwinkel Vakdagen zijn meegegroeid met de markt en misschien geldt dat ook wel een beetje andersom.”

“DE WEBWINKEL VAKDAGEN ZIJN MEEGEGROEID MET DE MARKT EN MISSCHIEN GELDT DAT OOK WEL EEN BEETJE ANDERSOM.”

FASES VAN GROEI

E-commerce werd digital commerce. Single channel werd multichannel en dat werd vervolgens omnichannel. In het uitdijende aantal koop- en contactkanalen kwam de klant steeds meer centraal te staan. Nog niet altijd in de praktijk maar zeker in theorie, aldus Bosman. Hij wijst op het grote belang van relevante data; die weten de verschillende verkoop- en klantkanalen te koppelen en te besturen. De klantervaring wordt hierdoor steeds persoonlijker.

TWEEHONDERD LEZINGEN

De Webwinkel Vakdagen groeien inhoudelijk mee met de markt. Zo kwamen er

bij de afgelopen editie tijdens meer dan tweehonderd lezingen veel actuele thema's aan bod. Denk aan onderwerpen zoals (financiële) duurzaamheid, platformisering maar ook digitale transformatie.

EDITIE 2024

Organisatie Groep Zuid is alweer volop bezig met de zeventiende editie van de Webwinkel Vakdagen. “Die vindt plaats op 23 en 24 januari 2024, opnieuw in Jaarbeurs Utrecht,” zegt Bosman. “We hebben een extra beurshal gereserveerd voor een kleine uitbreiding. Dat geeft ons ook de mogelijkheid om het geheel iets ruimer neer te zetten. Dus jazeker, we kijken nu alweer uit naar de editie 2024.”



mr. Lisa Schouten
 Van Benthem & Keulen Advocaten & Notariaat
 e-mail: lisaschouten@vbk.nl
 telefoon: 030 25 95 552

HOGE RAAD DOET UITSPRAAK OVER KWALIFICATIE ARBEIDSVERHOUDING MAALTIJDBEZORGERS DELIVEROO ZIJN WERKNEMERS

De Hoge Raad heeft zich op 24 maart 2023 in een langverwacht arrest uitgelaten over de vraag of de maaltijdbezorgers van Deliveroo werkzaam waren op basis van een arbeidsovereenkomst of een overeenkomst van opdracht. Met andere woorden: gaat het om werknemers of zelfstandigen, zoals Deliveroo stelt?

De Hoge Raad concludeert dat de maaltijdbezorgers werkzaam waren op basis van een arbeidsovereenkomst. De uitspraak is relevant voor de algemene kwalificatievraag wanneer een medewerker als werknemer of als zelfstandige moet worden aangemerkt en welke factoren daarbij van belang zijn.

ACHTERGROND

Vanaf november 2017 liet Deliveroo haar maaltijdbezorgers, met wie zij tot dat moment altijd arbeidsovereenkomsten sloot, werken op basis van een overeenkomst van opdracht. Naar aanleiding daarvan is discussie ontstaan over de vraag of de maaltijdbezorgers wel echt als zzp'er konden worden aangemerkt. Vakbond FNV meende van niet en heeft daarom een procedure aangespannen tegen Deliveroo.

Bij de rechtbank en in hoger beroep werd geoordeeld dat de maaltijdbezorgers in feite werkzaam waren op basis van een arbeidsovereenkomst, omdat was voldaan aan de drie vereisten: arbeid, loon en werkgeversgezag. Dat Deliveroo de maaltijdbezorgers zelf zelfstandigen noemde, deed daar niets aan af. Deliveroo is in cassatie gegaan bij de Hoge Raad. Het bedrijf heeft de uitspraak overigens niet afgewacht en haar activiteiten in Nederland inmiddels stopgezet.

