

UTRECHT

www.utrechtbusiness.nl | Jaargang 38 | nummer 2 | Juni 2024

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO UTRECHT

DE VLAM VAN FRANCIE PETERS (DE BUREAUS):

"HET GAAT OM MENSEN, NIET OM DOSSIERS"

HANDEN UIT DE MOUWEN IN VIJFHEERENLANDEN

ARJAN VAN DEN BORN (ROM UTRECHT REGION):

"MET DATA EN AI HEEFT UTRECHT GOUD IN HANDEN"



Daiwa House
Modular Europe



Een duurzaam thuis voor iedereen

Bij Daiwa House Modular Europe realiseren we woningen op een duurzame en snelle manier. Als grootste modulaire bouwer van Europa hebben we ruim 60 jaar ervaring, zowel nationaal als internationaal en maken we dagelijks het verschil met industrieel en circulair bouwen. Een toekomstbestendige woonomgeving maakt dromen waar en daar bouwen wij aan mee.

Zoekt u concrete woonoplossingen voor het woningtekort in Europa? Neem contact op via daiwahousemodular.eu

Creating Dreams,
Building Hearts.



DIRKS TO-DOLIJST

Witte rook. Tijdens het schrijven van dit voorwoord druppelen namen en rugnummers van het nieuwe kabinet binnen. Dat het de formerende partijen gelukt is een team samen te stellen, mag een wonder heten. Of een topprestatie - net wat u wilt. De lijst met uitdagingen liegt er niet om en wordt met de dag langer. Denk aan de impact van een optimistische begroting op de staats-schuld.

Ook vanuit deze regio wordt met grote belangstelling uitgezien naar de daden van de nieuwe regering. Het Utrechtse perspectief is nog altijd uitstekend, als meest competitieve regio van Europa. Verder is er een prima uitgangspositie om niet alleen landelijk maar ook wereldwijd uit te groeien tot kloppend hart van zorginnovatie, stellen André van Schie en Michiel Dijkman elders in deze uitgave. En ROM-directeur Arjan van den Born verwacht dat Utrecht met de combinatie van data en AI goud in handen heeft.

Om dat goud te delven, is de regio mede afhankelijk van het Nederlandse vestigingsklimaat. "Dat is de afgelopen jaren alsmat verder verslechterd door het woud aan regels, de stikstof- en CO2-problematiek, beperkte vestigingsruimte en een tekort aan energie," zegt Van den Born. "In het buitenland bestaat het beeld van een overgereguleerd land met amper innovatie." Tegelijkertijd trekken andere landen aan onze kansrijke bedrijven. "In de VS is meer geld beschikbaar en het innovatieve klimaat is er top." Ook Frankrijk en Engeland bieden aantrekkelijke faciliteiten, weet de ROM-directeur. "Deze ontwikkeling bedreigt ons economisch perspectief."

Het is duidelijk wat hoog op de to-dolijst van beoogd minister Dirk Beljaarts moet staan. Dat geldt zeer zeker ook voor consistent beleid, in brede zin. Zwalkende prioriteiten, keuzes gebaseerd op wensdenken, het invoeren en weer terugdraaien van maatregelen... Het zorgt niet alleen voor kapitaalvernietiging maar frustriert ook ondernemerschap. Terwijl daar de komende periode juist grote behoefte aan is. Buiten én binnen het kabinet.

Hans Hajée



4

6	De vlam van Francie Peters (de Bureaus)
13	Utrecht kloppend hart van wereldwijde zorginnovatie
15	Hugo de Jonge opent nieuwe fabriek Daiwa House Modular Europe
16	Arjan van den Born (ROM Utrecht Region): "Utrecht heeft goud in handen"
19	Hoe zit het ook alweer met het recht op vakantie?
20	Linksight ontwikkelt platform voor data-inzicht
22	Handen uit de mouwen in Vijfheerenlanden
29	Maartje Koppen in gesprek met Esther van der Storm
30	Prioritering en samenwerking moeten impact netcongestie beperken
33	Studenten HU brengen digitale tweeling van Utrecht tot leven
34	Addy van den Krommenacker: passie, ondernemerschap en exclusiviteit
35	EURES partner in Europese werving
39	Column Geraldine Septer: fusie of ruzie?
40	Terugblik Women & Business
42	MKB Partner & Advies
45	Internationaal ondernemen vraagt om internationaal verzekeren
46	Vind je stem bij Spreken voor publiek
48	Wae geeft afval een nieuwe betekenis
50	Studentenconsultants van UniPartners: actuele kennis en een frisse blik
52	Upstairs Bospop Skydeck: ervaar het ultieme muziekfestival in stijl
54	OPDRUQ en Dutch Cocktail Club: Utrechtse ondernemers werken samen
55	Unieke evenementenlocaties van Next Venue
56	Ondernemende zussen: Valerie & Jasmijn
58	Verhaaltje van NonVerbaaltje



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 38
Juni 2024, 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 en Rein de Ruiter

VORMGEVING
Ton van Zoest

COVERFOTO
Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV

Advertentietarieven op aanvraag

PROJECTLEIDING
Bas van der Heijden T: 06 50 660 555
bas@vanmunstermedia.nl

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

Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Zij worden na een jaar
automatisch verlengd, tenzij de 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



16



20



22



42



48



46

DE VLAM VAN FRANCIE PETERS (DE BUREAUS):

“HET GAAT OM MENSEN, NIET OM DOSSIERS”

Letselschade en educatie zijn de verbindende factoren bij alle activiteiten van Francie Peters. Belangrijkste pijler vormt ‘de Bureaus’, een Utrechts bedrijf dat letselschadeprofessionals ondersteunt met onder meer medisch advies, analyse en berekeningen. “In de letselschade staat de financiële vergoeding vaak centraal. Onze ervaring is dat slachtoffers vaak meer gebaat zijn bij een goede begeleiding met de juiste interventies. Cruciale vraag bij deze herstelversnelling is vooral: wat wil je zelf?”

Francie Peters

“Sommige letselschadeslachtoffers zijn meer gebaat bij een goede begeleiding met de juiste interventies dan met een zak geld.”



Francie Peters ondernemend noemen, is een understatement. Ze is directeur/aandeelhouder van de Bureaus, voorzitter van de stichting Mijn Herstelportaal, directeur van Letsel Opleidingen en hoofdredacteur van het juridische tijdschrift Afwikkeling Personenschade (AP). “Ook heb ik een eigen bedrijf Wineflight. Samen met een vriendin die ook vinoloog is, bieden we verschillende vormen van wijneducatie aan. Het is een hobby maar wel een serieuze; wat ik doe, wil ik goed doen. Daarom heeft onze vinologenopleiding als enige in Nederland een hbo-accreditatie.”



MET PLEZIER IN UTRECHT

Vanaf 2013 is Peters werkzaam bij de Bureaus. “Eerst in Houten, de afgelopen zeven jaar vanuit Utrecht. Daar houden we met veel plezier kantoor in het complex waar ook Dotslash in zit.”

Met 45 medewerkers biedt de Bureaus ondersteunende diensten voor letselschadeprofessionals. “Dit zijn partijen die het schadebedrag vaststellen en schades afwickelen: verzekeraars en de schade-experts die zij inschakelen enerzijds, aan de andere kant belangenbehartigers voor de slachtoffers zoals letselschadeadvocaten.”

GEEN DUBBELE PETTEN

Letselschade wordt meestal veroorzaakt door een ongeval, tijdens het werk of bij een medische misser. “Als iemand door schuld van buitenaf iets overkomt, beoordelen onze artsen alle beschikbare medische informatie. Aan de hand van die gegevens brengen zij de situatie en het herstelperspectief van iemand in kaart. Dit rapporteren wij aan de opdrachtgever; dat kan zowel een verzekeraar als de vertegenwoordiger van het slachtoffer zijn.” Van dubbele petten is geen sprake. “Beide disciplines zijn strikt gescheiden. En deze teams wisselen nooit van pet.”

“ONZE NICHE IS EEN ONBEKEND VAKGEBIED.”

COMPLEXE TRAJECTEN

Behandelaars van beide kanten gebruiken de medische informatie die de Bureaus verzamelt om de schadehoogte te bepalen. “Dat zijn vaak complexe afwegingen, zelfs als de medische impact duidelijk is,” stelt Peters. “Neem knieletsel door een ongeval. Daarbij kun je nooit met zekerheid voorspellen of iemand na tien of pas na dertig jaar een knieprothese nodig heeft. Toch is een inschatting nodig om de letselschade te kunnen bepalen.”

Daarbij is ook de situatie vóór het ongeval van belang. “Stel een slachtoffer houdt daarna rugklachten maar had in het verleden een hernia. Wat is dan een gevolg van het letsel, wat staat daar los van?”

NEGATIEVE SPIRAAL

Is het herstelscenario bij een duidelijke medische oorzaak al moeilijk te bepalen, dat is zeker het geval bij niet-objectiveerbaar letsel. “Bij een derde van onze zaken gaat het om lichamelijke klachten waarvan de oorzaak niet kan worden vastgesteld met een medisch onderzoek. Denk bijvoorbeeld aan een whiplash. Artsen kunnen dan weinig doen en de meeste mensen herstellen in de loop der tijd vanzelf. Maar ongeveer 20% van deze slachtoffers herstelt niet en komt in een negatieve spiraal terecht die soms blijvend is. Het is erg lastig om vast te stellen wat een verzekeraar in zo'n situatie moet vergoeden.”

SUPERSPECIALISTEN

Die vergoedingen worden vaak bepaald aan de hand van verschillende scenario's. “Daarin wordt een inschatting gemaakt van het toekomstperspectief van een slachtoffer. Met andere woorden: hoe had de carrière van het slachtoffer eruit kunnen zien, wat waren de ambities of het onder-



nemerspotentieel? Deze scenario's worden berekend door onze rekenkundig experts; die werkzaamheden vormen de tweede pijler van de Bureaus," zegt Peters. "Het kan over grote bedragen gaan, bijvoorbeeld als inkomensverlies tot aan het pensioen ineens wordt uitgekeerd."

Het is werk voor superspecialisten. "Ons rekenprogramma wordt beschouwd als dé standaard in de markt. Via licenties wordt dit programma ook elders ingezet."

JUISTE INTERVENTIES

Vanuit juridisch oogpunt bestaat bij aansprakelijkheid de verplichting om iemand zoveel mogelijk terug te brengen in de toestand vóór het ongeval. "In de praktijk gebeurt dat vrijwel altijd door geld uit te keren. Vraag is echter of een slachtoffer niet ook – of soms zelfs vooral – behoefte heeft aan een andere vorm van compensatie. Sommige letselschadeslachtoffers zijn meer gebaat bij een goede begeleiding met de juiste interventies dan met een zak geld."

HART VAN HET BEDRIJF

Dit besef is de grondslag van Herstelversnellers, een derde activiteit van de Bureaus. "Qua omvang de kleinste tak, wel één waar ons hart ligt," benadrukt Peters. "Hierbij helpen we mensen met een activerende aanpak om hun leven zo snel mogelijk weer op de rit te krijgen. Daarvoor zorgen herstelartsen en -coaches. Ook zetten we arbeidsdeskundigen in die helpen bij re-integratie. Specifiek voor kinderen zijn er jeugdcoaches."

OORDEELVRIJE COACHES

Als een deskundige slachtoffers vertelt wat ze moeten doen, dan volgen die zo'n advies op omdat ze denken dat ze anders gekort worden op hun schadeuitkering, weet Peters. "Maar als de echte motivatie ontbreekt, levert dat vrijwel nooit een blijvend resultaat op." Herstelversnelling kiest daarom voor een andere benadering. "Wij vragen iemand: wat denk je zelf dat nodig is voor je herstel? Welke drempels ervaar je, hoe kunnen wij helpen om die weg te nemen?"

Herstelcoaches stellen zich oordeelvrij op. "Het draait om wat de betrokkene zelf wil. Daarmee gaan we vervolgens samen aan de slag. Commitment van het slachtoffer is cruciaal, want deze ondersteuning wordt vergoed door de verzekeraar."

SUCCESVOLLE PILOT

De Bureaus is al sinds 2009 actief met herstelcoaching. "Een omvangrijke pilot liet bemoedigende resultaten zien. Het concept is verder doorontwikkeld maar toch bleef de doorbraak van deze benadering uit. De markt was er nog niet klaar voor. Gelukkig verandert dat, sterker nog; de term herstelcoaching duikt inmiddels regelmatig ook buiten de letselschade op."

Toch is er nog altijd scepsis. "Zeker juristen focussen vooral op een financiële uitkering. Maar de toegevoegde waarde van een herstelversnellende aanpak staat buiten kijf. Steeds meer belangenbehartigers en verzekeraars wijzen slachtoffers op deze mogelijkheid."

MULTIDISCIPLINAIRE MEERWAARDE

Belangrijk kenmerk van de Bureaus is de multidisciplinaire dienstverlening. "Inmiddels krijgt deze benadering navolging, ook van grote partijen," ziet Peters. "Dat sterkt ons én houdt het bedrijf scherp. We zijn altijd alert op mogelijke kruisbestuiving tussen de verschillende disciplines. Innovaties ontstaan immers vaak op het snijvlak van specialismen. Actueel voorbeeld is de herstelarts die als sparringpartner fungeert voor letselschadeslachtoffers. Die hebben baat bij laagdrempelige feedback in een veilige omgeving. De inzet van zo'n herstelarts is nu meestal onderdeel van een letselschadetrajec maar is ook rechtstreeks toegankelijk voor mensen met medische zorgen."



EXTERNE FACTOREN

En die drukte houdt aan. Ook de Bureaus hebben te maken met schaars personeel. “Onze niche is een onbekend vakgebied. Eerst moeten we dat voor het voetlicht brengen, vervolgens kunnen we pas mensen overhalen om voor ons te kiezen. Medewerkers worden vaak intern opgeleid.”

70% van de werkzaamheden hangt samen met verkeersletsel. “Dat verkeer kwam tijdens corona grotendeels tot stilstand. Je kunt je voorstellen wat dat voor onze omzet betekende. Een andere externe factor is de maximumsnelheid. Toen die verlaagd werd naar 100 namen de ongevallen af. De voorgenomen verhoging zal een tegenovergesteld effect hebben. Ook de opkomst van elektrische fietsen heeft impact op ons werk. In de toekomst zal datzelfde gelden voor zelfrijdende auto’s.”

NAAR EER EN GEWETEN

Bij deze dynamiek ziet Peters het als voornaamste opgave, flexibel in te blijven spelen op de marktvraag. “Dat doen we door transparante, controleerbare en verdedigbare ondersteuning aan zowel verzekeraars als vertegenwoordigers van het slachtoffer. Dit moet bijdragen aan een eindresultaat waar beide partijen zich in kunnen vinden. Ook al is de uitkomst niet zoals gehoopt, toch moet duidelijk zijn dat wij onze expertise naar eer en geweten hebben ingezet.” Cruciale leidraad daarbij is het besef dat het gaat om mensen, niet om dossiers. “Daarom stellen medewerkers zich bij een medisch advies altijd de vraag: als het zou gaan om iemand die mij dierbaar is, sta ik dan nog steeds achter dit oordeel?”

“DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN EEN HERSTELVERSNELLE AANPAK STAAT BUITEN KIJF.”

GOED WERKGEVERSCHAP

De Bureaus zetten herstelversnelling niet alleen in bij letselschade. “Voor een grote werkgever ondersteunen we medewerkers bij ziekte of na een ongeval. Dit staat los van de aansprakelijkheid; de drijfveer is goed werkgeverschap. Ook hier draait het om wat iemand nodig heeft om zo snel mogelijk weer de oude te worden.”

Het is Peters’ vurige wens dat een herstelversnellende aanpak gemeengoed wordt. “Bijvoorbeeld bij trauma’s door overlijden, een scheiding of ernstige ziekte. Vaak wachten werkgevers dan vooral af; ze hopen dat iemand de situatie zelf te boven komt. Pas als dat niet blijkt te lukken, wordt actie ondernomen. Het is veel beter al in een vroeg stadium naar voren te stappen en te vragen: hoe kunnen we helpen, wat heb je nodig om niet uit te vallen?”

VLAM BLIJFT BRANDEN

Lang niet iedereen zal gebruik maken van de aangeboden ondersteuning. “Maar bij diegenen die dat wel doen, kunnen ingrijpende gevolgen vaak voorkomen worden. Vooral vanuit een maatschappelijke drive zou ik graag willen dat dit gedachtengoed verder terrein wint. Die vlam blijft branden, waarbij ik zeker niet per se zelf het voortouw hoeft te nemen. We hebben het al druk genoeg.”



BOUTIQUEHOTEL IN VOORMALIG POPPODIUM TIVOLI

Poppodium Tivoli Oudegracht krijgt na tien jaar leegstand een nieuwe bestemming. Vastgoedontwikkelaar Stadswaarde vond in Conscious Hotels een partner voor de opening van een boutiquehotel met 46 kamers op deze historische plek.

Tivoli werd gesticht als klooster tussen 1248 en 1267. Daarna deed het onder meer dienst als weeshuis. Vanaf de tachtiger jaren groeide Tivoli uit tot een van Nederlands bekendste poppodia.

Voor Conscious Hotels wordt Tivoli het eerste hotel buiten Amsterdam. "Utrecht stond al lang op ons verlanglijstje," zegt medeoprichter en CEO Marco Lemmers. "Deze bedrijvige en snelgroeiende, duurzame stad met prachtige historische stadskern is aantrekkelijk voor zowel vrijetijds- als zakelijke gasten. We kijken dan ook uit naar de opening komend jaar."

Duurzaamheid krijgt veel aandacht in het nieuwe hotel, met een energielabel A+ als doel. Aanpassingen worden nauwkeurig overwogen om de historische elementen te behouden. Het interieur wordt samengesteld uit gerecycled en geüp-cycled meubilair. Ook zal uitsluitend gewerkt worden met vegetarische en biologische producten.



Wethouder Susanne Schilderman: "Dankzij de Utrechtse NEx weten we waar we nu staan, waar de kansen liggen en waar we nog extra stappen moeten zetten." (Foto: Bas van Setten)



Foto: Seth Carnill

VIERDE EDITIE UTRECHT SCIENCE WEEK

Van vrijdag 27 september tot en met zondag 6 oktober vindt de vierde editie plaats van de Utrecht Science Week. Het Utrecht Science Park zet dan de deuren wijd open voor iedereen die geïnteresseerd is in (toegepaste) wetenschap.

Op het grootste science park van Nederland werken ruim 55.000 studenten en 30.000 medewerkers samen aan het ontwikkelen en toepassen van baanbrekende wetenschap en oplossingen op het gebied van life sciences, gezondheid en duurzaamheid. De Utrecht Science Week zet de relevantie en de resultaten van deze samenwerking in de schijnwerpers. Ter inspiratie, om samen nog meer verschil te maken. En om bestaande samenwerkingen te versterken, uit te breiden en nieuwe, kansrijke coalities en allianties te ontdekken.