OORDEEL HOGE RAAD

De Hoge Raad laat het oordeel van het gerechtshof in stand: de maaltijdbezorgers van Deliveroo waren werknemers. Of een overeenkomst moet worden aangemerkt als arbeidsovereenkomst hangt af van alle omstandigheden van het geval in onderling verband bezien, aldus de Hoge Raad. In de uitspraak is een groot aantal omstandigheden opgenomen die bij deze beoordeling relevant kunnen zijn. Onder meer is van belang of het werk van degene die de werkzaamheden verricht is ingebed in de organisatie en de bedrijfsvoering en of degene die de werkzaamheden verricht zich in het economische verkeer als ondernemer gedraagt of kan gedragen (bijvoorbeeld bij het verwerven van een reputatie, bij acquisitie, wat betreft fiscale behandeling, en gelet op het aantal opdrachtgevers en de duur waarvoor hij zich doorgaans aan een bepaalde opdrachtgever verbindt). De vrijheid om niet op het werk te verschijnen/opdrachten te weigeren en om iemand anders het werk te laten verrichten, kunnen als omstandigheid meewegen.

Dat de maaltijdbezorgers van Deliveroo zich konden laten vervangen, deed niet af aan de conclusie dat sprake was van een arbeidsovereenkomst, omdat de daadwerkelijke betekenis van die vrijheid in de praktijk gering was. Ook het feit dat de bezorgers de vrijheid hadden om opdrachten te weigeren, maakte de conclusie niet anders. Alle omstandigheden bij elkaar gewogen duidde er volgens de Hoge Raad op dat de maaltijdbezorgers werkzaam waren op basis van een arbeidsovereenkomst.

De Hoge Raad geeft verder expliciet aan momenteel geen nadere algemene regels of uitgangspunten te (willen) geven voor kwalificatie van de arbeidsovereenkomst, omdat dit onderwerp de aandacht heeft van de Nederlandse en Europese wetgever. Minister Van Gennip van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft in een eerdere Kamerbrief van 16 december 2022 al aangegeven de open norm 'werken in dienst van' (het gezagscriterium) verder te zullen inkleuren. Wordt vervolgd dus.

Heeft u een specifieke vraag of behoefte aan nadere advisering over de kwalificatie van een arbeidsverhouding en de verschillende contractvormen in het arbeidsrecht? Neemt u dan gerust contact op met een van onze specialisten van het team Arbeid & Pensioen.



DE MKB'ER ALS (CYBERSECURITY) STEREOTYPE

Ik lees nog wel eens wat. En soms valt mij dan wat op. Wat mij de laatste tijd opvalt, is dat het in de vakliteratuur over informatiebeveiliging en cybersecurity steeds meer gaat over 'het mkb' en hoe deze 'mkb'er' geholpen moet worden om zijn digitale weerbaarheid te vergroten. Hierbij worden onrustig makende cijfers niet geschuwd; "60% van de cyberaanvallen zorgt voor een faillissement in het mkb", "17% van de Nederlandse mkb'ers zegt ooit zelf slachtoffer te zijn geworden van dit delict." Terwijl: "Ongeveer 99% van de economische activiteiten binnen Europa te herleiden zijn naar het mkb." Allemaal citaten uit IB-magazine van december 2022.

Vervolgens volgen er vaak gepoogde stereotyperingen van deze mkb'er en waarom deze groep nog steeds zo halsstarrig achterblijft en zich als gewillig slachtoffer positioneert. Een vaak voorkomende conclusie is dat 'zij' echt van buiten geholpen moeten worden door op basisschoolniveau kennis aan te reiken of - nog beter - via geldelijke stromen (onder andere subsidies) 'het probleem' voor ze op te lossen. Dat gaat dan soms op de volgende wijze: "...Hieruit is gebleken dat de motivatie van ondernemers wordt beïnvloed door een vrij complex samenspel van verschillende sociaalpsychologische factoren..."

Wellicht is het een idee om 'de mkb'ers' niet meer over één kam te scheren door vooral de problemen (en kansen) van de digitalisering bij de desbetreffende ondernemers zelf te laten. Zolang anderen voor hen het probleem oplossen (onder andere omdat dit voor 'de mkb'er te moeilijk, te complex en geen onderdeel van hun onderneming zou zijn), gaat er bij die ondernemer ook niks gebeuren. Waarom zouden ze, het zijn ondernemers. Wellicht is het ook een idee iedere ondernemer (groot en klein) zelf verantwoordelijk te laten zijn voor de voor- en nadelen van digitalisering. Dus, beste ondernemer, los het vooral zelf op zodat de gekozen wijze bij jou past. En wees dan blij met je succes en neem je verlies bij gevolgen door eventuele onderschatting.

Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay
www.newdayriskservices.nl

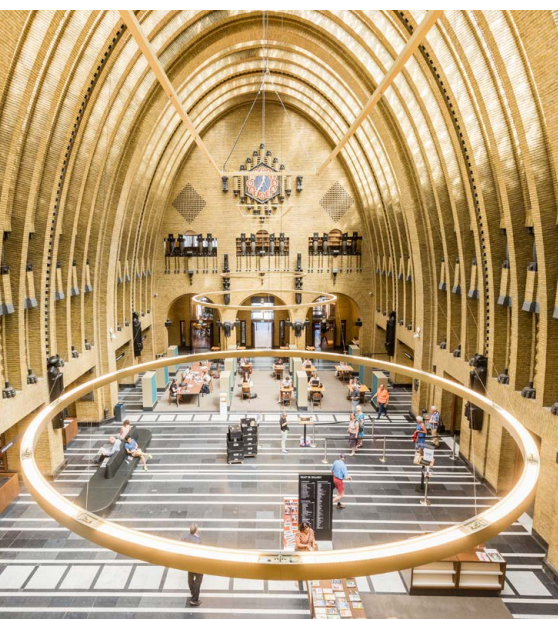
We ❤️ PrintMedia



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**



u door...

Ik verbind

Berichten uit Post Neude, Utrecht.

De podcast Post Neude is een cadeau aan de bewoners van Utrecht en de bezoekers aan Post Utrecht.

POST UTRECHT – DE HUISKAMER VAN DE STAD

Iedere Utrechter, en heel veel Nederlanders, kennen het iconische rijksmonument uit 1924 in het centrum van Utrecht: het oude postkantoor op de Neude. In 2011 sloot het markante gebouw van architect Jan Crowel als laatste hoofdpstkantoor van Nederland haar deuren.

Decennialang was het een plek die mensen verbond: er werden brieven gepost naar geliefden, telegrammen en faxen gestuurd. Er werden ook letterlijk mensen met elkaar verbonden: van 1926 tot 2016 was een groot deel van het gebouw in beslag genomen door een grote telefooncentrale waar verbindingen werden gelegd over de hele wereld.

In 2020 is Post Utrecht na een grondige transformatie weer geopend voor het publiek en heeft het nu ook weer een belangrijke verbindende rol. Terwijl eerder alleen de hal openbaar was, is Post Utrecht nu tot in de nok toe toegankelijk met voorzieningen als winkels, horeca, een auditorium en de bibliotheek. Door de diversiteit aan functies is Post Utrecht niet alleen overdag maar ook 's avonds open voor publiek.

PODCAST POST NEUDE - VERHALEN TERUGGEVEN AAN DE STAD

De openingsfestiviteiten van Post Utrecht konden in 2020 door corona niet plaatsvinden. MRP, ontwikkelaar van Post Utrecht, heeft daarom het initiatief genomen om een 5-delige podcast "Ik

verbind u door" te maken. De podcast bestaat uit vijf afleveringen vol meeslepende, soms nostalgische vertellingen, maar altijd met actuele verwijzingen en humor. De podcast is een initiatief van MRP en mede mogelijk gemaakt door de gemeente Utrecht, de eigenaar van Post Utrecht en Rijnboutt. Het is een cadeau aan de bewoners van Utrecht en de bezoekers aan Post Utrecht.

Paul Trip (Special Advisor Development MRP): "Met de podcast kunnen we op symbolische wijze Post Utrecht, ook bekroond met de DUIC Publieksprijs 2022, overdragen aan de bewoners en de bezoekers van Utrecht. In de komende jaren kunnen we via de podcasts de bijzondere geschiedenis van het gebouw in leven houden en de verhalen van dit gebouw teruggeven aan de stad." MRP ontwikkelt veelal mixed-use plekken met toegevoegde waarde voor wijk en of de stad. De podcast Post Neude is een voorbeeld van een van de culturele bijdragen van MRP in haar gebiedsontwikkelingen.