Met verschillende partners op het Utrecht Science Park wordt gewerkt aan een gevarieerd programma op het gebied van duurzaamheid en gezond leven. Evenementen als het Betweterfestival, de Dag van de Duurzaamheid en het Weekend van de Wetenschap maken deel uit van dit programma.

UTRECHT LANCEERT MEETLAT VOOR NIEUWE ECONOMIE

De gemeente Utrecht presenteerde de eerste Utrechtse Nieuwe Economie Index. Met deze Utrechtse NEX is in kaart gebracht hoe bedrijven zich inspinnen op onderwerpen als biodiversiteit, circulaire economie en inclusief ondernemen. Utrecht is de eerste gemeente in Nederland met een NEX-meting en rapportage.

De Utrechtse NEX is een lokale doorvertaling van de Nieuwe Economie Index (NEX), het cijfer dat MVO Nederland jaarlijks toekent aan de duurzaamheid van de economie. De NEX legt economieën langs de meetlat op zeven thema's: biodiversiteit, circulaire economie, echte prijzen, groene energie, inclusief ondernemen, nieuwe rijkdom (bijvoorbeeld gezondheid, welzijn, tevredenheid) en transparante ketens.

Uit de Utrechtse NEX blijkt onder meer dat 35 procent van de Utrechtse ondernemingen bezig is met het meten van de impact van hun bedrijfsactiviteiten op het klimaat. Bijna 22 procent werkt aan het verbeteren van de biodiversiteit. Bij de vijftig grootste Utrechtse werkgevers is 34 procent van de bestuurders vrouw.

De NEX geeft ook weer hoe het gaat met de energiezuinigheid van Utrechtse gebouwen. Zo is het aantal gebouwen zonder woonbestemming met energielabel A tot en met C tussen 2008 en 2022 bijna verdubbeld, van 44 naar 83%.

"Ik ben heel trots dat Utrecht als eerste gemeente in Nederland deze meting heeft laten uitvoeren," zegt wethouder Susanne Schilderman (Economische Zaken). "We gaan jaarlijks de Utrechtse NEX publiceren en dat gaat ons scherp houden. Net als veel ondernemers willen we als stad toe naar een economie die rekening houdt met de grenzen van onze planeet. Dankzij de Utrechtse NEX weten we waar we nu staan, waar de kansen liggen en waar we nog extra stappen moeten zetten."

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!

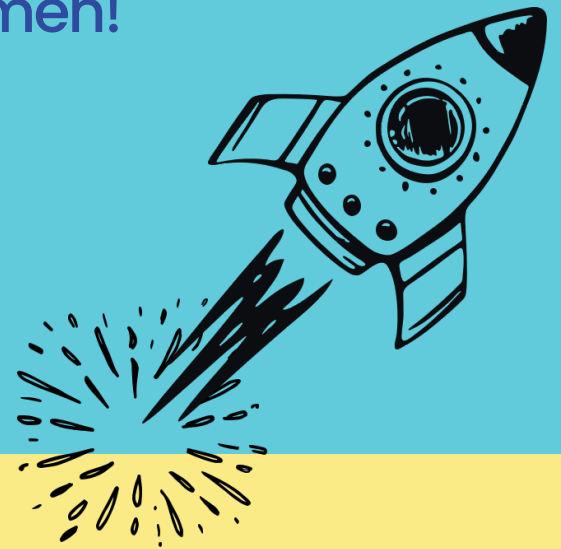
Deelt u deze ambitie of bent u benieuwd naar de mogelijkheden die houtbouw voor u biedt?

nieuwe
architecten



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



Foto: Leonard Walpot

Michiel Dijkman,
directeur Economic Board
Utrecht



Foto: Ed van Rijswijk

André van Schie,
gedeputeerde Provincie
Utrecht

UTRECHT: HET KLOPPENDE HART VAN WERELDWIJDE ZORGINNOVATIE

In het kloppende hart van Nederland, de metropoolregio Utrecht, wordt een stille revolutie geleid. Een revolutie die niet alleen levens redt, maar ook de grenzen van wat mogelijk is in de gezondheidszorg verlegt. Hier, te midden van toonaangevende bedrijven en gerenommeerde instellingen, wordt de toekomst van de medische wereld vormgegeven.

Deze regio is de thuisbasis van Genmab, een pionier op het gebied van immuuntherapieën tegen kanker en het UMC Utrecht, een wereldleider in medisch onderzoek en klinische praktijk. Maar het gaat verder dan dat. Het Prinses Máxima Centrum voor kinderoncologie, het Hubrecht Instituut voor stamcelonderzoek en het RIVM zijn slechts enkele voorbeelden van de vele instituten die hier gevestigd zijn en die elk op hun eigen manier bijdragen aan het unieke ecosysteem van Utrecht. Wat deze regio zo bijzonder maakt, is niet alleen de aanwezigheid van deze instellingen, maar ook de manier waarop ze samenwerken. Hier komen wetenschap, technologie en klinische praktijk samen om nieuwe behandelingen te ontwikkelen en de gezondheidszorg te verbeteren. Het is een vruchtbare grond voor innovatie die niet alleen nationaal, maar ook internationaal talent en investeringen aantrekt.

De andere kracht van de regio Utrecht ligt in haar unieke combinatie van toonaangevende instellingen, innovatieve bedrijven en een goed ontwikkelde infrastructuur. Maar het behouden en uitbouwen van deze voordelen vereist een gezamenlijke inspanning van overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen. Door samen te werken en te investeren in deze regio, kunnen we niet alleen de huidige uitdagingen aangaan, maar ook de basis leggen voor een toekomst waarin Nederland een leidende rol speelt op het gebied van zorginnovatie. En bijdraagt aan de economische onafhankelijkheid van Nederland en Europa.

Toch zijn er uitdagingen die niet genegeerd kunnen worden. De snelle technologische vooruitgang en de groeiende complexiteit van zorgvragen vereisen constante investeringen in onderzoek, ontwikkeling en implementatie. Bovendien moet onze infrastructuur zoals het stroomnet worden versterkt om deze groei te ondersteunen. Maar misschien wel de grootste uitdaging ligt in de arbeidsmarkt. Met 150.000 banen in de Life Sciences & Health-sector is er een enorme vraag naar gekwalificeerd personeel. Utrecht heeft al de krapste arbeidsmarkt van Nederland. Dus het aantrekken en behouden van talent wordt een steeds grotere uitdaging en vereist gerichte actie.

Om de concurrentiepositie van de regio Utrecht te behouden en verder te versterken, zijn grootschalige investeringen nodig. Investerings die gericht zijn op het faciliteren van onderzoek en ontwikkeling. Wij kijken ernaar uit de nieuwe ministers te laten zien wat Utrecht, het kloppende hart van zorginnovatie, kan betekenen voor Nederland en wereldwijd.

CLUB URBAN KITCHEN UTRECHT CLAAR

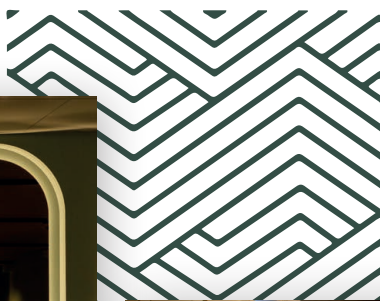


DAT IS PRETTIG ZAKENDOEN

Inspirerend en culinair vergaderen in hartje Utrecht, op slechts een paar minuten lopen van Utrecht Centraal, met uitstekende parkeergelegenheden in de buurt.

Laat u verrassen door het opvallende kleurrijke interieur, de prachtige aparte ruimtes en onze uitgebreide lunch-, borrel- en dinermogelijkheden.

Neem contact met ons op en vermeld 'Utrecht Business' om bij uw eerste boeking **GEEN LOCATIEKOSTEN** te betalen!



www.clubclaar.nl | Voor Clarenburg 7, Utrecht | E: events@clubclaar.nl | T: 030 303 92 54

Club Claar is onderdeel van de Utrechtse Horeca Groep.
Zie www.utrechtsehorecagroep.nl/over-ons voor al onze locaties en zakelijke mogelijkheden.



HUGO DE JONGE OPENT NIEUWE FABRIEK DAIWA HOUSE MODULAR EUROPE

BEWEGING IN STAGNERENDE WONINGBOUW

Modulaire bouw speelt een cruciale rol bij de oplossing voor het grote woningtekort. Met een nieuwe productiefaciliteit wil Daiwa House Modular Europe het volume voor duurzame modulaire woningen fors opschalen. Demissionair minister Hugo de Jonge nam op 16 mei in Montfoort de officiële openingshandeling voor zijn rekening.

Voor de landelijke doelstelling om voor 2030 maar liefst 900.000 nieuwe woningen te bouwen, zijn versnelling en opschaling cruciaal. In de nieuwe fabriek in Montfoort produceert en assembleert Daiwa House Modular Europe jaarlijks zo'n 2.000 modules, goed voor circa 1.000 woningen. Gevoegd bij de bestaande productiecapaciteit moet dit zorgen voor ongeveer 3.500 nieuwe woningen per jaar.

ZEVENTIEN WERKSTATIONS

In de nieuwe productiefaciliteit worden innovatieve automatiserings- en robotiseringstechnieken ingezet. Modules rijden op zogenaamde automated guided vehicles langs zeventien werkstations voor specifieke taken. Hierdoor kunnen woningen sneller en kwalitatief beter worden geproduceerd dan met traditionele bouw. Ook maakt dit de werkzaamheden toegankelijker voor meer medewerkers, bijvoorbeeld ook op latere leeftijd. De fabriek beweegt met hen mee in plaats van andersom.

SLIMMER, SNELLER, SCHONER

Daiwa House Modular Europa is Europees marktleider. "Met onze nieuwe fabriek zetten we vol in op industrialisering van modulaire

woningbouw," zegt CEO Harry van Zandwijk. "Dat is de enige optie om iedereen in Nederland op termijn een geschikt onderkomen te bieden." De Nederlandse woningmarkt kampt met tal van uitdagingen: gebrek aan innovatie en efficiëntie, lange procedures voor grondbestemming en de stikstofcrisis. Met industriële productie kan slimmer, sneller en schoner gebouwd worden. De woningen zijn duurzamer dan veel traditionele gebouwde huizen en kunnen zowel tijdelijk als permanent geplaatst worden. Dit maakt het gemakkelijker om geschikte grond te vinden.

REVOLUTIE

De opening van de nieuwe fabriek in Montfoort is slechts het begin van de modulaire revolutie, stelt Van Zandwijk. "Samen met partners, corporaties, branchegeenoten, leden van Modulair Nederland en klanten dragen we bij aan een oplossing voor de woningnood in heel Europa. Er liggen al plannen voor productieterrein zoals deze in Engeland en een megafabriek in Duitsland."



ARJAN VAN DEN BORN (ROM UTRECHT REGION):

“MET DATA EN AI HEEFT UTRECHT GOUD IN HANDEN”

ROM Utrecht Region ging medio 2020 van start, met als oprichters het ministerie van EZK, provincie Utrecht, gemeenten Utrecht, Amersfoort en Hilversum, Universiteit Utrecht en UMC Utrecht. Door ondersteuning bij innoveren, investeren en internationaal ondernemen versterkt de regionale ontwikkelingsmaatschappij de economische structuur. Directeur Arjan van den Born maakt een voorlopige balans op en blikkt vooruit. “Gezien de schaarse ruimte kan deze regio selectief zijn”.

Het team van ROM Utrecht Region telt medio 2024 zo'n zestig mensen. “Daarmee zijn we op volle sterkte,” zegt Arjan van den Born. “Zo'n twee derde van de bezetting wordt betaald vanuit de basisfinanciering voor onze taken. De overige collega's werken op projecten, vaak langjarig en bekostigd uit Europese middelen. Denk aan het European Enterprise Network en de European Digital Innovation Hub voor Utrecht, Noord-Holland en Flevoland. Verder worden de data voor alle ROM's in Utrecht geanalyseerd.” Medewerkers vormen het hart van de organisatie. “Zij zorgen voor tevreden ondernemers en maken dat wij onze doelen halen. Daarom ben ik trots op de uitverkiezing als Great Place to Work. Deze erkenning voor goed werkgeverschap is een sterke troef op de arbeidsmarkt.”

OOG VOOR DYNAMIEK

Start- en scale-ups weten ROM Utrecht Region goed te vinden. “Ze kennen ons, weten waarbij de ROM ondersteunt. Andersom kennen en volgen wij deze bedrijven, met een scherp oog voor hun dynamiek. Elk jaar vallen immers starters af en komen er nieuwe bedrijven bij.”

De verbinding met het mkb heeft meer voeten in de aarde. “Er is nog geen financieringsfonds voor deze doelgroep. Wel ondersteunt de ROM bij internationalisatie en innovatieprojecten. Vernieuwing in het mkb wordt vaak belemmerd doordat de dagelijkse gang van zaken alle aandacht opeist. Wat goed werkt, is intervisie met andere ondernemers. Daarbij leren ze van elkaar en maken best practices innovatie concreet. Dan ontstaat beweging.”

DOELGROEP IN KAART

ROM Utrecht Region bracht de regionale innovatieve bedrijvigheid nauwkeurig in kaart. “Na een uitgebreide data-analyse komen we tot zo'n 4.000 bedrijven: 2.500 in het mkb, 1.500

onder start- en scale-ups. Ze zijn verspreid over de regio gevestigd. Wel is er een concentratie in de stad Utrecht; logisch, gezien locaties en communities als het Utrecht Science Park, UtrechtInc en Dotslash.”

Voor lokale overheden is innovatieve bedrijvigheid lastig traceerbaar. “Er staat niet op de buitenkant van het pand dat een bedrijf innovatief is. Daarom delen wij onze informatie graag, zoals tijdens een recente bijeenkomst in het Jongeriuscomplex. Daar kregen regionale wethouders een toelichting op onze activiteiten. Ook gaven start- en scale-ups inzicht in hun ervaringen en wensen. Denk aan innovatief aanbesteden en uniforme eisen door alle gemeenten. Dat zorgt voor schaalbaarheid.”

“EEN NIEUW BUSINESSMODEL VERGT EEN ANDERE MANIER VAN INVESTEREN, MET EEN LANGERE HORIZON.”

KIEZEN EN KIESPIJN

ROM Utrecht Region focust op drie sectoren: Earth Valley, Life Sciences & Health en New Digital Society. “Stuk voor stuk gebieden waarin deze regio sterk is en die bijdragen aan Utrecht als Heart of Health, met gezonde inwoners in een gezonde samenleving. De maatschappelijke impact van deze sectoren neemt in de toekomst verder toe.” Bij kiezen hoort kiespijn, weet Van den Born. “Er melden zich soms bedrijven waarvoor we helaas niets kunnen betekenen omdat hun activiteiten buiten onze scope vallen of omdat ze niet innovatief zijn. Dan verwijzen we door naar andere partijen.”

VROEG EN COMPLEX

Bij financiering acteert de ROM daar waar marktpartijen dat niet doen. “Commerciële investeerders trekken zich terug uit de vroege fase-financiering. De risico's zijn groot, de begeleiding arbeidsintensief. Omdat wij de doelgroep goed kennen en ons proces verregaand gedigitaliseerd is, kunnen we toe met een beperkte beheerfee.” Naast tijdens vroege fases investeert de ROM ook bij complexe businesscases, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid en de energietransitie. “Cruciale sectoren, maar de wet- en regelgeving is onzeker en politieke prioriteiten wijzigen regelmatig. Daardoor durven commerciële partijen maar mondjesmaat in dergelijke jonge bedrijven te investeren.”

INVESTERINGSFONDSEN

ROM Utrecht Region heeft drie investeringsfondsen. “Opvolger van het Proof of Concept-fonds is het Startup Innovatie Fonds (SIF). In plaats van 250.000 euro kunnen we hiermee nu tot 5 ton investeren. Zo'n hoger bedrag voorkomt dat het geld op is, net als er perspectief op opschaling ontstaat. Met het Participatiefonds neemt de ROM deel in bedrijven bij hun verdere groei-fase met investeringen tot 5 miljoen. Nieuw is het Vroege Fase Fonds dat maximaal 350.000 euro risicokapitaal verstrekt in de proof of concept-fase. Daarbij wordt de haalbaarheid van een idee onderzocht.”

REVOLVEREND

Per medio 2024 deed ROM Utrecht Region 55 investeringen in veertig verschillende bedrijven. “Acht daarvan via het Participatiefonds, de rest met het SIF. Vier jaar na de start bedraagt het fondskapitaal 60 miljoen euro. Uiteindelijk moet de portefeuille revolverend zijn, waarbij de opbrengsten gebruikt worden voor nieuwe investeringen. ROM's die al langer bestaan, slagen hier glansrijk in.” Investeringen

van de ROM hebben een lange horizon. “Daarom duurt het tien tot twaalf jaar voor we in Utrecht zover zijn. Tot die tijd zijn aanvullende middelen nodig om onze rol als financier optimaal te kunnen vervullen.”

Daarover is Van den Born regelmatig met founders en overheden in gesprek. “Dan komt ook de behoefte ter sprake aan een investeringsfonds voor het innovatieve mkb. Andere ROM's beschikken wel over zo'n instrument. Ook voor innovatie en opschaling bij transities zijn aanvullende middelen nodig voor zover de markt daar niet in voorziet.”

SUPPORT VRAAGT AANDACHT

Naarmate het aantal investeringen toeneemt, vraagt de begeleiding meer aandacht. “Niet alles gaat goed; in december was er een eerste faillissement in onze portefeuille,” zegt Van den Born. “Dat is een reëel risico gezien de fase waarin bedrijven zich bevinden. Naast product en markt komt er veel op ondernemers af. Denk aan management en personeel, terwijl ook persoonlijke gebeurtenissen impact kunnen hebben. Uitdaging is om onze support goed af te stemmen op de behoefte, zonder hoge kosten.”

Bij deze ondersteuning leveren mentoren een waardevolle bijdrage. “Er is een netwerk van senior ondernemers die hun ervaring graag inzetten om jonge bedrijven verder te helpen.”

NO MISSION, NO MONEY

Naast investeringen via eigen fondsen ondersteunt de ROM bij de toegang tot EU-subsidies en groeifondsen. “Succes hierbij vergt een duidelijke focus; *no mission, no money*. Binnen de verschillende ecosystemen starten partijen samen projecten en kunnen daarmee gericht een beroep doen op subsidies en fondsen. Dat traject loopt steeds beter.”

Met het Nationaal Groeifonds investeert het Rijk in projecten die het duurzame verdienvermogen van Nederland een impuls moeten geven. “De eerste ronde kwam te vroeg voor een substantiële rol van de ROM; wel waren we zijdelings bij sommige aanvragen betrokken.”