In de podcast bevat elke aflevering van 18-20 minuten bijzondere verhalen die hun oorsprong hebben in het gebouw. Bijvoorbeeld het verhaal van PTT-medewerker Heukels die tijdens de Tweede Wereldoorlog vanuit zijn dienstwoning een illegaal telefoonnetwerk opzette voor het verzet; of het verhaal van Ali, één van de eerste lichte gastarbeiders die in een speciale cel in het PTT-gebouw eindelijk naar huis kon bellen; of het verhaal van de PTT-medewerker die tijdens de Koude Oorlog met een pistool het gebouw moest bewaken tegen dreigingen van buitenaf. De verhalen zijn persoonlijk en dichtbij, verteld door de hoofdpersonen zelf óf door mensen die op een andere manier een persoonlijke link met de gebeurtenissen hebben, bijvoorbeeld familieleden van verzetsstrijders. De afleveringen worden gepresenteerd door een fictieve telefoniste (een actrice). Op humoristische wijze leidt ze luisteraars door de aflevering heen en praat de items aan elkaar.



FIRE STOP HOLLAND B.V. MAAKT SPRINKLERSYSTEMEN TASTBAAR IN NIEUW HOOFDKANTOOR MET SHOWROOM

DROOG DEMONSTREREN

Als onderneming hoop je je aangelegde sprinklersysteem nooit nodig te hebben. Op het nieuwe hoofdkantoor van FIRE STOP Holland B.V. in Vriezenveen vervult dit juist wél een actieve functie, in al zijn verschillende verschijningsvormen: om klanten een 'droge demonstratie' te geven van de mogelijkheden. Het beproefde werkingsprincipe blijft al decennialang hetzelfde, maar op het gebied van detectie en service gaan de ontwikkelingen snel.

Als onderneming hoop je je aangelegde sprinklersysteem nooit nodig te hebben. Op het nieuwe hoofdkantoor van FIRE STOP Holland B.V. in Vriezenveen vervult dit juist wél een actieve functie, in al zijn verschillende verschijningsvormen: om klanten een 'droge demonstratie' te geven van de mogelijkheden. Het beproefde werkingsprincipe blijft al decennialang hetzelfde, maar op het gebied van detectie en service gaan de ontwikkelingen snel.

De recente opening van het nieuwe hoofdkantoor in Vriezenveen viel mooi samen met een aantal heuglijke feiten, te weten het vijftienjarig bestaan van het bedrijf (eind 2022) en het eerste lustrum van de divisies FIRE STOP Holland Service en FIRE STOP Holland Detectie. Maikel Diepeveen, directeur van laatstgenoemde tak, vertelt: "Sinds het moment in 2007 dat we als erkend sprinklerinstallateur begonnen is het hard gegaan. Inmiddels beheersen we de volledige materie, van ontwikkeling en productie tot installatie en aftersales, op alle niveaus met een officiële CIBV-erkenning. Een eigen pand, helemaal door onszelf ingedeeld en ingericht, stond al jaren op ons wensenlijstje. We beschikken voortaan over een showroom en hebben alle denkbare sprinkler- en branddetectiesystemen in het gebouw verwerkt, puur om de

diverse varianten en mogelijkheden aan klanten te kunnen tonen. De rode bakjes met sproeikoppen en de dikke stalen leidingen zullen de meeste mensen wel bekend voorkomen, maar dan houdt het ook op. Er is nog zoveel meer en dat hoeft zeker niet automatisch een hoge meerprijs met zich mee te brengen. Kijk hier eens naar het plafond: je ziet de sprinklerkoppen nauwelijks zitten. Een fraaie oplossing voor een vergaderruimte."

VOORSPELLINGEN DOEN

In feite fungeert het zojuist geopende hoofdkantoor van FIRE STOP Holland als pilot store. "Alle nieuwe ontwikkelingen die we in eigen huis uitvoeren vinden als eerste hun weg naar ons eigen pand, waar we de innovaties direct aan klanten kunnen laten zien," zegt Diepeveen. "Zo breiden we ons digitale brandmeldpaneel, dat in zijn oorspronkelijke vorm naast alarmering reeds een volledig overzicht van de installatie en de aanvalsroutes voor de brandweer gaf, steeds verder uit in functionaliteit. De meest actuele versie beschikt onder meer over een weergave van temperaturen op verschillende locaties in het systeem en laat zien hoe vaak de pompen starten. Stel dat de frequentie daarvan toeneemt, dan duidt dat mogelijk op slijtage of lekkage. Door dit te monitoren en in grafieken bij te houden is het mogelijk

om voorspellingen te doen en de klant vroegtijdig te informeren over groter onderhoud dat eraan zit te komen. Voeren we dat tijdig uit, dan wenden we het risico af op gevolgschade en langere stilstand. Dat laatste zou namelijk extra brandveiligheidsmaatregelen vragen, wat een bedrijf op extra kosten jaagt."