USUAL SUSPECTS

Het Groeifonds is bedoeld voor het versterken van de innovatiekracht. “Veel geld is echter verstrekt aan *usual suspects*: bestaande partijen met een



Arjan van den Born: “Uitdaging is om onze support goed af te stemmen op de behoefte.” Foto: Joost Franken



DigiC is een ecosysteem dat digitalisering binnen de circulaire bouw aanjaagt. Tijdens bijeenkomsten zoals de Marktinnovatiedag ontmoeten gelijkgestemde bedrijven en stakeholders elkaar. "Een belangrijk aspect, want ondernemen is een sociale activiteit. Als je elkaar kent en begrijpt, ontstaat vertrouwen." Foto: ROM Utrecht Region

sterke lobby zoals FME, TNO en de universiteiten," weet Van den Born. "Slechts 10 tot 15% kwam terecht bij startups en het mkb. Daarmee schiet het fonds haar doel voorbij"

Het nieuwe kabinet wil het NGF uitfaseren; de laatste twee rondes vervallen. "Toch moet de regio nu al plannen maken voor een volgende gelegenheid. Dat heeft twee effecten: je verbindt je met elkaar bij de voorbereidingen en als een plan klaarligt, kan de regio snel schakelen wanneer zich een volgende kans voordoet. Moet je dan nog beginnen, ben je te laat."

DIGIC

Bij het stimuleren van innovatie richt ROM Utrecht Region zich onder meer op de vorming van nieuwe ecosystemen. "Dat zijn alle partijen die nodig zijn om een droom te realiseren. Neem DigiC waarmee we digitalisering binnen de circulaire bouw aanjagen. Eerste stap waren bijeenkomsten waar gelijkgestemde bedrijven en stakeholders elkaar ontmoeten. Een belangrijk aspect, want ondernemen is een sociale activiteit. Als je elkaar kent en begrijpt, ontstaat vertrouwen. Dat is in het digitale tijdperk niet anders dan vroeger." Vervolgens is gezamenlijk in kaart gebracht waar kansen liggen, bijvoorbeeld bij fabrieksmatig en modulair bouwen. "Hier komen concrete projecten uit voort waar partijen in investeren. Dan gaat de sneeuwbal rollen. Als daarbij nieuwe startups ontstaan die finan-

ciering nodig hebben en die we later kunnen helpen bij de stap naar het buitenland, grijpen alle activiteiten van de ROM in elkaar."

PASSENDE PARELS

Bedrijven die hun groei over de grens zoeken, ondersteunt de ROM onder meer via handelsmissies. "Die krijgen een hoge waardering van de deelnemers. Bij het aantrekken van buitenlandse bedrijven is het marktaandeel van Utrecht fors vergroot. Gezien de schaarse ruimte kan de regio selectief zijn. We richten ons niet op grote arbeidsintensieve bedrijven maar op innovatieve parels, passend bij het Utrechtse profiel."

OVERGEREGULEERD LAND

Uitgesproken kritisch is Van den Born over het Nederlandse vestigingsklimaat. "Dat is de afgelopen jaren alsmatig verder verslechterd door het woud aan regels, de stikstof- en CO2-problematiek, beperkte vestigingsruimte en een tekort aan energie. Waar eerder Amerikaanse hoofdkantoren volop investeerden in hun Nederlandse dochters is daar nu geen sprake meer van. In het buitenland bestaat het beeld van een overgeruleerd land met amper innovatie."

BOVENAAN DE AGENDA

Tegelijkertijd trekken andere landen aan onze kansrijke bedrijven. "In de VS is meer geld beschikbaar en het innovatieve klimaat is er top. Veel startups

willen zo snel mogelijk de oceaan over. Maar ook Frankrijk en Engeland bieden toppers aantrekkelijke faciliteiten, ook financieel. Deze ontwikkeling bedreigt ons economisch perspectief. Versterking van het vestigingsklimaat staat wat mij betreft bovenaan de agenda van de nieuwe minister van EZK."

BREDE WELVAART

Naast bedreigingen ziet Van den Born zeker kansen. "De regio telt veel dienstverlenende bedrijven die op uurbasis werken. Activiteiten zijn dan vaak niet schaalbaar. Dat verandert door de expertise van deze ondernemingen met behulp van AI en data efficiënter in te zetten. Dan ontstaan aanvullende businessmodellen met een enorme potentie en impact op de brede welvaart. Bijvoorbeeld op het gebied van gezondheid, door ECG's met behulp van AI te laten beoordelen. Door de kennis van ingenieursbureaus via software grootschalig in te zetten. En door technologie te gebruiken om afval te scheiden."

LANGE HORIZON

Dienstverleners zijn conservatief. "Een nieuw businessmodel vergt een andere manier van investeren, met een langere horizon. Dus hoe kansrijk ook, deze innovaties zullen zeker moeite kosten. ROM Utrecht Region helpt dan graag door aan te jagen, bedrijven te ondersteunen en te verbinden. Want met de combinatie van data en AI heeft Utrecht goud in handen."



Deze column is geschreven door mr. Koen Uytterlinde, werkzaam bij Van Bladel Advocaten.

HOE ZIT HET OOK ALWEER MET HET RECHT OP VAKANTIE?

In onze arbeidsrechtpraktijk krijgen we met regelmaat vragen van werkgevers hoe het ook alweer zit met de regels rondom vakantie. Denk hierbij aan het recht op vakantie, vakantie en ziekte en het vervallen van vakantiedagen. Met de zomervakanties op komst lijkt het ons een goed moment om in deze column een kort overzicht te geven van de spelregels voor werkgever en werknemer bij vakantie.

RECHT OP VAKANTIE

Elke werknemer die fulltime werkt, heeft recht op twintig wettelijke vakantiedagen per jaar (naar rato van het dienstverband). Tijdens de vakantie wordt het gebruikelijke loon doorbetaald. Daaronder valt niet alleen het bruto maandsalaris, maar ook andere structurele looncomponenten zoals vakantie- en onregelmatigheidstoeslag.

De werkgever kan naast de wettelijke vakantiedagen ook bovenwettelijke vakantiedagen aanbieden. Ook bij het opnemen van bovenwettelijke vakantiedagen moet het volledige loon worden betaald. De (boven)wettelijke vakantieaanspraak is vaak ook in cao's geregeld.

Een vakantieaanvraag mag een werkgever alleen weigeren wegens gewichtige redenen. Denk hierbij aan het voorbeeld dat de bedrijfsvoering ernstig verstoord raakt vanwege de afwezigheid van de werknemer.

VERVALLEN VAKANTIEDAGEN

Wettelijke vakantiedagen die niet zijn opgenomen, komen een half jaar na het kalenderjaar waarin ze zijn opgebouwd, te vervallen. De wettelijke vakantiedagen die in 2023 zijn opgebouwd, vervallen dus per 1 juli 2024 als deze niet voor de vervallermijn van 1 juli zijn opgenomen. Voorwaarde hiervoor is wel dat een werkgever de werknemer actief aanspoort én in de gelegenheid stelt om de wettelijke vakantiedagen tijdig op te nemen. Als de werkgever dit niet of onvoldoende doet, vervallen de wettelijke vakantiedagen niet. De wettelijke vakantiedagen komen ook niet te vervallen als de werknemer niet in staat is geweest om deze op te nemen, bijvoorbeeld wegens ziekte (zie hieronder). Voor de bovenwettelijke vakantiedagen geldt deze vervallermijn niet. Deze verjaren vijf jaar na het jaar waarin ze zijn opgebouwd.

Tip: informeer individuele werknemers ruim op tijd, bij voorkeur meerdere keren, over hun openstaande wettelijke vakantiedagen en het komen te vervallen van deze dagen als ze niet vóór 1 juli worden opgenomen. Vanzelfsprekend moet de werkgever de werknemer dan dus wel daadwerkelijk in staat stellen om hun wettelijke vakantiedagen op te nemen.

VAKANTIE EN ZIEKTE

Als een werknemer voor of tijdens de vakantie ziek wordt, mogen de ziekte-dagen niet als vakantiedagen worden beschouwd. Dit mag alleen als de werknemer hiermee schriftelijk heeft ingestemd. Houd er rekening mee dat een zieke werknemer pas (wettelijke) vakantiedagen kan opnemen, als hij kan re-integreren. Als een zieke werknemer geen re-integratiemogelijkheden heeft, is dit niet mogelijk. De werknemer wordt in dat geval niet in staat geacht om daadwerkelijk te genieten van zijn vakantie. Dit is ook de reden dat de wettelijke vakantiedagen van zieke werknemers zonder re-integratiemogelijkheden niet komen te vervallen. Houd er daarnaast rekening mee dat een zieke werknemer recht heeft op 100% van het loon als hij tijdens ziekte op vakantie gaat, ook als hij minder dan 100% (bijvoorbeeld 70%) krijgt doorbetaald vanwege zijn ziekte.

Heeft u vragen over hoe het precies zit met de rechten en plichten van uw werknemers bij vakantie, neemt u dan contact met ons op via: info@vanbladeladvocaten.nl.

Van Bladel Advocaten wenst u in elk geval een fijne en zorgeloze vakantie!

LINKSIGHT ONTWIKKELT UNIEK EN DISCREET PLATFORM VOOR DATA-INZICHTEN, ONDERSTEUND DOOR RABOBANK INNOVATIELENING

DOORBRAAK IN SPANNINGSVELD

Om cliëntgericht te kunnen werken en de efficiëntie te bewaken, moet de zorgsector in staat zijn om te sturen op data. Alleen... hoe verkrijg je de juiste inzichten, zonder dat de privacy van mensen in het gedrang komt? Linksight ontwikkelde unieke software die partijen in staat stelt deze op een discrete wijze en conform strikte afspraken te verkrijgen, zonder de onderliggende privacygevoelige data te delen. Rabobank verstreek hiervoor, mede op grond van maatschappelijke betrokkenheid, een Innovatielening.

“Feitelijk ontstond dit project toen mijn compagnon Maarten Everts en ik nog bij TNO op de ICT-ontwikkelafdeling werkten,” vertelt Martine van de Gaar, co-founder en CEO van Linksight, gevestigd in Utrecht. “We hadden intussen een samenwerking gevonden met zorgverzekeraar CZ, het CBS en het Zuiderland-ziekenhuis met locaties in Zuid-Limburg. Op een bepaald moment voelden we dat we voor een doorbraak stonden op het gebied van AVG-proof data verzamelen binnen de zorgsector. Drie jaar geleden besloten we een eigen bedrijf op te richten en kregen we na een omvangrijk validatietraject het predicaat TNO spin-off bedrijf. Waar het op neerkomt, is dat we organisaties ondersteunen die gezamenlijk inzichten willen vergaren uit elkaars data, zonder dat de gevoelige onderliggende data gedeeld worden. Hoe we dat voor elkaar krijgen? Met behulp van cryptografie oftewel het versleutelen van bestanden. De betrokken partijen spreken af welk onderwerp zij willen onderzoeken, wat voor type data zij daarvoor nodig hebben, wat het beoogde eindresultaat wordt, welke analyses zij uitvoeren en hoe groot de anonimiteitsset is, zeg maar de representatieve afvaardiging van de doelgroep. Zij krijgen de beschikking over onze software die ervoor zorgt dat op alle locaties de data versleuteld wordt en daar ook de analyses plaatsvinden. Zelfs voor ons van Linksight zijn deze niet inzichtelijk. Pas wanneer alle partijen bevestigen dat deze gegevens voldoen aan de regels worden ze ontcijferd.”

WACHTLIJST

Enkele voorbeelden maken het tastbaarder. Van de Gaar: “Neem de ouderenzorg. Hoeveel mensen staan in een bepaalde regio op de wachtlijst en hoe zuiver is die informatie? Het gebeurt soms dat iemand zich meervoudig inschrijft. Wat gebeurt er vervolgens met de cliënten? Wat voor zorg nemen zij af tijdens het wachten? Ze willen gezien

Martine van de Gaar: “We hopen dat ons Linksight-platform over vijf jaar mainstream zal zijn.”



en gehoord worden en gaan het op een andere plek zoeken. Dergelijke problematiek speelt ook in de jeugdzorg en de geestelijke gezondheidszorg. Overal rijzen vragen en niemand heeft de precieze antwoorden. De inzichten die samenwerkende partijen met onze software genereren, brengen de feiten op tafel. In het genoemde voorbeeld kunnen zij dan gaan kijken hoe de behoeften op een andere manier in te vullen zijn. Zo ook in een concrete praktijksituatie in het oosten des lands, waar bleek dat ouderen relatief vaak op de eerste hulp terecht komen. Dan begin je al met de vraag: hoe definieer je ouder, qua leeftijdsgrens? In wat voor woon- en leefsituatie zitten deze mensen? Binnen het project werden interessante ontdekkingen gedaan, zoals het feit dat zij significant vaker de huisarts contacteren. Op basis van zulke cijfers kunnen de partijen met elkaar bespreken en uitzoeken hoe zo'n uitdaging binnen de zorgsector op te lossen valt. Algemeen geldt immers: hoe verder in de keten, hoe duurder het wordt."

OVER VIJF JAAR MAINSTREAM

Bescherming van persoonsgegevens is heilig en juist daarin onderscheidt de slimme software van Linksight zich. Daarbij zijn de gebruikers toch in staat om in coöperatief verband waardevolle data op te halen en daarmee maatschappelijke belangen te dienen. Kortom, een doorbraak in een ogenschijnlijk spanningsveld, al ging daar volgens Van de Gaar wel meer dan 10.000 uur ontwikkelingswerk aan vooraf, met een navenant kostenplaatje. Dat zorgde voor een grote financiersbehoefte. "Gelukkig konden we een beroep doen op een aantal investeerders en op subsidie-mogelijkheden, zowel lokaal, nationaal als internationaal. Via een tip leerde ik de Rabobank Innovatielening kennen, die ons meer armslag heeft gegeven om Linksight verder te ontwikkelen. Het contact verliep heel plezierig, moet ik zeggen. Je merkt dat de processen heel gestroomlijnd verlopen en dat je overal tijdig en duidelijk over geïnformeerd wordt, terwijl je toch een persoonlijke benadering en een bepaalde toegankelijkheid ervaart. Dat past bij het lokale karakter van deze bank."

Mede dankzij deze support kan Linksight zich met een team van inmiddels zeven mensen opmaken voor de toekomst. "We hopen dat ons Linksight-platform over vijf jaar mainstream zal zijn. Niet alleen in Nederland, maar ook elders in Europa, hetgeen waardevolle internationale inzichten zal opleveren. Alles met respect voor de privacy."

DE INNOVATIELENING

Jeroen Ekkel, start & scale up banker bij Rabobank voor de regio's Utrecht en Gelderland-Zuid, licht de Innovatielening toe. "Als bank kijken wij verder dan alleen risicocalculatie. We beoordelen een bedrijf dat een Innovatielening aanvraagt op het team, het product, de markt, het businessmodel, de financiën en nemen het 'Rabobank-alignment' in ogenschouw: raakvlakken met onze kernwaarden, namelijk duurzaam ondernemen, diversiteit, inclusiviteit en klimaattransitie. Het betreft een achtergestelde lening ter hoogte van minimaal 25.000 en maximaal 150.000 euro, aflossingsvrij voor de eerste twee jaar. Deze verstrekken we uitsluitend aan startups, dus starten- de ondernemingen met een innovatief karakter. Dat gebeurt in een fase waarin het bedrijf nog geen omzet binnenhaalt, hooguit vanuit een pilot. De bank vraagt geen aanvullende zekerheden en daarmee praat je dus over een vorm van risicokapitaal. Daarbij kijken we wel naar de 'technical readiness', die minimaal vijf op een schaal van negen moet bedragen. Kortom, het product bevindt zich ongeveer halverwege de ontwikkelingsfase. Bovendien moet er een concreet vooruitzicht zijn op betalende klanten."

Bij de financieringsaanvraag van Linksight zag Ekkel direct raakvlakken met de maatschappelijke betrokkenheid van Rabobank. "Gezien de toenemende vergrijzing en de krapte op de arbeidsmarkt vinden we technologische ontwikkelingen die processen digitaliseren interessant. Zeker in de zo belangrijke zorgsector, die handen tekortkomt." Belangrijke aspecten, maar de IFR*-commissie die de casus beoordeelde, plaatste er in eerste instantie wel kanttekeningen bij. "Onze marktexperts vroegen zich af of Linksight voldoende voet aan wal zou krijgen in een relatief behoudende sector, die erom bekend staat niet te grote risico's te willen nemen. Reden voor mij om Martine van de Gaar te begeleiden in aanloop naar een tweede pitch, met een uitgebreidere financiële onderbouwing en een sterke omschrijving van de USP's. Op grond daarvan werd de aanvraag in april jongstleden goedgekeurd. Wij denken echt dat Linksight iets interessants aan het bouwen is."

* Innovatie Fonds Rabobank

Meer informatie:

www.linksight.nl
www.rabobank.nl/bedrijven/startups-en-scale-ups

HANDEN UIT DE MOUWEN IN VIJFHEERENLANDEN

“DRIE KEER RECHTS IS OOK LINKS”

Vijfheerenlanden is de jongste gemeente in de provincie Utrecht. De voorgenomen uitbreiding met werklandschap Gaasperwaard III biedt ruimte voor ondernemingen die klem zitten op hun huidige locatie of ruimte moeten maken voor woningbouw. Netcongestie vraagt om creativiteit. Grootschalige samenwerking met offgrid-netwerken is een voorwaarde om de beschikbare ruimte maximaal te benutten, stelt wethouder Ton van Maanen: “We moeten kijken naar hoe iets wél kan.” Ook een goede bereikbaarheid is belangrijk voor Gaasperwaard III.

Ton van Maanen startte zijn loopbaan in de logistiek en transport. Hij had een bedrijf met ruim veertig medewerkers. Na de verkoop daarvan was Van Maanen werkzaam als zzp'er. Ook studeerde hij ICT en veiligheidskunde. “Na een periode als interim-directeur van een logistiek bedrijf koos ik in 2014 voor het wethouderschap, eerst in Geldermalsen en in 2019 in West-Betuwe. Al lang daarvoor was ik politiek actief voor de SGP. Als wethouder probeer ik economische prioriteiten tot uitdrukking te brengen in een politiek landschap. Die twee elementen matchen zeker niet van nature. Om dan toch zaken voor elkaar te krijgen, geeft veel voldoening.” Dat vergt vaak een lange adem, weet Van Maanen. “Bijvoorbeeld bij de uitbreiding van werklandschappen. Is bij een nieuw gebied

de besluitvorming goed en wel rond dan moet een volgende ontwikkeling alweer op de rol worden gezet. Want je bent zo vijf, zes jaar verder voor er gebouwd kan worden.”

IDEALE LOCATIE

In 2022 trad Van Maanen toe tot het nieuwe college van Vijfheerenlanden, met in zijn portefeuille onder meer economie, financiën en grondzaken. Deze gemeente ontstond in 2019

BALLAST UIT HET VERLEDEN

In 1971 kocht Niemans Beton grond van het Industrieschap Vianen-Hagestein. Die grond werd maar gedeeltelijk en deels te laat geleverd. Niemans kon hierdoor niet uitbreiden, met gedeelde winst als gevolg. Dit resulteerde in een claim van het betonbedrijf bij de gemeente Vianen, als rechtsopvolger van het eerdergenoemde Industrieschap.