DIGITALE LANDKAART

Het brengt Diepeveen op een nieuwe ontwikkeling van FIRE STOP Holland: het serviceplatform FSH World, dat dit jaar uitgerold wordt. "Je moet dat zien als een digitale landkaart, die de status van de systemen bij al onze klanten globaal weergeeft. Dit stelt ons veelal in staat om op afstand al actie te ondernemen wanneer er een melding van een onregelmatigheid binnenkomt. In plaats van voor - bij wijze van spreken - elk wisselwagentje een monteur te moeten langssturen kunnen we de klant in veel gevallen telefonisch of online ondersteunen in het bedienen van bepaalde componenten. Bijvoorbeeld het overbruggen van een vervuilde rookmelder, die anders voor vals alarm zou kunnen zorgen. Het digitale brandmeldpaneel detecteert dat en informeert ons direct. Zodoende hoeft er maar één keer een monteur op locatie te komen, die het bestelde onderdeel meeneemt en installeert. Dat scheelt in voorrijkosten en manuren, maar

ook - voor ons - in personele bezetting. Wel zo prettig in deze tijden van krapte op de arbeidsmarkt. Het betekent automatisch dat we binnen ons team meer capaciteit overhouden om de klant de hoogst mogelijke servicegraad te bieden.”

GROOT AANTAL VROUWEN

In het personeelsbestand van FIRE STOP Holland vallen twee dingen op: de jonge gemiddelde leeftijd (daarover verderop meer) en het opvallend grote aantal vrouwen. “Zelfs veertien dames op onze afdeling engineering, tegenover één kerel,” glimlacht Diepeveen. “Onder de projectleiders liggen de verhoudingen vrijwel gelijk en we hebben momenteel uitsluitend vrouwelijke projectbegeleiders, die de schakel tussen de monteurs en ‘het veld’ vormen. Dat werkt erg goed, merken wij.” Een opmerkelijk verschijnsel, dat niet zozeer de branche als wel deze Twentse onderneming typeert. “Het verhaal gaat van mond tot mond. Zodra vrouwelijke kandidaten te weten komen dat hier veel dames werken, verlaagt dat de drempel.” FIRE STOP Holland investeerde in de afgelopen jaren flink in de afdeling engineering, waar de meeste medewerkers tussen de 18 en 22 jaar jong zijn. “Dat vloeit voort uit een nauwe samenwerking met een hbo-opleiding in de regio. Die ondersteunen wij met investeringen in hard- en software. Enerzijds vanuit een MVO-gedachte, anderzijds om ervoor te zorgen dat er in de toekomst voldoende aanwas van technisch geschoold personeel blijft bestaan.”

NEDERLANDSE STANDAARDEN

Op eenzelfde manier onderhoudt de eigen fabriek van FIRE STOP Holland in de Poolse stad Drawsko nauwe banden met een naburige mbo-vakschool. “De eerste ploeg installateurs met een diploma op zak stroomt nu uit en komt naar Nederland om de installaties op te hangen. In de fabriek zelf, waar complete sprinklersystemen gebouwd worden, hanteren we Nederlandse standaarden. Dan doel ik op de VCA-certificering die voor ons gehele bedrijf geldt, maar ook op de cao en de arbeidsvoorwaarden. Geloof het of niet, maar bijna dagelijks melden zich mensen aan de poort die vragen of ze er mogen komen werken. Een luxe probleem... Trouwens, ook de uitstraling van het bedrijf is heel westers, met

een mooie combinatie van rood- en antraciettinten in een verder enigszins grauwe omgeving. We creëren echt wel wat in die stad. Niet voor niets kwam de Poolse ambassadeur bij de officiële opening van ons nieuwe pand naar Vriezenveen om samen met de burgemeester van de gemeente Twenterand het lintje door te knippen.”

LEGPUZZEL

Een eigen fabriek, dat is voor een bedrijf dat zijn fundament heeft gelegd als installateur van sprinklersystemen vrij uniek. Diepeveen: “Wij zeggen vaak dat onze productielocatie in Drawsko een legpuzzel maakt op grond van de 3D-tekeningen die onze afdeling engineering aanlevert. Daardoor arriveert alles voor 95 procent montageklaar bij de klant en hoeven we ter plaatse alleen nog bepaalde details op de situatie af te stemmen, bijvoorbeeld op plekken met weinig ruimte. Met de 3D-tekenprogramma's die onze engineers gebruiken lopen we behoorlijk voorop in onze branche. Een belangrijk voordeel schuilt in het feit dat je clashes kunt voorkomen: dat je niet alles opnieuw hoeft te configureren zodra op een bepaald punt een aanpassing noodzakelijk blijkt, bijvoorbeeld wanneer je op een obstakel als een metalen spant of een kabelgoot stuit. Dit maakt de samenwerking met andere installateurs in het bedrijfspand ook makkelijker.”

VROEG BETROKKEN

Bij bestaande gebouwen voert FIRE STOP Holland steeds vaker een 3D-scan uit om de situatie voor de engineers digitaal in kaart te brengen. Gaat het om nieuwbouw, dan vormt de bestektekening die de aannemer aanreikt het uitgangspunt. “Het is, ook in het geval van een ingrijpende renovatie, van groot belang dat wij in een vroeg stadium bij het proces betrokken raken,” geeft Diepeveen aan. “Zo moet de staalconstructie die het dak draagt ook berekend worden op leidingen die vol met water staan, wat een serieus gewicht toevoegt. Dat kan oplopen tot 250 kilogram per vierkante meter. Onderschat ook de massa van een buffervat niet, dat in sommige gevallen wel een miljoen liter water bevat. Het vraagt om een ultrasterke fundering met heipalen eronder.” Neem je in ogenschouw hoe diepgaand en allesomvattend FIRE STOP Holland zich bezighoudt met sprinkler- en branddetectiesystemen, dan mag je je verbazen over het feit dat dat in ruim vijftien jaar tijd gerealiseerd is. Het werkingsprincipe van de installaties verandert niet, maar de innovatie in detectie en service blijft zich voortzetten. Dat maakt de nieuwbouw met showroom in Vriezenveen op een verhelderende manier tastbaar.

SPRINKLERSYSTEMEN

In het kort zet Diepeveen de verschillende soorten sprinklerinstallaties uiteen die FIRE STOP Holland in haar programma heeft. “In kantoorruimtes, hotels, winkelcentra en productiegebouwen zie je vaak een nat systeem, waar zich constant water in de buizen bevindt, wat bij detectie van brand voor een erg korte reactietijd zorgt. Voor toepassingen waar temperaturen van nul graden of lager kunnen optreden, zoals een busremise, een overkapping of een houtopslag, kennen we een droog systeem. Het water zit dan achter een hoofdklep in een verwarmde ruimte, terwijl de leidingen gevuld zijn met lucht die op druk gehouden wordt, waardoor ze niet bevriezen. Een combinatie met de voordelen van zowel een nat als een droog systeem vind je bij het pre-actionsysteem, dat dankzij het gebruik van rook- en/of hitesensoren uitsluitend bij echt gevaar in actie komt. Dit kom je met name tegen op locaties waar zich een kostbare inventaris bevindt, zoals musea, serverruimtes, bibliotheken en vliegtuighangars. In gebouwen met opslag van vuurwerk, explosieven of brandgevaarlijke stoffen vormt een deluge-systeem de beste oplossing. Het werkt op basis van het droge principe, maar besproeit bij detectie van een brandhaard direct een gehele ruimte met grote hoeveelheden water, om overslaan te voorkomen.”



van
munster
media
factory

Wijluisteren.
Wijadviseren.
Wijdesignen.
Wijadverteren.
Wijprogrammeren.
Wij schrijven.

> Wij
zijn
factory.

> Fabriek met maatwerk

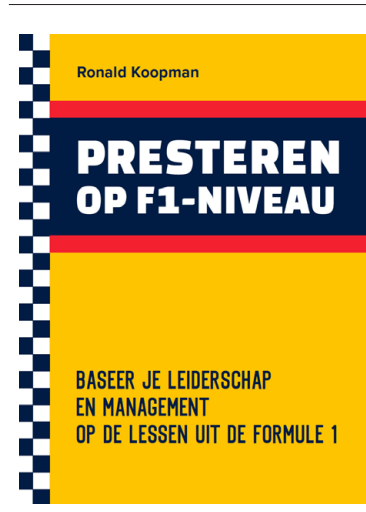
Met uw boodschap als grondstof bouwt Van Munster Media Factory een eindproduct. Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de breedste zin van het woord. Van het bouwen van websites tot logo-ontwerp, tekst, fotografie, video, social media en marketing. Alles onder één dak. Efficiënt, snel, nauwkeurig: alle voordelen van een fabriek. Met één verschil: bij ons rolt maatwerk van de band.