Wat volgde, was de langstlopende rechtszaak van Nederland. Eind 2020 kwam eindelijk het oordeel van het gerechtshof: de gemeente Vijfheerenlanden – waar Vianen inmiddels deel van uitmaakte – moest een schadevergoeding van maar liefst 92 miljoen euro betalen.

“EEN GOEDE BEREIKBAARHEID IS BELANGRIJK VOOR DE AANTREKKINGSKRACHT VAN WERKGEVERS OP DE ARBEIDSMARKT.”

uit een samenvoeging van het Utrechtse Vianen met de Zuid-Hollandse gemeenten Leerdam en Zederik. “Vijfheerenlanden is een plattelandsgemeente met veel agrarische bedrijvigheid. Voor logistiek en distributie is dit een ideale plek, door de ligging in het hart van Nederland. Verder zijn er veel technische, maak- en foodbedrijven; denk bijvoorbeeld aan melk en kaas. Ook activiteiten als bouwen, heien en kraanwerk vind je hier veel.”

FOCUS OP KWALITEIT

Ondernemers in Vijfheerenlanden zijn vaak doeners. “Ze weten van aanpakken, de handen gaan uit de mouwen. Die mentaliteit zorgt ervoor dat bedrijven zich ontwikkelen en groeien.” Daarbij pleit Van Maanen voor een focus op kwaliteit. “Dat zorgt voor stabiliteit en continuïteit. Bijkomend voordeel is dat daardoor vaak minder ruimtebeslag nodig is. Mooi actueel voorbeeld is Resort Lexmond waarbij een camping gedeeltelijk is getransformeerd tot luxe vakantiepark. Deze investering in kwaliteit op een unieke plek getuigt van lef en ondernemerschap.”

VERBONDEN MET EIGEN KERN

Vijfheerenlanden is een jonge gemeente. “Onze ondernemers voelen zich vooral verbonden met de directe omgeving, met de leef- en werkgemeenschap in de eigen kern. Begrijpelijkerwijs ligt daar hun primaire interesse. Overkoepelend kijken ondernemers en gemeente samen naar gezamenlijke thema’s en belangen. Ook organiseren we regelmatig bijeenkomsten voor alle

bedrijven, zoals eerder bij Miele en Helsdingen. Verder zie je dat lokale ondernemersverenigingen soms elkaars leden uitnodigen. Ook wordt nagedacht over de meerwaarde van een overkoepelende bedrijvenkring.”

LANGGEKOESTERDE WENS

Wat ziet de wethouder als belangrijkste aandachtsvelden voor bedrijven in zijn gemeente? “Personeelstekort en bereikbaarheid zijn dé actuele thema’s. Beide onderwerpen hebben zeker raakvlakken. Een goede bereikbaarheid is immers belangrijk voor de aantrekkingskracht van werkgevers op de arbeidsmarkt. Daarom is een rechtstreekse busverbinding van het Vianese bedrijventerrein Gaasperwaard met station Utrecht Centraal een langgekoesterde wens.”

INCOMPLEET KLAVERBLAD

Datzelfde geldt voor twee cruciale infrastructuurele maatregelen: de verbreding van de A27 tussen Houten en Hooipolder en het vervolmaken van klaverblad Everdingen. “Daar ontbreekt nog altijd een belangrijk onderdeel waardoor auto’s vanuit het noorden vanaf de A27 de A2 richting Utrecht niet kunnen bereiken. Dit verkeer gaat nu deels door Vianen; een ongewenste situatie.” Voor de twee infraprojecten is de gemeente afhankelijk van hogere overheden. “Voor de bereikbaarheid van zowel nieuwe werklandschappen als woningbouwgebieden zijn deze voorzieningen essentieel. Gelukkig wordt die overtuiging breed gedeeld: de U10-regio, gemeente Utrecht en de provincie steunen onze lobby.”

SCHAKEN OP TWEE BORDEN

De wethouder constateert een aanzienlijke ruimtevraag bij bedrijven in zijn gemeente. “Daartoe schaken wij op twee borden: uitbreiding en revitalisering van bestaande bedrijventerreinen. Na dertig, veertig jaar zijn die toe aan herontwikkeling. Zo’n traject biedt kansen voor een intensiever ruimtegebruik. Dat vereist een samenspel tussen ondernemers, gemeente en de provincie. Die roept nadrukkelijk op tot meer intensivering. Dat onderschrijf ik, maar daarbij hebben gemeenten wel behoefte aan duidelijke en ruimere kaders. Ook financiële ondersteuning is onmisbaar. Een organisatie als de Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht (OMU) heeft zeker impact, ook met projecten in Vijfheerenlanden. Maar voor de aanpak van complete gebieden is meer nodig. Ook verplaatsing van bedrijven biedt kansen, zeker als die zich in of vlakbij woongebieden bevinden. Lukt het om voor dergelijke ondernemingen een andere plek te vinden dan kan dat prachtige nieuwe woningbouwlocaties opleveren. Economische en maatschappelijke belangen gaan zo hand in hand.”

VERTRAGING DOOR NETCONGESTIE

Als het gaat om aanvullende ruimte voor bedrijvigheid is de uitbreiding van bedrijventerrein Meerkerk actueel. “De vraag overtreft hier het aanbod. Daarom zijn we als college blij met het gemeenteraadsbesluit dat hoger gebouwd mag worden in dit gebied. Hierdoor is er plek voor meer bedrijven.”





Rechtstreekse busverbinding van het Vianese bedrijventerrein Gaasperwaard met Utrecht Centraal is een langgekoesterde wens (foto: Shutterstock/Allard One).

nu al in gesprek met collega-wethouders over bedrijven met een ruimtebehoefte die zouden passen in Gaasperwaard III én die bereid zijn om een energiesamenwerking aan te gaan.”

COMPLEXE PUZZEL

Ook bij de verdeling van de ruimte op Gaasperwaard III wacht de gemeente een complexe puzzel. “Uitgangspunt van de provincie is voornamelijk dat kavels maximaal 5 hectare mogen omvatten. Er zijn echter bedrijven in Vijfheerenlanden die aanzienlijk meer oppervlakte nodig hebben,” aldus de wethouder. “Daarom ga ik graag met de provincie in gesprek om meer maatwerk te kunnen bieden, bijvoorbeeld door intensivering van de bebouwing. Faciliteer je bedrijven met een ruimte-vraag niet dan stagneert hun ontwikkeling of vertrekken ze uit de gemeente. Dat gaat ten koste van de lokale werkgelegenheid.”

GEMEENTERAAD AAN ZET

De provincie Utrecht bepaalde dat Gaasperwaard III vanaf 2030 ontwikkeld mag worden. “De voorbereidingen zijn in volle gang. Er is een ruimtelijke concept-visie opgesteld waarop reacties mogelijk zijn. Aan de hand daarvan spreekt de gemeenteraad van Vijfheerenlanden zich uit over de voortgang. Naar verwachting komt er voor het zomerreces een go/no-go. Belangrijk bij de afweging van de raad zal zeker het perspectief zijn op een adequate ontsluiting van het gebied, met verbreding van de A27 en de voltooiing van klaverblad Everdingen.”

Op dit moment lopen gesprekken met geïnteresseerde partijen. “Bij de concretisering en het tijdsplan hebben we nadrukkelijk te maken met netcongestie. Teruglevering van opgewekte energie is nog wel mogelijk in Vijfheerenlanden maar de levering van stroom is beperkt. Als bedrijven pas in 2030 kunnen beschikken over de gewenste aansluiting vraagt het andere creativiteit en oplossingen.”

En daarbuiten, want Gaasperwaard III zoals het nieuwe terrein formeel heet, heeft een regionale functie. “Vijfheerenlanden is een van de weinige gemeenten die ruimte kunnen bieden aan bedrijven van buiten. Dit zorgt ervoor dat er meer kandidaten zijn voor kansrijke combinaties van offgrid-netwerken. Daarom ben ik

OFFGRID-NETWERKEN

Door de netcongestie is een andere benadering nodig bij nieuwe werklandschappen, benadrukt Van Maanen. “Met een stuk grond zonder voldoende stroom kunnen ondernemers niets. Daarom ligt de sleutel bij samenwerking. Neem de uitbreiding van Gaasperwaard III in Vianen. Bij een aanzienlijk deel van dit gebied zou je toe moeten naar groepen bedrijven die samen hun energieverbruik, -opwek en -opslag op elkaar afstemmen én verbinden. Zo ontstaat een off-grid-netwerk en is uitbreiding mogelijk zonder een beroep te doen op het energienet.”

Het vergt lef om zo’n stap te zetten. “Bedrijven lopen immers samen risico’s. Ook technisch zijn er de nodige hobbels. Mocht een groep bedrijven alleen voor teruglevering een netaansluiting nodig hebben, zijn ze formeel niet meer off-grid. Daardoor gelden strenge regels die een belemmering vormen bij het creëren van een gezamenlijk netwerk.”

REGIONALE FUNCTIE

De huidige situatie vraagt om denken in mogelijkheden in plaats van in belemmeringen. “We moeten kijken naar hoe iets wél kan; drie keer rechts is ook links. Want offgrid-samenwerking is voornamelijk de enige manier om substantieel meer ruimte te creëren voor bedrijvigheid in deze gemeente.”



Wethouder Ton van Maanen: “Offgrid-samenwerking is voornamelijk de enige manier om substantieel meer ruimte te creëren voor bedrijvigheid.”

NIEUW!

carwash &co

ONBEPERKT

Altijd een schone auto
vanaf € 34,- p/m



AANVRAGEN
ABONNEMENT
OF VIA
WWW.CARWASHCO.NL

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS
+ INTERIEURSERVICE

€ 57,50
p/m

Let op: Alleen in
vestiging Ede!

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS

€ 39,-
p/m

ONBEPERKT

👍 MEEST GEKOZEN

Programma 2

€ 34,-
p/m

TWEE KEER WASSEN = VOORDEEL!

Vestiging Ede
Celsiusstraat 6

Vestiging Veenendaal
Kernreactorstraat 2

Vestiging Doetinchem
Havenstraat 19

Spelregels:

- Voor een vast bedrag onbepert wassen, maar maximaal 1 x per dag
- Je mag jouw auto wassen in alle Carwash & Co vestigingen
- Het abonnement is kenteken gebonden
- Maximaal 1 x per maand kenteken van auto wijzigen, maximaal 3 x per kalenderjaar
- Geen zorgen, 1 maand opzegtermijn
- Betaling via automatische incasso
- Abonnement niet beschikbaar voor autobedrijven of taxi's (groene en blauwe kentekenplaat)
- Lees de uitgebreide voorwaarden op: www.carwashco.nl

Of maak gebruik van ons voordeelprogramma

Schrijf je in, en ontvang als eerste kortingsacties.
Bovendien ontvang je direct € 6,- korting!





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.knvn.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 | cb.soestduinen@hilton.com

soestduinen.hilton.com



MR BLACK AND THE WHITE OX

Vleutensevaart 100 | 3532 AD Utrecht

T 030 30 79 220

E restaurant@mrblackandthewhiteox.com |

www.mrblackandthewhiteox.com



Maartje Koppen

(Business) Coach, psycholoog en
EFT in Business-expert

www.maartjekoppen.nl/podcast

MAARTJE KOPPEN IN GESPREK MET ESTHER VAN DER STORM WAT HEBBEN IKEA EN OBAMA MET ELKAAR TE MAKEN EN WAT HEB JE DAAR ALS ONDERNEMER AAN?

Wat hebben een Zweeds meubelbedrijf en een voormalige Amerikaanse president met elkaar gemeen? Eerlijk? Ik zag de overeenkomst ook niet. Maar in gesprek met Esther van der Storm, creatieve wervelwind en oprichter van Stormpunt, leerde ik hoe zowel IKEA als Obama je kunnen helpen in het ondernemerschap.

Linking pin in deze is creativiteit. En dan niet de creativiteit die maakt dat je prachtige potten bakt (artistieke creativiteit), ook niet de alledaagse creativiteit, maar de intellectuele of zakelijke creativiteit zoals Esther het noemt.

Dat het als ondernemer handig is om een creatief denker te zijn, ligt voor de hand. Maar Esthers benadering van creativiteit in haar bedrijf waar ze creatieve processen faciliteert voor organisaties, gaat nog een flink aantal stappen verder. Net zoals IKEA een revolutie teweegbracht in de manier waarop we meubels kopen en monteren, en Obama innovatieve strategieën gebruikte om zijn boodschap over te brengen, zo moedigt Esther bedrijven aan om hun vaste patronen te doorbreken en nieuwe oplossingen te ontdekken.

En ja, ook jij kunt IKEA en Obama gebruiken in je bedrijf om je creativiteit te trainen. Door het organisatieperspectief te veranderen zoals Esther uitlegt, kun je een vraagstuk of probleem vanuit een hele andere invalshoek benaderen. **“Hoe kunnen we dit op een IKEA-manier oplossen?” of “Wat zou Obama in dit geval doen?” brengt je tot hele andere oplossingen dan wanneer je je alleen maar blijft afvragen hoe je probleem X, Y of Z in hemelsnaam moet fixen.**

Denk aan handleidingen met alleen maar pictogrammen, goedkope hotdogs aan het eind van je reis, een ballenbak en een duidelijk uitgestippelde route mét shortcuts – dit brengt je geheid op andere ideeën, toch?

Inderdaad, dat kun je inzetten als het gaat om innovatieve ideeën voor je aanbod, om in te spelen op ontwikkelingen in de markt en koploper te blijven. Maar kijk ook eens naar je interne processen en dingen die daar spelen. **Hoe kun je zorgen dat iedereen gewoon netjes zijn eigen koffiekopje afvast** (Herkenbaar issue? Luister dan even naar aflevering 16 van de podcast “Ondernemers in het MKB – over groei pijnen en andere uitdagingen” voor creatieve suggesties van Esther)? Of hoe kun je nog veel meer dan nu het DNA van je bedrijf voelbaar laten zijn in je sollicitatieprocedure?

Ik daag je uit om eens kritisch te kijken naar de vraagstukken die er nu liggen in je organisatie, of zouden moeten liggen, en hoe creativiteit daarin een middel kan zijn om tot een waardevollere oplossing te komen. Ik ben heel benieuwd welke organisatie of welk beroemd persoon jij kiest om je organisatieperspectief te veranderen.

Nog wat meer creativiteitstraining nodig? Esther schreef onlangs het boek “Creativiteit komt niet uit een boekje” met tal van creatieve oefeningen. Van de bananenschil oefening, ideeënseks en stakeholdersmap tot ‘spelen’ met ideeën door middel van legosteentjes: in dit boek ga je ermee aan de slag.

Creativiteit is niet alleen een vaardigheid, het is een mindset die je bedrijf kan transformeren. **Begin vandaag nog met het trainen van die creatieve spier.**

PRIORITERING EN SAMENWERKING MOETEN IMPACT NETCONGESTIE BEPERKEN

“HET PROBLEEM IS ACUUT; ER IS NU ACTIE NODIG”

Duizenden bedrijven en projecten staan op de wachtlijst voor een nieuwe elektriciteitsaansluiting. Ook krijgen afnemers niet altijd de gewenste capaciteit. De noodzakelijke netverzwarende maatregelen gaan nog jaren duren. Door samen te werken, kunnen bewoners van bedrijventerreinen de impact van de netcongestie beperken en vaart houden bij de energietransitie. Het aantal best practices neemt toe. “Toch blijft het altijd maatwerk.”



Oene Venema: “Er is wel een uniforme aanpak maar geen uniforme oplossing.”

De impact van de netcongestie is groot. Er is geen of onvoldoende stroom beschikbaar, opgewekte duurzame energie kan lang niet altijd worden teruggeleverd. Daardoor stagneren ontwikkelingen en kloppen businesscases niet meer.

PRIORITERINGSKADER

Op tal van manieren wordt getracht de situatie beheersbaar te houden. De Autoriteit Consument en Markt (ACM) speelt daarbij een belangrijke rol, als toezichthouder die de grenzen bepaalt waarbinnen netbeheerders opereren. Eerder stelde de ACM een zogenaamd prioriteringskader vast. Op grond daarvan moeten netbeheerders aansluitingen met een maatschappelijk belang voorrang geven. Denk aan gezondheid, veiligheid en basisvoorzieningen als openbaar vervoer, waterbeheer en woningbouw. Nu geldt nog het principe van wie het eerst komt, het eerst maalt. Ook projecten die het net ontlasten – zo-

genaamde congestieverzachtters – zullen voorrang krijgen bij toekenning van een aansluiting.

WORTEL EN STOK

Netbeheerders moeten de prioritering per 1 oktober 2024 verplicht toepassen. Het draagvlak voor deze ACM-maatregel is groot. Dat geldt echter niet voor al haar voornemens. Om ruimte te creëren voor nieuwe aansluitingen, kunnen bedrijven op dit moment tegen een vergoeding vrijwillig stroomcapaciteit afstaan. Veel animo is hier niet voor. Daarom kiest de ACM nu voor een andere aanpak: de stok in plaats van een wortel.

VERPLICHT AFSTAAN

Als het aan de toezichthouder ligt, worden grote bedrijven verplicht om stroomcapaciteit af te staan op momenten dat huishoudens en organisaties veel elektriciteit gebruiken. Ook moeten netbeheerders controleren of grootver-

SAMENSPEL OP GEBOUWNIVEAU

Niet alleen op bedrijventerreinen, ook in gebouwen helpen samenhangende maatregelen om netruimte maximaal te benutten. Ledverlichting en het beter inregelen van installaties dringen het energieverbruik terug. Dynamische oplaadvoorzieningen voorkomen overbelasting en stemmen vermogen, opgewekte energie en tarieven op elkaar af. Met een accusysteem kan opgewekte groene energie die niet gebruikt wordt of waarbij teruglevering ongewenst is, tijdelijk worden opgeslagen. Accuopslag maakt het ook mogelijk te profiteren van dynamische contracten. Dat kan door energie af te nemen die goedkoop of zelfs gratis is en deze later in te zetten.

Foto Shutterstock/Sander van der Werf

bruikers alle gecontracteerde capaciteit ook daadwerkelijk inzetten. Is dat niet het geval dan kan de netbeheerder het contract terugschroeven. Zo ontstaat meer netruimte.

Tegen de beoogde maatregel van de ACM is bezwaar mogelijk. En dat zal er hoogstwaarschijnlijk komen, want de weerstand tegen het verplicht afstaan van capaciteit is groot. Dat bleek eerder toen demissionair klimaatminister Rob Jetten de verplichting opperde als mogelijke oplossing.

BLIJVEN ONDERNEMEN

Gegarandeerde beschikbaarheid van stroom is cruciaal voor het bedrijfsleven. De zekerheid om te kunnen blijven ondernemen is ook een belangrijke drijfveer om zelf het heft in handen te nemen. Als verschillende gebruikers op een terrein hun energieaansluitingen verbinden, kunnen ze elkaars netruimte benutten. Ook opwek door zon of wind kan collectief worden ingezet. Bedrijven

beperken zo de gevolgen van netcongestie en besparen samen geld.