> Ontdek
alle mogelijkheden

www.vanmunstermedia.nl | info@vanmunstermedia.nl



van
munster
media
factory



PRESTEREN OP F1-NIVEAU

Door Ronald Koopman

Iedereen die de Formule 1 – al is het maar zijdelings – volgt, kent de omstandigheden voor coureurs en teams: omgaan met ultieme druk, next level multitasking, in een fractie van een seconde de juiste keuzes maken...

Ronald Koopman ging op zoek naar de sleutels tot topprestaties in deze miljardensport. Voor zijn boek selecteerde hij zo'n 500 relevante artikelen van Formule 1-sites. Die onderwierp hij aan een grondige analyse om te komen tot de meest relevante inzichten en visie van insiders: van coureurs tot teambazen, commentatoren – vaak ervaren oud-coureurs – en journalisten. Hun meningen geeft Koopman veelal weer in de vorm van quotes, gerangschikt onder drie hoofdthema's: persoon, organisatie en uitvoering. Die items zijn weer onderverdeeld in verschillende aspecten, met daarbij telkens een samenvatting.

De opzet maakt het mogelijk om snel in te zoomen op specifieke elementen. Mede hierdoor kan iedereen – ook lezers die niets met Formule 1 hebben – zijn voordeel doen met inzichten uit deze sport. Ondoenlijk om uit de honderden quotes er één selecteren, maar vooruit: "Over zijn vastberadenheid valt niet te twisten". Het onderwerp van deze uitspraak laat zich raden.

332 pag.

ISBN 978-94-9327-755-7.

€ 24,50. Expertboek.



GEPEST OP HET WERK

Door Rita Gielen & Lode Godderis

In de slipstream van recente onthullingen over misstanden op de werkvloer van – vooral – mediabedrijven lijkt ook pestgedrag meer aandacht te krijgen. Dat is hard nodig, weet Rita Gielen uit ervaring. Na een burn-out keerde ze terug bij haar werkgever. De omstandigheden waren echter ingrijpend veranderd; een nieuwe leidinggevende zat niet op haar te wachten en maakte Gielen's werk tot een hel. Ze vond geen gehoor, collega's lieten het gebeuren en maatregelen bleven uit. Met grote gevolgen: Gielen kreeg zelfs suïcidale gedachten.

Tijdens een gesprek maakte haar advocaat de opmerking: "Je kunt er een boek over schrijven". En dat deed Gielen, samen met expert in arbeidsgeneeskunde Lode Godderis. Gepest op het werk wil werknemers die hiermee te maken krijgen, laten weten dat ze zeker niet alleen zijn. Ook duiden de auteurs onderliggende processen. Vaak begint pesten subtiel, bijna onmerkbaar. Als er geen weerstand komt, verergert het pestgedrag, met uiteindelijk een in potentie enorme impact. Voor de betrokkene, maar ook voor de organisatie. Het boek maakt duidelijk hoe pestgedrag voorkomen kan worden en geeft inzicht in de kenmerken van een veilige werkomgeving.

206 pag.

ISBN 978-94-0148-710-8.

€ 22,99. Lannoo.



DE KRACHT VAN JE INTUÏTIE

Door Gerd Gigerenzer

Dat intuïtie belangrijk is bij het nemen van beslissingen zullen weinigen ont-kennen. Toch durft lang niet iedereen het ook echt leidend te laten zijn, zeker bij cruciale besluiten. Hoogleraar Gerd Gigerenzer wil met zijn boek duidelijk maken waarom het verstandig is, meer te vertrouwen op je onderbuikgevoel. Onder deze term ligt een samenspel van cognitieve, emotionele en sociale vaardigheden. Die vloeien weer voort uit eerdere ervaringen en levenslessen die onderdeel zijn geworden van iemands onbewuste. Dit zorgt voor waardevolle kennis die ook nog eens razendsnel toegepast kan worden: door af te gaan op je intuïtie. Volgens Gigerenzer levert dit vaak een beter resultaat op dan een zorgvuldige afweging van alle voor- en nadelen. Wat de voorkeur verdient, is nooit met zekerheid vast te stellen. Een proef waarbij beide methodes naast elkaar worden toegepast met exact dezelfde randvoorwaarden is immers onmogelijk. Dat gezegd hebbende zorgt meer inzicht in de grondslag en werking van intuïtie hoe dan ook voor een verrijking van iemands instrumentarium. Ook rationeel is het dus verstandig om meer te weten te komen over intuïtie. Daartoe dient dit boek.

288 pag.

ISBN 978-90-4392-665-2.

€ 21,99. Kosmos.



PRAKTIJKBOEK BEDRIJFSOVERNAME

Door Frits Beunke en Joost Coopmans

Je bedrijf verkopen: ondernemers maken het meestal maar eens in hun leven mee. Ze moeten het bij dit cruciale proces dus zonder ervaring stellen, terwijl de impact enorm is. Financieel, maar zeker ook emotioneel. Gelukkig zijn er experts voor wie overnames wel dagelijkse kost is, bereid om hun inzichten te delen. Na een carrière in het bankwezen is Frits Beunke al ruim twintig jaar zelfstandig overnameadviseur. Joost Coopmans gaf zijn bancaire ervaring een vervolg bij BDO, waar hij als partner en MT-lid verantwoordelijk is voor de activiteiten op het gebied van fusies en overnames.

In hun boek geven beide experts een veelomvattend inzicht in alle aspecten van een succesvolle bedrijfsverdracht in het mkb: juridisch, financieel, fiscaal en persoonlijk. Het proces begint met een zorgvuldige afweging: waarom wil iemand een bedrijf verkopen? Wat brengt het de ondernemer, wat zijn de gevolgen voor de onderneming? Is de keuze op goede gronden gemaakt dan moet het bedrijf verkoopklaar gemaakt worden; een tijdrovend proces. Voor de waardebeoordeling zijn verschillende grondslagen mogelijk. Het boek gaat hier nader op in, net als op het onderhandelingstraject, de ins en outs van due diligence en het sluiten van de deal, inclusief contractvorming. Door hun ervaring weten de auteurs als geen ander waar zich potentiële hobbels en valkuilen bevinden.

224 pag.

978-90-2445-568-3.

€ 37,50. Boom.

ZO!

Zakelijk Ontmoeten
UTRECHT BUSINESS

VOL=VOL

3 JULI IN KASTEEL DE HOOGHE VUURSCHE - INLOOP VANAF 14.45 UUR

ZO!MERBORREL

Sharing, funding & liking

Centraal tijdens de Zomerborrel van ZO! Utrecht Business staan presentaties van innovatieve, kansrijke start-ups en scale-ups die mede via Eyevestor gefund worden. De ondernemers geven inzicht in drijfveren, onderscheidende kenmerken en groeiambities.

Eyevestor, hét sharefunding* platform, deelt de ins en outs van sharefunding, een unieke manier van participeren en financieren. Het platform telt zo'n 25.000 actieve gebruikers die samen

voor meer dan 40 miljoen euro hebben bijgedragen aan groeiende bedrijven.

Het event vindt plaats op dé zomerlocatie bij uitstek: Kasteel De Hooge Vuursche tussen Hilversum en Baarn.

Inloop vanaf 14.45 uur, start programma om 15.00 uur. Aansluitend netwerken met hapjes en drankjes. Einde bijeenkomst om 17.15 uur.

Meer informatie en aanmelden op www.utrechtbusiness.nl/zomerborrel



Maximaal 100 deelnemers. ZO!-leden hebben voorrang bij de aanmelding.

DE ZO!MERBORREL WORDT MEDE
MOGELIJK GEMAAKT DOOR:



MARKETING AGENCY IN UTRECHT

Bij ons betaal je op basis van **resultaat**.
Zo vlammen we samen!



GAAN WE SAMEN VLAMMEN?

Keizerstraat 31, 3512 EA Utrecht T: 030-22 323 23 E: info@laaiend.nl www.laaiend.nl

» LAAIEND