GEEN ONNODIG GRAAFWERK

Dat deze collectieve aanpak een grote vlucht neemt, kan Oene Venema beamen. In 2020 vroeg de gemeente Ermelo zijn adviesbureau ERNON om onderzoek te doen naar de benodigde energie-infrastructuur op een bedrijventerrein. "Drijfveer was vooral om onnodig graafwerk in de toekomst te voorkomen. Daarvoor was inzicht nodig in de verwachtingen rond energieverbruik en -opwek. Met deze informatie kon Ermelo een toekomstbestendig terrein inrichten."

VAN ZES NAAR ZESTIG

Een presentatie triggerde buurgemeenten om een vergelijkbaar traject te starten. "Dit was het begin van Bedrijventerreinaanpak.nl. In 2021 zijn zes gebieden begeleid, in mei 2024 staat de teller al op zestig. De behoefte aan

ondersteuning is groot, met de netcongestie als steeds urgentere aanleiding."

De tijd dringt, benadrukt Venema. "Soms heb ik de indruk dat overheden nog altijd niet inzien wat de gevolgen zijn voor ondernemers. Die kunnen machines niet aanzetten, hun bedrijfsproces wordt verstoord. Daarom zijn ze niet geholpen met weer een pilot of proeftuin. Het probleem is acuut; er is nu actie nodig. Experimenteren is daarbij het motto."

EERST INZICHT

Als ondernemers in een gebied samen met de energietransitie aan de slag gaan, is inzicht een noodzakelijke eerste stap. "Hoe zien de energiecontracten eruit? Wie loopt tegen grenzen aan, waar is ruimte? En wat zijn de toekomstverwachtingen? Die infor-

HET AANTAL BEST PRACTICES NEEMT TOE

matie vormt de basis voor verdere stappen: samenwerkingsvorm, infrastructuur, automatisering, vergunningen en subsidies." Bij het eerste bedrijventerrein kostte het proces meerdere jaren. "Nu is er veel ervaring en is zo'n driekwart jaar vaak haalbaar."

ALTIJD MAATWERK

Al neemt het aantal best practices toe, het blijft altijd maatwerk. "Er is wel een uniforme aanpak maar geen uniforme oplossing. Wat nodig en mogelijk is, verschilt sterk per gebied. Soms blijkt dat bedrijven in de toekomst samen maar 6% meer energie nodig hebben, terwijl dat elders 180% is. En voor grote industriële bedrijven blijft gas voorlopig een onmisbare energiebron." In de praktijk gaat het vaak om een mix van kortetermijnoplossingen en structurele maatregelen. "Zo is er een busmaatschap die 's nachts oplaadt op de energieaansluiting van de buurman die alleen overdag stroom gebruikt. Een pragmatische oplossing waarmee je ruimte creëert voor maatregelen die meer tijd kosten."

VERDIENMODEL

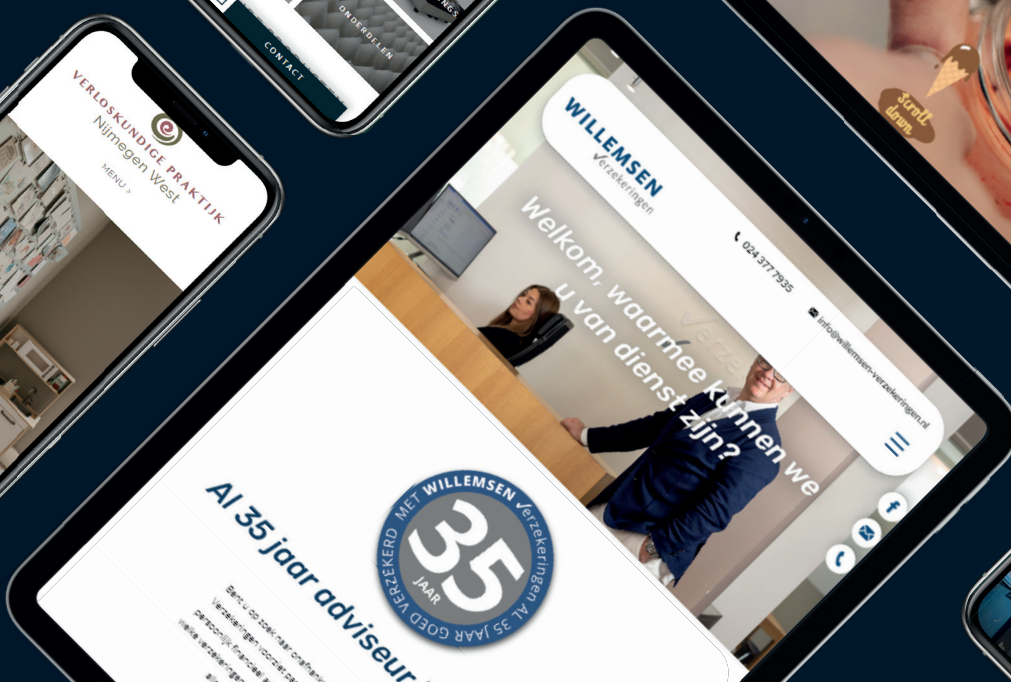
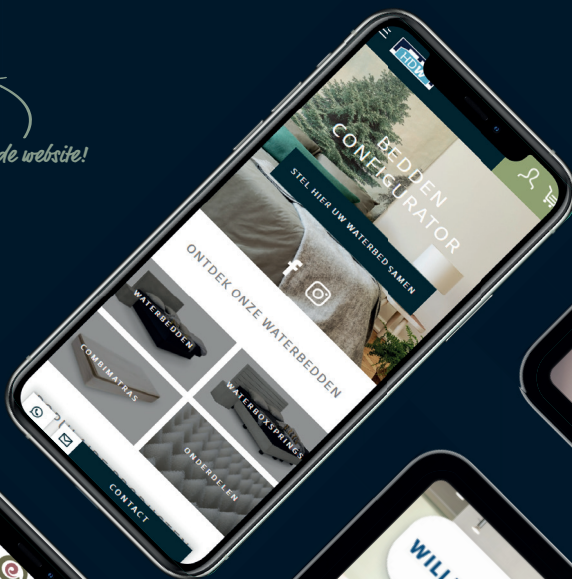
Voor bedrijven is energiezekerheid het allerbelangrijkst. "Maar er is zeker ook een verdienmodel; energiebesparing en CO₂-reductie leveren geld op," weet Venema. "Door dit in een gebied collectief aan te pakken, neemt het rendement toe. Een klein deel van die meeropbrengst kan worden ingezet voor de benodigde organisatie en projectondersteuning. Ook ontstaat vaak ruimte om te investeren in vergroening en biodiversiteit."

» Toe aan een nieuwe website?

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!





Eric van der Voort en Koen Smit

STUDENTEN HU BRENGEN DIGITALE TWEELING VAN UTRECHT TOT LEVEN

Binnen de lectoraten van Hogeschool Utrecht (HU) wordt veel toegepast wetenschappelijk onderzoek gedaan. Bijvoorbeeld binnen het Digital Twins Lab, dat in 2020 samen met de provincie Utrecht is opgericht. In het lab onderzoeken studenten onder meer hoe de provincie digital twin-technologie kan inzetten om tot duurzame besluitvorming rondom gebiedsontwikkeling te komen.

Bij gebiedsontwikkeling weegt de provincie vrijwel altijd verschillende opties af, maar dit gebeurt nog regelmatig met op zichzelf staande documenten of een printje met tekeningen erop. Dit kan resulteren in een statisch en onvolledig beeld van de impact van een plan. Koen Smit, coördinator Digital Twin Lab: "De digital twin-technologie verbetert dat proces enorm. Je kunt het betreffende gebied in 3D bekijken en de status quo in cijfers uitdrukken: luchtkwaliteit, geluidshinder, reukoverlast, leefbaarheid, grondwater en allerlei andere variabelen. Vervolgens kun je elke optie voor gebiedsontwikkeling digitaal simuleren en aflezen welke waarden dat oplevert."

Rob Peters van de Provincie Utrecht vult aan: "Wat we concreet gemaakt hebben, is een digitale versie van de toekomstige Cartesius-woonwijk waarin alle data zichtbaar worden: fijnstof, stikstof, verkeersstromen, hittestress en hoe die elkaar beïnvloeden."

VERSNIPPERING TEGENGAAN

De realiteit van een digital twin brengt ook uitdagingen met zich mee. Koen Smit legt uit: "Diverse gemeenten in de Utrechtse regio bouwen al een poosje aan hun eigen twin. Het digitale landschap raakt versnipperd. Daarnaast heeft ook het waterschap een hoop data beschikbaar, net zoals het Kabels en Leidingen Informatie Centrum (KLIC) van het Kadaster. En er bevinden zich steeds meer sensoren in de openbare ruimte. Al die data worden op hun eigen plek door hun eigen eigenaar verwerkt. Om de versnippering tegen te gaan, werken HU-studenten in het Digital Twins Lab HU aan een technische verbinding van al deze databronnen."

DATA-SNAPSHOT

Naast de technische uitdagingen zijn er ook juridische en ethische overwegingen. "Omdat de situatie in de digital twin continu verandert, is het lastig beslissingen uit het verleden juridisch te verantwoorden. Je wilt kunnen aantonen op basis van welke gegevens een bepaalde keuze is gemaakt. HU-studenten buigen zich nu over dat vraagstuk. Ze willen het mogelijk maken om van een gebied een data-snapshot te bevroren en te exporteren," aldus Smit.

DRIE LECTORATEN

Rob Peters: "Een van de redenen waarom prototyping voor ons zo veel makkelijker gaat met een hogeschool dan bijvoorbeeld met een commercieel bureau, is dat als je vijf studenten rond de tafel zet, ze de tools pakken die ze kunnen krijgen en net zolang doorgaan tot het werkt. Bovendien zijn er drie lectoraten bij dit project betrokken in de deelgebieden bouw, gezondheid en ICT. Die werelden moeten met elkaar praten en elkaar niet als concurrent zien. De hogeschool is een prima plek om die werelden bij elkaar te brengen."

HOGER PLAN

Nieuwsgierig geworden? Je kunt de Utrechtse digital twin zelf bekijken op 3d.utrecht.nl. Met de inzet van de getalenteerde studenten van de HU is Utrecht goed op weg om een voorbeeld te worden van hoe technologie en creativiteit gebiedsontwikkeling naar een hoger plan kunnen tillen.

Meer weten over samenwerken met de HU? Neem dan contact op met partnermanager Eric van der Voort (eric.vandervoort@hu.nl).

Tekst: Imke Emons Fotografie: Klik-Klak



**INTERESSANTE FEITEN
OVER ADDY VAN DEN
KROMMENACKER:**

1. Addy van den Krommenacker heeft niet alleen bekende Nederlanders gekleed, maar ook leden van de koninklijke familie, waaronder prinses Margriet en prinses Irene.
2. Addy heeft ook internationale erkenning gekregen. Hij won diverse prestigieuze modeprijzen, waaronder de World of Fashion Award. Zijn creaties zijn te bewonderen op mode-evenementen over de hele wereld.
3. Naast couture en bruidsmode heeft Addy een ready-to-wear lijn.
4. Addy is betrokken bij verschillende liefdadigheidsinitiatieven. De mode-ontwerper heeft onder andere al diverse mailen een jurk ter beschikking gesteld die werd geveild, waarbij de opbrengsten naar een goed doel gingen.

INTERVIEW MET MODEONTWERPER ADDY VAN DEN KROMMENACKER

PASSIE, ONDERNEMERSCHAP EN EXCLUSIVITEIT

In het pittoreske Grave schittert de boetiek van Addy van den Krommenacker aan de Maas. Met zijn adembenemende couture en zijn verfijnde ready-to-wear collectie laat hij iedere vrouw stralen. Zijn ontwerpen zijn ware kunstwerken die de pracht van elk moment vastleggen.

Van koninklijke leden tot geliefde beroemdheden; Addy van den Krommenacker omarmt de dromen van al zijn klanten en weeft ze samen tot verbluffende realiteit. Met elke steek, elke plooi en elke fonkeling, brengt hij glamour in binnen- en buitenland tot leven. Met zijn bevologenheid, ondernemerschap en oog voor trends blijft Addy van den Krommenacker een iconisch figuur in de mode-industrie en weet hij keer op keer te verrassen met zijn creaties.

ONDERNEMERSCHAP

Hoe lang blijf je zo bekend en actief in de mode-industrie? “Ik denk dat mijn drive voortkomt uit bevologenheid en passie voor wat ik doe”, vertelt Addy. “Het is ook een kwestie van actief blijven, doorzetten en vooral genieten van wat ik doe. Ik heb altijd een enorme drive gehad om te creëren en mezelf te blijven vernieuwen. Daarnaast is ondernemerschap een belangrijk aspect van mijn werk. Als ontwerper ben ik ook een ondernemer. Ik moet bij de tijd blijven en anticiperen op wat de markt vraagt. Ik ben bijvoorbeeld een van de eerste ontwerpers die actief was op sociale media, wat nu een belangrijk onderdeel van mijn marketingstrategie is geworden. Ook heb ik naast mijn couturelijn een ready-to-wear collectie, wat veel mensen niet weten.”

BETROKKENHEID

Op de vraag wat Addy zelf denkt dat hem onderscheidt van andere ontwerpers, antwoordt hij dat zijn betrokkenheid bij marketing en showbizz hem echt helpt. “Het is een hobby van me die toevallig goed van pas komt in mijn werk. Mensen associëren mijn naam met exclusiviteit, en dat is iets waar ik trots op ben.”

ADVIES

Addy verzorgde tijdens het Women & Business event op maandag 15 april een spectaculaire mode-show voor een publiek van 120 gepassioneerde zakenvrouwen en business professionals. Heeft hij een zelf een krachtig advies dat hij zou willen delen met vrouwelijke ondernemers? “Zeker. Goed kleding- en stylingadvies is enorm belangrijk. Ik hoor vaak dat mensen verrast zijn dat een bepaalde outfit hen goed staat. Als ontwerper ken ik mijn collectie door en door en weet ik wat bij wie past. Ik zou zeggen: ga altijd naar een expert voor advies. Het accentueren van het mooie in jezelf is essentieel.”

B
Women & Business
FOTOGRAFIE © KLIKKLAK.NU



Kim Smits

UWV EURES
 Stadsplateau 1 Utrecht (Stadskantoor)
 06 46 20 16 82
 kim.smits@uwv.nl
 www.werk.nl/eures

EURES staat voor European Employment Services, een non-commerciële organisatie die werkgevers en werkzoekenden in Europa bij elkaar brengt. Dit initiatief van de Europese Commissie is sinds 1993 actief. EURES Nederland bestaat uit zestien deelnemende publieke en private partijen waarvan UWV de grootste is.

EURES ALS PARTNER IN EUROPESE WERVING

Waarom een column in dit blad voor ondernemers en professionals uit Utrecht en omgeving? Utrecht is een internationale stad met nog veel meer potentie. Het is een aantrekkelijke en centraal gelegen stad. En steeds meer bewoners, bezoekers en werkgevers kiezen voor vestiging of uitbreiding in onze regio. Utrecht heeft een goed opgeleide beroepsbevolking en samenwerken we volop aan een groene, gezonde en slimme economie.

Toch worden ook wij in toenemende mate geconfronteerd met demografische veranderingen: een snel vergrijzende bevolking en lage geboortecijfers. Naar verwachting zullen gepensioneerden tegen 2050 ongeveer een derde van de EU-bevolking uitmaken. Dit zal uiteraard gevolgen hebben voor onder andere de ontwikkeling van ons bedrijfsleven. De vraag naar passende werknemers wordt alleen maar groter.

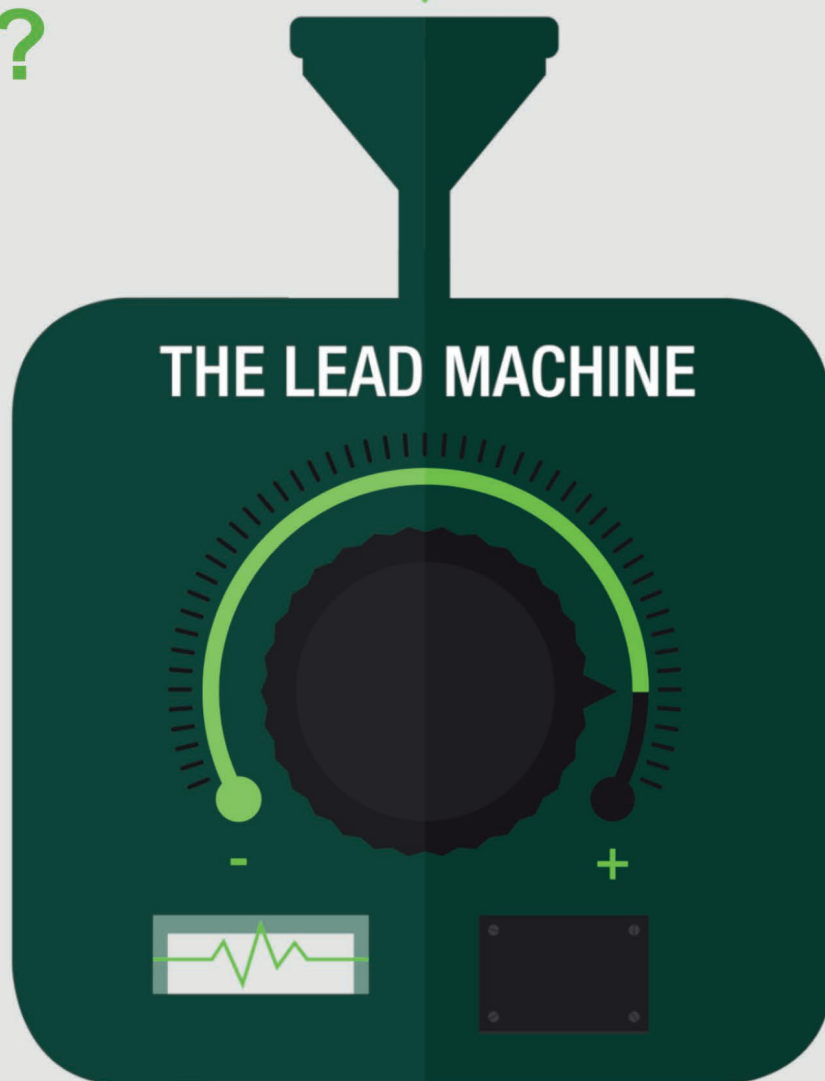
Om deze uitdagingen aan te pakken, moedigt de Europese Unie legale migratie aan. Hiermee vullen we tekorten in allerlei sectoren aan, voegen we ontbrekende vaardigheden toe en wordt de economische groei gestimuleerd.

EURES is een samenwerkingsnetwerk dat is opgezet om het vrije verkeer van werknemers tussen de 27 EU-lidstaten, Zwitserland, IJsland, Liechtenstein en Noorwegen te vergemakkelijken. In alle landen zijn er partners zoals openbare en particuliere diensten voor arbeidsvoorziening, vakbonden, werkgeversorganisaties, scholen en universiteiten.

Naast advies en verbinding zijn er ook Europese subsidies beschikbaar om ondernemers en jobzoekers uit andere landen te ondersteunen. Denk hierbij aan een relocation-vergoeding, een taalcursus of een vergoeding voor de reiskosten van een sollicitatiegesprek. Dit alles is maatwerk en ook daarin ondersteunt EURES graag.

Voor ondernemers en HR-professionals ben ik aanspreekpunt in de regio Utrecht. Wanneer er plannen zijn voor Europese werving of een toekomstvisie voor uw organisatie wordt bepaald, ben ik graag van dienst om u in het netwerk te introduceren. Uiteraard is EURES Nederland ook beschikbaar voor het verstrekken van specifieke informatie over landen en/of sectoren. De dienstverlening is kosteloos. Stimulatie van arbeidsmigratie is ons eerste doel.

Nieuwe droomklanten vinden?

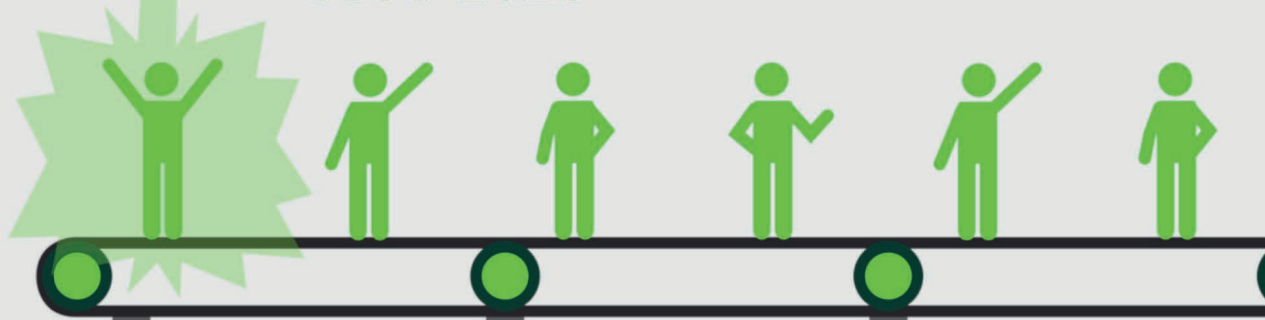


Ontvang gratis de 25
beste leads voor uw organisatie!

 DATA-collectief

aanmelden.datacollectief.nl
0800-2028

Meer info:



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.

REGEL 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






WOIJSEHOF
uw zakelijke beleving op maat!

VERGADEREN
ONTMOETEN
INSPIREREN
SPARREN
TRAINEN



www.woijsehof.nl
Herpen, Noord-Brabant

**LANDELIJKE & EXCLUSIEVE
VERGADERLOCATIE**

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 E info@balmedia.com

 **BalMedia**



GERALDINE SEPTER
CEO The LiveLab Company

www.thelivelabcompany.nl

FUSIE OF RUZIE?

Het samensmelten van bedrijven is zelden een naadloos proces. Medewerkers voelen zich soms overvallen door de fusie, de verandering van wellicht de naam en het feit dat ze hier zelf geen inspraak in hadden. Het is menselijk om daarvan te balen, nietwaar? Zou jij niet ook gefrustreerd zijn? Het is dan ook cruciaal om je af te vragen: Zijn de medewerkers voldoende betrokken bij de visie en de redenen achter dit hele gebeuren? Laten we eerlijk zijn, het is niet realistisch om te verwachten dat iedereen meteen enthousiast is over dit nieuwe hoofdstuk.

Transparantie is essentieel, ik neem je mee in een aantal onderdelen:

Vertel het verhaal achter de fusie of overname, leg uit waarom deze stap wordt gezet en benoem eerlijk de te verwachten gevolgen. Directie en management aarzelt soms om openlijk te communiceren over de mogelijke consequenties uit angst dat dit de motivatie van de medewerkers ondermijnt of omdat ze zelf nog niet volledig overtuigd zijn van de keuze.

Als directieteam is het cruciaal om eerst onderling op één lijn te zitten, om vervolgens met een eenduidige boodschap naar buiten te treden. Kies daarbij de persoon uit in het directieteam die het best is in communicatie en neem hier voldoende tijd voor. Samen gaan jullie deze uitdaging aan!

Leiderschap omvat ook kwetsbaarheid. Je kunt de boodschap doelgericht en overtuigend overbrengen, maar tegelijkertijd benoemen dat het een spannende tijd is en dat nog niet alle antwoorden voorhanden zijn. Betrek de medewerkers, zij zijn immers degenen die als geen ander weten wat er op de werkvloer speelt.

Directeuren of managers vergissen zich soms als ze aan een nieuwe taak beginnen. "Er zal voorlopig niets veranderen, we willen eerst observeren..." Dat is echter een misvatting. Je bent niet gekomen om stage te lopen; je bent de leider van dit bedrijf of team. Wees eerlijk, respectvol en bovenal transparant in je communicatie. Transparantie maakt je als leider sterk.

Door als directieteam de toon te zetten en samen te bouwen aan een toekomstbestendige organisatie, creëer je een stevige basis voor succes. Bij The LiveLab Company zijn we experts in het begeleiden van fusieprocessen, begeleiding van directie en management bij Buy en Build strategieën en het ontwikkelen van effectief leiderschap.

In de dynamische wereld van vandaag is effectieve communicatie de sleutel tot succes voor elk team, of het nu gaat om een bedrijf, een non-profitorganisatie of een sportteam. Bij The LiveLab Company bouwen we in ons op maat gemaakte trajecten op de pijlers van Visie, Structuur, Cultuur en Leiderschap. We begeleiden ondernemers, directies en bestuurders om hun visie helder te kunnen communiceren, met als doel een succesvol en toekomstbestendig team wat gaat voor resultaat.

Samen eens sparren over jouw interne organisatie? Bezoek onze website of mail voor het maken van een afspraak info@thelivelabcompany.nl



Women & Business

Terugblik Women & Business Event

Kennis, inspiratie en een spetterende modeshow

Op maandag 15 april vond in Parc Broekhuizen de allereerste editie van het Women & Business event plaats. Diverse vrouwelijke ondernemers verzorgden inspiratieve kennissessies en workshops voor ruim 120 business professionals. De modeshow van couturier Addy van den Krommenacker vormde een spectaculair intermezzo tijdens deze geslaagde dag!





A group of women are networking and talking in a bar setting. One woman is wearing a white top with a 'WB' logo.



Women & Business
powered by:

BWNL
NL GROEIT
PARC BROEKHUIZEN
ADDY VAN DEN
KROMMENACKER
ZO! EVENTS
GERALDINE SEPTER
MAARTJE KOPPEN

JAMIE MANSVELD
VIVIENNE VAN
EIJKELENBORG
NATHALIE KROM
MARIEKE DE ROOIJ
MARJOLEIN BONGERS
MARJOLEIN BERENDSEN



PAUL OVERWATER VAN MKB ADVIES PARTNERS

DE OVERNAMEPRIJS IS VOOR VEEL ONDERNEMERS NIET HET BELANGRIJKSTE

Een geslaagde bedrijfsovername begint met de juiste cijfers. Maar de zachtelijke, menselijke factor is voor dat welslagen net zo belangrijk, waarschuwt Paul Overwater, senior-adviseur bij MKB Advies Partners. Dat geldt overigens ook voor bedrijfsfinanciering, een andere dienst waarbij begeleiding door een specialist hét verschil kan maken.

Voor een succesvolle deal moet ook de timing kloppen. Momenteel zijn de tijden, gezien vanuit het verkopersperspectief, gunstig. Overwater: "Er is veel geld en de rente is relatief aantrekkelijk. Het is dan ook geen toeval dat in verschillende branches momenteel een ware consolidatieslag gaande is." Dat dit voor verkopers een goed verkoopmoment is, hangt bo-

vendien samen met verschillende maatschappelijke transitie en uitdagingen waarvoor het bedrijfsleven zich gesteld ziet. "Ondernemers kampen onder meer met een krappe arbeidsmarkt en met investeringen die door wet- en regelgeving worden afgedwongen. Denk bijvoorbeeld aan de elektrificatie van bedrijfsparken. Veel ondernemers zullen simpelweg

moeten elektrificeren om over een paar jaar überhaupt nog stadscentra binnen te komen waar zero emissie zones gelden. Dergelijke zaken kunnen precies het duwtje geven om het eigen bedrijf in de etalage te willen zetten.”

WIL DE ECHTE SPECIALIST OPSTAAN?

Kopers blijken veelal strategische spelers die daarom op zoek zijn naar interessante overnames. Dat kan bijvoorbeeld een concullega zijn of een grote investeringsmaatschappij die al een flinke participatie heeft, en alles daartussenin. “Ondernemers die aan hen willen verkopen en van zulke marktkansen willen profiteren, worden door ons ontzorgd. Men realiseert zich dat je een bedrijfsverkoop vaak, maar eens in je leven doet en dat zo’n grote, complexe deal absoluut specialistische ondersteuning nodig heeft.”

Voor goede voorlichting gaan opdrachtgevers daarom in dialoog met specialisten als Overwater. Veel ondernemers realiseren zich dat je zorgvuldig moet zijn in je keuze van een dienstverlener. Want zoals een huisarts geen specialist is, geldt dat ook voor de accountant. Toch? “Niets ten nadele van deze beroepsgroep, die heeft absoluut zijn belang,” reageert Overwater, “maar nauw luisterende processen zoals bedrijfsovernames en het aanvragen van bedrijfsfinanciering op maat zijn een andere tak van sport.”

GEEN OPVOLGERS BINNEN DE FAMILIE

Om de oriënterende en voorbereidende fase op de verkoop goed in te vullen is het voor Overwater zaak de wensen en motieven van zijn opdrachtgever goed in beeld te krijgen. “Sommige ondernemers hebben alles gegeven en zien het, zelfs bij gunstige toekomstperspectieven, niet meer zitten om door te gaan. Ook komt het voor dat een ondernemer in alle nuchterheid ziet dat zijn bedrijf voor de toekomst vraagt om een nieuw type ondernemer. Vaak ook zie je dat die opvolger niet gevonden wordt binnen de familie omdat kinderen andere ambities hebben of simpelweg de capaciteiten missen om het bedrijf verder te brengen. Opvolging binnen de familie is geen gegeven meer. Soms is de gedachte leidend dat de tijd rijp is voor verkoop en men daarom niet langer wil wachten. Een groeiend aantal opdrachtgevers verkoopt het bedrijf al ver vóór de 65ste verjaardag.”

STERKE LOYALITEITEN

Continuïteit voor zowel medewerkers als opdrachtgevers blijkt een belangrijke reden voor ondernemers om zich tot Overwater te wenden. “Die loyaliteit aan eigen mensen en aan het zakelijk netwerk is vaak heel sterk. Die belangen wil een verkoper ook echt geborgd hebben in de voorbereidende

ECONOMIE IS VOOR EEN BELANGRIJK DEEL PSYCHOLOGIE EN IT TAKES TWO TO TANGO.’

fase van de deal waarin we de zakelijke doelstellingen met elkaar op een rij zetten. En het is natuurlijk duidelijk dat continuïteit uiteindelijk ook het levenssap voor het bedrijf is. Door daar rekening mee te houden, borg je tevens het groeiperspectief van een

onderneming.” Elementen die tijdens de volgende fase van voorbereiding op de verkoop ook belangrijk zijn. De waardebeoordeling en de uiteindelijke vaststelling van de vraagprijs vragen om goede onderbouwing. Er zijn verschillende factoren die daarin een rol spelen. “Goed doorlopende omzet en winstgevendheid zijn funderend voor de waarde. Daarnaast wil je liever niet dat de vent de tent is. Als een bedrijf te persoonsafhankelijk is, drukt dat de waarde.”

TIJDIG STARTEN MET STOPPEN

Alles is op te lossen zolang je daar tijd voor reserveert, zegt Overwater halverwege het gesprek. Dat blijkt namelijk de kern van goede begeleiding naar een goede deal te zijn. “Je komt bedrijven tegen die sterk afhankelijk zijn van de eigenaar. Wij informeren dan direct naar de tijdshorizon van zo’n klant, om die tijd te gebruiken om de tent minder afhankelijk van de vent te maken. Dat kan een uitdaging zijn, maar zoals ik al zei: alles is op



te lossen. Het belangrijkste advies dat ik te geven heb, en wat je gerust ons devies mag noemen, is om tijdig te starten met stoppen. Want je moet sowieso voldoende tijd overhouden om voldoende waarde voor het bedrijf toe te voegen voordat je aan de onderhandelingen begint.”

TWO TO TANGO

Waarmee we ons bevinden in de fase van het zoeken en selecteren van kandidaten en uiteindelijk het voeren van de onderhandelingen. Op dat moment komt de chemie om de hoek kijken. Men moet elkaar liggen, zegt Overwater. “Beide partijen willen uiteindelijk een goede deal en dat geeft wrijving. Maar als je dat goed begeleidt, gaat dat ook glans geven.” Dat goede begeleiden zit voor een cruciaal deel ook in het selecteren van de juiste potentiële kopers. “Economie is voor een belangrijk deel psychologie en it takes two to tango. Dus als partijen klikken, zullen ze elkaar ook wat gunnen. Dat is smeermiddel voor een overnameproces. Daarom is de selectie van kopers zo’n belangrijk onderdeel van wat wij doen. Je moet bedenken dat vooral de zachte, mensgerichte factoren de overname kunnen maken en breken.”

OVERNAMESOM NIET ZALIGMAKEND

Bedrijfsovername is allesbehalve een comfortabele wandeling door het park, want onder het gras zitten de nodige addertjes. Een voorbeeld: veel ondernemers houden er een onvoldoende realistisch verwachtingspatroon op na. De meest gemaakte fout is dat zij de waarde van hun bedrijf overschatten.

“Daarom beginnen wij onze dienstverlening met een reële en haalbare bedrijfswaardering. Overigens is voor velen de overnamesom uiteindelijk niet eens het belangrijkste. Er spelen veel andere factoren mee, zoals verkoopvoorwaarden. Ik noemde al de bedrijfscontinuïteit voor werknemers. Maar ik maakte ook mee dat voor een ondernemer de overnamesom helemaal niet hoog hoefde te zijn zolang er maar een 15-jarig huurcontract onder zat.”

'WIJ WILLEN HET BESTE VOOR ONZE KLANTEN, WAT WIL ZEGGEN DAT WE NIET IEDERE FINANCIERINGS-AANVRAAG OOK ADVISEREN.'

Ook betalingsafspraken leggen gewicht in de schaal, vervolgt Overwater. “Het is nogal een verschil of je voor 1 miljoen verkoopt en 3 ton direct en 7 ton uitgesteld betaald krijgt, met alle risico's van dien. Óf dat je voor 7 ton verkoopt waarvan je er direct 6 ontvangt. Dat laatste raden wij uiteraard altijd aan.” Ook aan de verwachtingen van de koper wordt gedacht. “We schrijven een informatiememorandum waaruit hij zijn informatie kan halen. Daarin leggen we al een blauwdruk voor de overnamestructuur vast en vragen daar de kopers reactie op. Wijkt die af, dan

geeft dat al meteen stof tot praten en kun je beoordelen of het überhaupt zin heeft om verder te onderhandelen en vervolgens een boekenonderzoek te laten doen tot we het koopcontract kunnen opstellen en af kunnen ronden.”

GEACCREDITEERDE SERVICE

Diepgaande expertise speelt ook een cruciale rol bij het begeleiden van een financieringsaanvraag. Want snel geld uit de markt halen is makkelijk, als de klant het tenminste goed vindt om daar vervolgens 12 procent rente voor te betalen. “Maar het zal duidelijk zijn dat zo'n lening een onderneming omver kan trekken in plaats van te laten groeien. Dus ook het vinden van goede financiering die aansluit bij de ambities van de klant is een specialisme. Bovendien is de markt een potpourri van financieringsvormen en heb je soms met complexe stapelfinancieringen te maken. Je moet daarin dus thuis zijn om je mogelijkheden te kennen en alle voors en tegens daarvan te kunnen beoordelen. Wij zijn voor het begeleiden van dat proces geaccrediteerd via de Stichting MKB Financiering (SMF), een landelijke kwaliteitsnorm.”

GEDULD EN TIMING

Middels een financieringsscan bepaalt Overwater hoe klanten gefinancierd zijn en hij helpt hen daarnaast om een financieringsplan te schrijven als onderbouwing voor de aanvraag. “Naast een goed heb je ook een worstcasescenario nodig. Banken zijn namelijk risicoavers en willen exact weten welke risico's er aan een gevraagde financiering kleven. Die hangen samen met de specifieke financieringswensen van een ondernemer, de branche waarin hij werkt, zijn bedrijfsresultaten en zijn toekomstperspectieven.”

Meestal moet de lening groeien mogelijk maken. Ook daar is een reality check vaak op zijn plaats. “Je kunt ook stukgroeien. Omzet is natuurlijk leuk, maar je moet het nog wel uitvoeren en wilt daarbij dat er voldoende kwaliteit in je processen aanwezig blijft.” Nee, is ook een antwoord, besluit Overwater. “Wij willen het beste voor onze klanten, wat wil zeggen dat we niet iedere financieringsaanvraag ook adviseren. Soms zeggen we: financier nu nog niet, maar zorg eerst dat je een volgende mijlpaal in je bedrijf bereikt. Want dán kun je door en gaat financiering veel gemakkelijker. Geduld en timing zijn vaak cruciaal.”

MKB Advies Partners B.V.
085-0604700
ondernemen@mkbap.nl





Na het afronden van een studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit begon Robert Havekotte in 1992 bij Van Luin Assurantiën. Na vier jaar werd hij managing partner. Inmiddels helpt Havekotte vele Nederlandse én buitenlandse bedrijven bij hun risicomanagement en adviseert hij over verzekeringen en andere oplossingen. Binnen Nederland maar ook (ver) daarbuiten, met hulp van de internationale partners in het UNIBA-netwerk. Omdat hij te veel bedrijven tegenkomt die in het buitenland ondernemen maar zaken niet goed regelen, startte Havekotte www.internationaalverzekeren.nl.

Als het op verzekeren aankomt, kan Van Luin Assurantiën helpen. Maar als anderen hun kennis gebruiken, is dat geen probleem. Zo helpt Van Luin bedrijven hun succes te verzekeren in het buitenland.

Robert Havekotte
robert@internationaalverzekeren.nl
 06-29052077

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN VRAAGT OM INTERNATIONAAL VERZEKEREN EEN BUITENLANDSE VESTIGING STARTEN? ORGANISEER (LOKALE) VERZEKERINGEN VANUIT NEDERLAND

In de vijfde en laatste column beschrijf ik graag een uitdaging die ik helaas te vaak tegenkom. Een Nederlands bedrijf gaat een vestiging in het buitenland starten. Wij zien (ook) in onze praktijk dat bedrijven dit op drie manieren organiseren. Om de oplossing alvast (deels) te verklappen: wij adviseren bij voorkeur de derde optie!

1. WE VERZEKEREN ONZE BUITENLANDSE DOCHTER MEE OP DE NEDERLANDSE POLIS

Dit is mogelijk en wordt zeker binnen de EU (met de mogelijkheden dit in andere landen te regelen vanuit Nederland) vaker gedaan. Een aantal overwegingen:

- Lokaal vereiste dekkingen moeten lokaal verzekerd worden (ook in de EU). De kans op dubbele dekkingen of hiaten is daarmee aanwezig.
- Bij schade wordt een claim vanuit Nederland afgewikkeld. Naast taalproblemen kan ook het niet afwickelen volgens lokale gewoontes tot gedoe leiden.
- Assurantiebelasting moet ook in het buitenland betaald worden. Dat kan in veel gevallen door de verzekeraar geregeld worden, maar niet altijd.

Eigenlijk geen goede oplossing!

2. WE SLUITEN EEN LOSSE POLIS IN HET BUITENLAND

Het is het makkelijkste om de buitenlandse entiteit haar eigen verzekeringen te laten regelen. Bent u ervan af en wordt het lokaal geregeld (op basis van wat lokaal gebruikelijk is), maar:

- Er is geen coördinatie waardoor de kans op hiaten of dubbele dekkingen levensgroot is. Niemand heeft immers het totaaloverzicht.
- Wanneer u een product dat u in Nederland maakt in het buitenland verkoopt, zal bij een schade de buitenlandse polis dekking bieden. Deze verzekeraar kan echter de schade gaan verhalen en ziet het Nederlandse bedrijf als leverancier. Kans is reëel dat de Nederlandse moeder wordt aangesproken. Daarmee komt de mogelijke aansprakelijkheid via de achterdeur terug naar Nederland. Veel Nederlandse polissen sluiten aanspraken van/via dochterondernemingen uit, waardoor de schade alsnog ongedekt bij het moederbedrijf komt te liggen.

Liever niet!

3. WE ZETTEN EEN GEÏNTEGREERD INTERNATIONAAL PROGRAMMA OP

- De Nederlandse en buitenlandse polis, aan elkaar gekoppeld. Op deze polis zijn alle entiteiten verzekerd en in alle landen worden lokale polissen afgegeven.
- Nederlandse adviseur met internationale kennis en netwerk.
- Lokale ondersteuning door lokale adviseur, met schadeafwikkeling in de lokale taal op basis van in dat land gangbare voorwaarden en dekkingen.

De beste oplossing!

Een beter gevoel krijgen bij wat we doen?

Kijk op internationaalverzekeren.nl of volg ons op LinkedIn!



De trainers van Spreken voor publiek
(Foto: Piroe Photography)

VIND JE STEM BIJ SPREKEN VOOR PUBLIEK

Wanneer je binnenkomt in de trainingsruimte van Spreken voor publiek, zie je 'm direct staan. De microfoon. Op het podium, wachtend in de standaard, totdat iemand een verhaal komt vertellen. Veel mensen schrikken een beetje als ze binnenkomen. "Moet ik daar straks gaan staan?". Niet gek. Want op het podium staan, is voor iedereen spannend. Oók voor mensen die het dagelijks doen.

Spreken voor publiek is een trainings- en sprekersbureau waarin het podium centraal staat. Oprichter Huibert-Jan van Roest stond in zijn carrière in verschillende hoedanigheden voor de groep. Als debater, als stand-up-comedian én als advocaat in de rechtbank. Hij ontdekte dat je steeds weer nieuwe vaardigheden bijleert als je voor de groep staat. Dingen als verhalen vertellen, logische verbanden leggen, en publieksinteractie aangaan. Al deze vaardigheden komen aan bod in de verschillende trainingen van Spreken voor publiek, die inmiddels worden gegeven door negen trainers. Ze zijn afkomstig uit de theaterwereld, zoals cabaretier Pieter Jouke, en het bedrijfsleven, zoals leiderschapstrainer Wilfred Prins.

PATRONEN EN VOORKEUREN

In de trainingen van Spreken voor publiek gaat het al lang niet meer alleen over spreken zelf. Wanneer je het podium opstapt, worden er allerlei patronen zichtbaar. Lukt het je om jezelf stevig neer te zetten? Of kruip je liever weg? Vertel je makkelijk persoonlijke verhalen of wordt het al gauw heel technisch? Iedereen heeft zo zijn voorkeuren. Dat is helemaal niet erg – zo vinden ze bij Spreken voor publiek – maar het is wel vaak een begin voor een goed gesprek. Over de verhalen die je jezelf en anderen vertelt, over hoe je jezelf wilt neerzetten, en over waar je naartoe wilt in je persoonlijke of professionele leven.



TOOLS EN TECHNIKEN

Het trainingsbureau biedt een breed scala aan diensten aan, variërend van spreektrainingen en leiderschapsontwikkeling tot gespreksleiders voor evenementen. De missie is duidelijk: mensen helpen om met vertrouwen en overtuiging voor een publiek te spreken, ongeacht de context of het publiek. Of het nu gaat om een grote zakelijke presentatie, een belangrijk netwerkgesprek of een inspirerende toespraak, Spreken voor publiek biedt de tools en technieken die nodig zijn om succesvol te zijn.

HOLISTISCHE BENADERING

Wat Spreken voor publiek onderscheidt, is hun holistische benadering van spreken. Ze kijken niet alleen naar de technische aspecten van spreken zoals stemgebruik en lichaamstaal, maar ook naar de onderliggende psychologische en emotionele factoren die van invloed kunnen zijn op hoe iemand zich presenteert. Dit betekent dat deelnemers niet alleen leren hoe ze beter kunnen spreken, maar ook hoe ze meer zelfvertrouwen kunnen opbouwen en effectiever kunnen communiceren in alle aspecten van hun leven.

WORKSHOP IN PARC BROEKHUIZEN

Een van de hoogtepunten van Spreken voor publiek dit jaar was de workshop tijdens het evenement 'Women & Business' in Parc Broekhuizen. Deze prestigieuze locatie biedt de perfecte setting voor een inspirerende en transformerende ervaring. Dit jaar gaf spreektrainer Marieke de Rooij namens Spreken voor publiek een presentatieworkshop met de titel: 'Jij hebt wat te zeggen, zorg dat mensen luisteren'. Het doel van deze workshop was om de deelnemers te laten ervaren hoe ze hun boodschap ook echt kunnen laten aankomen bij hun publiek. De workshop bestond uit drie essentiële onderdelen: 'stemkracht en ademhaling', 'houding en lichaamstaal' en 'woordkeus en taalgebruik'.

HET PODIUM PAKKEN

In de training liet Marieke de aanwezige deelnemers ervaren hoeveel verschil het maakt wanneer je vanuit

een bewuste ademhaling en een sterke lichaamshouding spreekt. Een rustige ademhaling zorgt ervoor dat je stem wat lager en krachtiger klinkt. Een korte ademhalingsoefening voorafgaand aan het spreken maakt al een enorm verschil!

Een aantal van de vrouwelijke ondernemers in de zaal ging vervolgens het podium op. Onder leiding van Marieke namen ze hun ruimte in op het podium. Na een paar keer oefenen in het maken van een grootse entree, durfden de enthousiaste deelnemers de stap te maken om volop hun podium te pakken!

STERKER NEERZETTEN

Vervolgens deelde Marieke met de aanwezigen ervaringen over jezelf neerzetten met taalgebruik. Wie krachtige woorden in plaats van afzwakkende woorden gebruikt, slaagt er beter in om zichzelf en de organisatie sterker neer te zetten. De vraag: "noem jij je bedrijf weleens 'een bedrijfje'?" zorgde voor veel herkenning in de zaal. Een deelnemer zei na afloop: "Ik zette mijzelf en mijn bedrijf onbewust altijd net iets te laag neer. Dankzij de tips in de workshop ga ik dat vanaf nu anders doen."

PARTNER VOOR ONTWIKKELING EN GROEI

Spreken voor publiek is een groeiende onderneming in Utrecht waar je terecht kunt voor al je wensen op het gebied van spreken en ontwikkeling. De trainingen en workshops zijn ideaal voor grote missiegedreven ondernemingen die de ontwikkeling van hun mensen centraal stellen.

De impact van de trainingen van Spreken voor publiek reikt verder dan alleen de deelnemers. Het verbetert de algehele communicatie binnen organisaties, bevordert een cultuur van openheid en vertrouwen, en draagt bij aan de professionele groei van medewerkers. Dit maakt Spreken voor publiek niet alleen een waardevolle partner voor individuele ontwikkeling, maar ook voor de strategische groei van bedrijven.

Voor meer informatie over de trainingen en workshops, bezoek www.sprekenvoorpubliek.nl.



Marieke de Rooij tijdens Women & Business: "Jij hebt wat te zeggen, zorg dat mensen luisteren." (Foto: Klikklak.nu)



Tynke van den Heuvel

DE MISSIE VAN STUDIO WAE

AFVAL KRIJGT EEN NIEUWE BETEKENIS

Wat in 2017 begon in de huiskamer van Tynke van den Heuvel groeide door naar een antikraakpand in het voormalig Pieter Baan Centrum. Vorig jaar volgde de verhuizing naar een eigen gebouw met inpandige werkplaats in Bunnik. Daar is alle ruimte voor de missie van Studio Wae: de levenscyclus van afvalstromen verlengen en werkgelegenheid creëren voor iedereen.

“Ons pand is omgetoverd van auto-showroom en sportschool naar een circulair gebouwde broedplaats van ideeën en producten,” vertelt Tynke van den Heuvel. “We gebruikten daarvoor oude deuren en glas van het voormalige Decathlon-gebouw, alle houtafwerking van Buurman Utrecht, roldeuren van Marktplaats en uiteraard onze eigen circulaire bestrating voor de tuin en parkeerplaatsen.” Inmiddels is het een inspiratieplek voor circulair verbouwen en duurzaam inrichten. Hier zijn niet alleen de producten van Studio Wae te zien maar bijvoorbeeld ook duurzaam meubilair, wandafwerking, decoratie en verlichting.

POSITIEVE WAARDE

In Europa wordt jaarlijks circa 1,6 miljoen ton aan tapijttegels weggegooid of verbrand door overproductie of weeffouten. Dat moet anders, stelt Wae. “Wij vinden het belangrijk dat iedereen zich ervan bewust wordt dat afval een positieve waarde kan hebben,” zegt Van den Heuvel. “Door samen te werken met duurzame high-end tapijttegelproducenten verlengen we de levenscyclus van hun producten. Wij verwerken restmaterialen en productieafval van deze pioniers tot modulaire kleden, vloerbedekkingspatronen en akoestische wandpanelen. Daarmee krijgt afval een nieuwe betekenis.”

DUURZAME IMPACT

Per vierkante meter vloerkleed creëert Wae een impact van 64,6 kg aan CO₂-reductie en 9,24 kg aan hergebruik van grondstoffen. Per vierkante meter Cityscape-buitentegels wordt 5,7 kg aan CO₂-uitstoot en 108,08 kg aan grondstoffenwinning bespaard.

Bekijk de meest recente impactcijfers op www.studiowae.nl.





Foto: Stijn Poelstra

CREATE YOUR OWN WAE

De ontwerpen met geometrische vormen zijn een hommage aan M.C. Escher. “Wij beschikken over een voorraad van 30.000 m² in ruim 500 kleuren. Producten zijn volledig custom made. Klanten bepalen zelf kleurencombinaties, design, vorm en grootte, via een eigen moodboard of een bezoek aan onze showroom. Samen creëren we een uniek kleed of vloerbekleding. Met andere woorden: create your own Wae.”

CIRCULAIRE BESTRATING

Naast circulaire kleden en vloerbekleding heeft Studio Wae de grootste collectie duurzame sierbestrating. “Esthetisch verantwoord en voor 76% vervaardigd van hergebruikte grondstoffen. Daarmee is het de meest circulaire buitentegel van Nederland,” stelt Van den Heuvel.

De grondstoffen worden verkregen door middel van Urban Mining. Hierbij worden oude bestrating en materialen van sloopklare gebouwen in verschillende fracties gebroken en weer ingezet in het productieproces van nieuw beton. “Wae heeft de eerste circulaire waterdoorlatende tegel ontwikkeld. Die kan opgevuld worden met gras, olivijn, grind, perziksteen of beloopbare kruiden. De open structuur van de tegel maakt infiltratie en afwatering van regenwater mogelijk. Met een percentage van 40,3% is de waterdoorlatendheid zeer hoog. En meer water in de bodem zorgt voor een gezonde buitenruimte.”

TOEKOMST OPBOUWEN

Impact maken doet Studio Wae niet alleen in grondstoffenhergebruik maar ook bij haar medewerkers. “De productie van de tapijtcollectie vindt plaats in de eigen werkplaats in Bunnik. Alle medewerkers – veelal voormalig vluchtelingen – hadden een afstand tot de arbeidsmarkt. Studio Wae helpt hen met opleidingen en de dagelijkse obstakels zoals e-mails met de woningbouwvereniging en tandartsafspraken. Inmiddels is iedereen in vaste dienst. Zo geven wij onze mensen een solide basis en kunnen ze hier echt een toekomst opbouwen.”



Foto: Stijn Poelstra



STUDENTENCONSULTANTS VAN UNIPARTNERS UTRECHT

ACTUELE KENNIS EN EEN FRISSE BLIK

UniPartners Utrecht is een non-profit studentenconsultancybureau dat gelieerd is aan de Universiteit Utrecht. Het bureau voorziet professionele organisaties van academisch advies door inzet van de actuele kennis en frisse blik van studenten.

UniPartners Utrecht is onderdeel van het landelijke UniPartners-netwerk. In 1987 werd de eerste UniPartners-vestiging opgericht door studenten in Eindhoven met een tweeledig doel: enerzijds het overbrengen van actuele academische kennis naar het bedrijfsleven, anderzijds het bieden van relevante praktijkervaring aan studenten in de vorm van een bijbaan.

Door het enorme succes in Eindhoven groeide het UniPartners-netwerk uit tot een landelijk fenomeen met vestigingen in twaalf studentensteden. Iedere studentenstad heeft unieke opleidingsrichtingen en academische accenten, waardoor vrijwel alle sectoren van het bedrijfsleven vertegenwoordigd zijn bij UniPartners.



Het bestuur van UniPartners Utrecht: van links naar rechts Machteld van Hagen, Luuk de Ruiter, Julia Wolters, Bram Jansen, Lea Goedegebure, Maarten de Ruijter, Annemijn Adriaansens en Mats van Raan

GEMOTIVEERD EN AMBITIEUS

In 2006 werd UniPartners Utrecht opgericht en kende direct succes. UniPartners Utrecht wordt geleid door een studentenbestuur vanuit een kantoor op het Utrecht Science Park aan het Princetonplein. Dit bestuur bestaat uit acht (eind) bachelor- en masterstudenten die zich een jaar lang vrijwillig inzetten voor het runnen van de onderneming. Deze studenten combineren het parttime bestuursjaar met hun studie, variërend van Bedrijfskunde, Organisatiewetenschappen en Economie tot de relatief nieuwe studie Global Sustainability. Dankzij deze diverse wetenschappelijke achtergronden beschikt het bestuur over brede actuele kennis waardoor uiteenlopende adviesvragen en projecten succesvol kunnen worden uitgevoerd. Omdat het bestuur jaarlijks zijn opvolgers kiest, bestaat het telkens uit gemotiveerde en ambitieuze studenten. Hierbij wordt er ook op gelet dat studenten van nieuwe opleidingen en studieprogramma's vertegenwoordigd zijn.

AAN DE SLAG

Doelstelling van UniPartners is om organisaties te ondersteunen bij diverse vraagstukken. Vaak ontbreekt binnen bedrijven de kennis of tijd om kwesties grondig te onderzoeken. UniPartners kan snel en relatief goedkoop een oplossing bieden. Een bedrijf komt met een vraagstuk, waarna een bezoek volgt om het probleem of de vraag gedetailleerd in kaart te brengen. Vervolgens zoekt UniPartners één of meer studenten met de juiste achtergrond om hiermee aan de slag te gaan. Bij een goede match met de organisatie start het project met een kick-off waarbij de opdrachtgever(s), de student en twee bestuursleden van UniPartners aanwezig

zijn. De studentconsultant werkt vervolgens grotendeels zelfstandig op uurbasis, op het kantoor van het bedrijf, vanuit huis of in een hybride vorm, afhankelijk van de wensen van het bedrijf.

VERWACHTINGEN EN HAALBAARHEID BEWAKEN

Gedurende het adviesproject neemt het bestuur van UniPartners Utrecht het projectmanagement op zich. Een bestuurslid onderhoudt regelmatig contact met de opdrachtgever, terwijl een ander bestuurslid de studentconsultant begeleidt. Door deze informatie-uitwisseling wordt het projectmanagement optimaal uitgevoerd. UniPartners organiseert ook een tussenevaluatie met alle betrokken partijen om tussentijdse bevindingen te bespreken. Zo liggen de verwachtingen van opdrachtgever en studentconsultant op één lijn en wordt de haalbaarheid van het project binnen de gestelde tijd bewaakt. Bovendien wordt het bedrijf ontlast; zij hebben geen omkijken naar het project.

GEVARIËERDE ADVIESPROJECTEN

De onderwerpen van de adviesprojecten variëren sterk. Zo heeft een studentconsultant voor een zonnepanelenorganisatie een model ontworpen om hun carbon footprint nauwkeurig in kaart te brengen. UniPartners voert dergelijke projecten steeds vaker uit voor middelgrote bedrijven die zich door groeiende wet- en regelgeving in toememende mate moeten committeren aan ESG-richtlijnen. Daarnaast ontwikkelt een studentconsultant momenteel een optimaler duurzaamheidsbeleid voor een grote vereniging binnen de technologiesector. Naast adviezen omtrent duurzaamheid doet

UniPartners ook aanbevelingen over het efficiënt inzetten van kunstmatige intelligentie en blockchaintechnologie, bijvoorbeeld aan accountancykantoren. Tevens worden regelmatig concurrentie-, marketing- en brandingonderzoeken uitgevoerd bij zowel kleine als grote bedrijven. Zo onderzoekt een communicatiestudent momenteel hoe de naamsbekendheid van een vooraanstaand letselschadebedrijf onder geneeskunde-studenten kan worden vergroot, zodat het meer young professionals uit deze sector kan aantrekken.

ALLES IS MOGELIJK

Uit deze voorbeelden blijkt dat UniPartners klaarstaat voor allerlei soorten bedrijven, van eenmanszaken en mkb tot grote ondernemingen in diverse sectoren. UniPartners Utrecht biedt oplossingen voor vragen van uiteenlopende aard en verschillende gradaties van complexiteit. Projecten kunnen zowel kortdurend zijn met bijvoorbeeld een looptijd van acht weken als langdurig, variërend van enkele maanden tot een jaar. Alles is mogelijk.

KENNISMAKING

UniPartners Utrecht maakt graag kennis met nieuwe organisaties en professionals uit het bedrijfsleven. De studenten staan ervoor open om ideeën en inzichten uit te wisselen. Of het nu een vraagstuk is dat om een frisse blik vraagt of bedrijven die meer willen weten over wat de organisatie doet, UniPartners staat klaar om samen te verkennen hoe beide partijen elkaar kunnen versterken.

Meer weten? UniPartners Utrecht, 06-49881708 of utrecht@unipartners.nl

51



Nationaal trainingsweekend met het landelijk UniPartners-netwerk.



ERVAAR HET ULTIEME MUZIEKFESTIVAL IN STIJL OP HET UPSTAIRS BOSPOP SKYDECK

Ben je klaar voor een ongeëvenaarde festivalervaring? Op 12, 13 en 14 juli 2024 vindt Bospop voor de 42ste keer plaats op het evenemententerrein Weert-Noord. Ook dit jaar bieden we een exclusieve VIP-ervaring aan op het Upstairs Skydeck.

Het Upstairs Skydeck is dé plek om in luxe te genieten van Bospop. Vanuit deze unieke VIP-ruimte heb je niet alleen een fantastisch uitzicht over het festivalterrein, maar ook op het hoofdpodium, waar de grootste acts hun opwachting maken. Stel je voor: de beste bands, een geweldige sfeer, en jij kunt het allemaal ervaren met eersteklas comfort. Leuke zitjes om met familie, vrienden, kennissen en/of zakelijke relaties te genieten van een goed glas wijn of een cocktail. Een balkon van waaraf je overzicht hebt over het volledige festivalterrein. Het is dé plaats om te netwerken met relaties en/of partners in een uiterst ongedwongen sfeer.

ALL-INCLUSIVE

Met een ticket voor het Upstairs Skydeck beleef je Bospop op een heel nieuw niveau. Geniet van een all-inclusive aanbod aan drankjes, van bier en wijn tot overheerlijke cocktails, terwijl je luistert naar je favoriete artiesten, of je wordt verrast door een

mogelijk onbekende band die toch herkenbare hits blijkt te hebben. Daarnaast worden er de hele dag door verrukkelijke hapjes geserveerd, zodat je niets tekort komt. En tegen de avond wordt er een uitgebreid heerlijk diner geserveerd, volgens de formule 'live cooking'.

POLSBANDJE

En het beste van alles? Met je Skydeck-polsbandje heb je ook toegang tot de rest van het festivalterrein. Maak een ontspannen wandeling over de festivalweide, bezoek één van de andere podia, ervaar de 'silent disco' in de 'UFO'-tent, flaneer langs de markt of ga lekker los in de 24-uurs feesttent. Met zoveel te zien en te doen, zul je je geen moment vervelen!

GOEDE VOORZIENINGEN

Bospop hecht grote waarde aan goede voorzieningen; dichtbij parkeren voor korte loopafstanden, geen dixies maar spoeltoiletten die continu worden schoongehouden. Grote portretschermen naast het podium, zodat je niet alleen goed geluid hebt maar ook van elke plek op het festivalterrein kunt volgen wat er op het podium gebeurt. Een groot aanbod aan catering; de snelle hap of iets speciaals uit één van de vele foodtrucks. Een standaard biertje of een speciaal biertje in onze speciale bierenbar.





Voor bezoekers die meerdere dagen komen, hebben we uitgebreide campingfaciliteiten. En wil je met een camper komen, dan ben je één van de 1100 campers op ons terrein. Voor mindervaliden hebben we een speciale plaats zo dicht mogelijk bij het festival.

Met Bospop wordt er feitelijk tijdelijk een 'kleine stad' ingericht. Daarbij horen ook passende veiligheidsvoorzieningen. We beschikken over een controlekamer, waar 24 uur per dag toezicht wordt gehouden over het gehele festivalterrein, de campings en de parkeerterreinen, en waar we de weersomstandigheden continu monitoren. Ook is er een tijdelijke post van politie en brandweer ingericht. En op het festivalterrein en de camping is een medische post ingericht waar niet alleen kleine ongemakken worden verholpen, maar ook op spoedeisende situaties adequaat kan worden ingegrepen.

RIJKE HISTORIE

Bospop is een festival met een rijke historie dat een vaste plek op de Nederlandse festivalkalender heeft. Wat ooit begon als een klein festival voor regionale bands, is uitgegroeid tot een internationaal muziekspektakel met topacts zoals in 2024 Toto, John Fogerty, Alice Cooper, Zucchero, Heart, Son Mieux, Racon en Di-rect.

Bospop 2024: geweldige muziek, geweldige sfeer, geweldige luxe. We zien je daar!

Wil jij deze fantastische ervaring niet missen? Boek dan nu je ticket voor het Upstairs Skydeck! Ga naar www.bospop.nl/skydeck of mail naar sponsoring@bospop.nl voor meer informatie en reserveer je plek.

Interesse in sponsoren van Bospop? Kijk dan op: www.bospop.nl/sponsoren of stuur een mail aan sponsoring@bospop.nl.



UTRECHTSE ONDERNEMERS

OPDRUQ EN DUTCH COCKTAIL CLUB WERKEN SAMEN

“Met Dutch Cocktail Club zijn wij altijd op zoek naar partners om mee samen te werken, in plaats van een leverancier,” stelt operationeel manager Jós de Groot. “Wij geloven in samen groeien en elkaar ondersteunen met leuke projecten. Met OPDRUQ hebben we zo’n samenwerking gevonden.”



Jos de Groot en Marijn Koppelaar
(fotografie: Yosca Kips)

“Marijn Koppelaar van OPDRUQ snapt maar al te goed dat wanneer wij iets verzinnen, het eigenlijk ook direct nodig hebben,” aldus De Groot. “Het fijne aan zo’n lokale partner is dat wij gemakkelijk bij elkaar naar binnen kunnen lopen om ideeën uit te wisselen. OPDRUQ denkt graag met ons mee en komt dan ook bij ons langs om samples af te geven.”

Voor Dutch Cocktail Club staat kwaliteit altijd bovenaan. “Onze cocktails zijn van de hoogste kwaliteit en dit willen wij ook uitstralen. Dit doen wij in al onze uitingen dus ook in onze kleding. OPDRUQ neemt voor ons deze zorg uit handen en zorgt er altijd voor dat onze jongens en meiden er perfect uitzien op de weg, op beurzen en op de werkvloer.”

“Wij kijken enorm uit naar wat de toekomst voor ons beiden in petto heeft. Met de enorme groei die wij doormaken, zal onze samenwerking alleen nog maar intensiever en groter worden.”

www.opdruq.nl
030 207 2733
info@opdruq.nl

DRIE UNIEKE LOCATIES VOOR JOUW EVENEMENT OP DE UTRECHTSE HEUVELRUG EN OMSTREKEN

Ben jij nog op zoek naar een evenementenlocatie op de Utrechtse Heuvelrug of omstreken? Lees dan snel verder, want wij laten je graag kennismaken met drie unieke en bijzondere locaties van Next Venue. Next Venue biedt inspirerende omgevingen voor ontmoetingen die ertoe doen, van groot tot klein. Of het nu gaat om bijvoorbeeld een vergadering, beurs, training, relatiedag of feest; op één van deze locaties wordt jouw evenement ongetwijfeld een groot succes.

1. KASTEEL DUURSTEDA

Jouw evenement in een middeleeuws kasteel? Ontdek dan Kasteel Duurstede in Wijk bij Duurstede: één van de oudste en mooiste kastelen van ons land. Gelegen op een sprookjesachtig kasteel-eiland, welke exclusief tot jouw beschikking staat. Alleen al de entree – via een ophaalbrug over de slotgracht – zorgt voor het échte kasteelgevoel. Met verschillende zalen in twee torens en een ruim overdekt terras heb je alle ruimte voor jouw evenement tot 350 personen.



2. ORANJERIE HYDEPARK

Oranjerie Hydepark is een 19-eeuwse rijksmonument gelegen op een stijlvol landgoed in Doorn. Hier vind je alle rust, privacy én state-of-the-art faciliteiten voor jouw evenement. De oranjerie beschikt over een Oranjekas, drie kleine vergaderruimtes en een mooi terras met uitzicht over het landgoed. Geschikt voor gezelschappen tot 175 personen. De sierlijke koepels, hoge boogvensters en het warme interieur; het inspireert jouw gasten, versterkt het programma en tilt jouw zakelijke bijeenkomst direct naar een hoger niveau.

55

3. DE VEENDERHOEVE

De Veenderhoeve is een sfeervolle, landelijke locatie, op loopafstand van station Veenendaal-De Klomp. De locatie is geschikt voor zakelijke bijeenkomsten in alle soorten en maten tot 250 personen. De stijlvolle zaal en de rianten tuin staan exclusief tot jouw beschikking. Met haar grote boogramen, houten gebinten en lichte, warme interieur biedt de hoeve je het beste van heden en verleden. De grote ramen en de authentieke details zorgen voor een prachtige lichtinval en een landelijke uitstraling.



ONTDEK MEER LOCATIES

Naar welke locatie gaat jouw voorkeur? Of ben je toch op zoek naar een andere locatie in Midden-Nederland? Met meerdere unieke evenement-locaties en -concepten zit er altijd een passend

decor bij voor jouw evenement. Alle locaties zijn exclusief af te huren en voorzien van de juiste faciliteiten. Natuurlijk ook met alle mogelijkheden op het gebied van horeca, activiteiten en entertainment.

Ontdek alle locaties op nextvenue.nl/locaties of neem contact op met een adviseur via 088 000 15 21 of info@nextvenue.nl. Wij denken graag mee met de invulling van jouw volgende evenement!



Valerie en Jasmijn Bentsink

ONDERNEMENDE ZUSSEN: VALERIE & JASMIJN

Wij zijn Valerie en Jasmijn, zussen met een gedeelde passie voor een gezonde levensstijl en het ontdekken van leuke hotspots en prachtige bestemmingen. Zo hebben we ons merk Natural Blend dat zich richt op het genieten van een gezonde levensstijl met natuurlijke ingrediënten. Daarnaast is er Travelling Sisters, een merk waarmee we anderen inspireren door het delen van content over leuke eetgelegenheden, hotspots en vakantiebestemmingen.

NATURAL BLEND

Natural Blend is ontstaan vanuit onze liefde voor gezonde (en lekkere) voeding. Wij geloven dat gezond eten niet alleen goed voor je is maar ook lekker en leuk kan zijn. We werden geïnspireerd om te werken met natuurlijke ingrediënten en ontdekten de vele gezondheidsvoordelen die deze met zich meebrengen, zoals meer energie, focus en concentratie.

En zo ontstonden onze Natural Blend producten! Onze missie is om meer mensen te laten genieten van een gezonde levensstijl door middel van onze 100% natuurlijke superfood-poeders. Deze superfoods zitten vol voedzame ingrediënten, vitamines en mineralen, zonder toegevoegde suikers of zoetstoffen.

WIJ BIEDEN DRIE VERSCHILLENDE SUPERFOOD BLENDS AAN:

- Collageen blend: ook bekend als de Beauty Blend, deze roze mix is goed voor je huid, haar en nagels en heeft een heerlijke red velvet smaak.
- Energie blend: deze blend geeft je een natuurlijke cafeïne boost met een zachte matcha smaak.
- Anti-stress blend: deze mix bevordert ontspanning en rust en heeft een heerlijke kaneel-chocoladesmaak.

Met deze superfood blends kun je heerlijke kleurrijke lattes maken en ze toevoegen aan je ontbijtjes, smoothies en nog veel meer!

Naast de directe verkoop aan consumenten werken we samen met verschillende horecazaken verspreid door Nederland, waar je onze lattes en ontbijtjes kunt bestellen.

Website: www.naturalblend.nl

Instagram: [@naturalblend_nl](https://www.instagram.com/naturalblend_nl)



TRAVELLING SISTERS

Travelling Sisters is ontstaan uit onze gedeelde passie voor reizen en het ontdekken van nieuwe bestemmingen. Het avontuur begon met een opdracht op het Griekse eiland Zakynthos, waar we voor reisorganisatie Sunweb het eiland mochten verkennen en we alle mooie plekken hebben vastgelegd in onze vlogs. De positieve energie die we hieruit haalden, inspireerde ons om ons bereik verder uit te breiden, zowel in het buitenland als in Nederland. Want ook in ons eigen land zijn er talloze verborgen parels die we graag willen delen.

Als echte foodies verkennen we niet alleen leuke bestemmingen maar ook diverse hippe eetgelegenheden, waarbij ook voor vegetariërs en veganisten genoeg opties zijn. Zo bezoeken we verschillende steden in Nederland en delen graag onze ontdekkingen met jou in onze vlogs. Denk aan de leukste foodspots in steden als Zwolle of Utrecht.

Dit alles delen we via vlogs op ons YouTube-kanaal en op onze Instagram- en TikTok-pagina. Wij hopen hiermee waardevolle content te creëren die niet alleen informeert, maar ook inspireert!

PROFESSENELE FOTOSHOOTS

Naast het ontdekken van nieuwe plekken bieden wij ook professionele fotoshoots aan voor leuke hotspots zoals horecazaken en hotels. Dankzij onze achtergrond in de media hebben wij de kennis en ervaring met professionele film- en fotoshoots. Hierdoor kunnen we deze plekken nog beter online zichtbaar maken. We hebben namelijk gemerkt dat er veel unieke locaties zijn die online nog niet goed vindbaar zijn, en we willen graag helpen om ze in de schijnwerpers te zetten. De professionele foto's die we leveren, kunnen onder andere worden gebruikt voor sociale media, websites, nieuwsbrieven en drukwerk.

Website: www.travellingsisters.nl

Instagram: [@dutchtravellingsisters](https://www.instagram.com/dutchtravellingsisters)

YouTube: Dutch Travelling Sisters

TikTok: Travelling Sisters



Isabelle van de Nadort
specialist non-verbale communicatie

www.nonverbaaltje.nl
info@nonverbaaltje.nl

geheel te vormen. Om dat geheel te maken, moeten je ogen verspringen van detail naar detail. Dat kunnen ze razendsnel, zonder dat je het zelf in de gaten hebt. Deze oogbewegingen bootsen we na in de techniek verspringen door expres sprongetjes met je ogen te maken. Daardoor leer je je ogen onbewust om naar meer details te kijken.

TECHNIEK VERSPRINGEN

- 1e week drie keer per dag: tel met je ogen bijvoorbeeld de boeken in een boekenkast, voorwerpen op een tafel, ramen in een gebouw et cetera. Laat je ogen bewust (en daardoor vertraagt) verspringen over voorwerpen. Hierdoor leren je ogen meer opnemen.
- 2e en 3e week elke dag in een privésetting: je ogen laten verspringen over kleine details van je gesprekspartner die je kunt waarnemen (wenkbrauwen, ogen, oren, kin, schouders et cetera) zonder een oordeel te vellen. Dit doe je zo vaak mogelijk.

Als verspringen een automatisme is geworden dan kun je het in elk gesprek toepassen. Zelfs bij gesprekken waarbij je afgeleid of moe bent, vang je onbewust meer non-verbale signalen op. Je zult merken dat je de ademhaling van iemand waarneemt en daardoor veranderingen in emotie opvangt, nog voordat deze geuit worden.

VERHAALTJE VAN NONVERBAALTJE

Non-verbale communicatie is meer dan alleen weten wat de betekenissen zijn van een bepaalde beweging. Het is ook zonder oordeel waarnemen. Zien wat er gebeurt, begrijpen waarom het lichaam een bepaalde beweging geeft en vooral de veranderingen van signalen opvangen. In de rubriek Verhaaltje van NonVerbaaltje neem ik je mee in wat achter een beweging schuilgaat. Ook geef ik waarnemingstechnieken om lichaamstaal beter te kunnen observeren.

Snel ademen is bijvoorbeeld een uiting van opwindning. Dit kan positieve (bijvoorbeeld euforisch) of negatieve (bijvoorbeeld stress) zijn. Ademen is een automatische reflex en kun je maar moeilijk tegenhouden. Je moet er zelfs moeite voor doen om tijdens opwindning je ademhaling weer terug te brengen in een normaal ritme.

Tijdens een sollicitatie zie je vaak in het begin dat de ademhaling versneld is. Naarmate het gesprek voortduurt en de sollicitant zich op zijn of haar gemak voelt, is de ademhaling weer normaal en constant. Wanneer in het gesprek de sollicitant weer versnelt ademhaalt, is juist deze

verandering interessant. Waarom versnelt de ademhaling bij dit onderwerp en welke interpretatie van opwindning kun je hier aan koppelen? Wanneer je doorvraagt op het onderwerp waarbij deze verandering plaatsvindt, kun je kijken of het een positieve of een negatieve reactie betreft.

Willen we de ademhaling waarnemen of zelfs het hele lichaam observeren, dan kunnen we onze ogen trainen om deze signalen op te vangen. De meeste oogbewegingen zijn onbewust en schieten in milliseconden, met korte en schokkerige bewegingen, alle kanten op. Onze ogen zijn gemaakt om van kleine stukjes informatie een

ZO!

Zakelijk Ontmoeten
UTRECHT BUSINESS

1 JULI – HET DIKKE TORENTJE – INLOOP VANAF 14.45 UUR

VOL=VOL

ZOMERBORREL

DE SPREKERS



Jan Willen Onink (RVA Capabel)
'Gezond groeien met een Raad van Advies, waarom niet?'

Jan Martijn Broekhof (Guardian360)
'Hoe veilig bent u?!'

Op maandag 1 juli gaat de Zomerborrel van ZO! Utrecht Business plaatsvinden bij Het Dikke Torentje in Eemnes. Op deze fantastische locatie wordt het wederom een gezellig samenzijn inclusief een hapje en een drankje en bijdragen van o.a. sprekers Jan Willem Onink (RVA Capabel) en Jan Martijn Broekhof (Guardian360).

LOCATIE

We zijn er trots op te kunnen aankondigen dat Rijksmonument Het Dikke Torentje het decor zal zijn voor deze ZO! Zomerborrel! Een bijzondere locatie met een rijke historie, midden in de prachtige polder van Eemnes. Met haar idyllische uitstraling en het weidse uitzicht over de polder, is Het Dikke Torentje met recht een parel in 't Gooi te noemen. Door haar veelzijdige karakter en exceptionele ruimtes leent Het Dikke Torentje zich uitstekend als evenementenlocatie voor evenementen uiteenlopend van aard. Bovendien ligt het

torentje centraal gelegen in Nederland en vrijwel direct aan de A1 en A27 met een eigen parkeerterrein.

WAAR EN WANNEER

Wanneer: 1 juli van 15:00 tot 17:30 uur.
Locatie: Het Dikke Torentje
Adres: Wakkerendijk 49, 3755 DB - Eemnes

De Zo!-leden die erbij willen zijn op deze bijzondere locatie, kunnen zich hier aanmelden:



Maximaal 80 deelnemers. ZO!-leden hebben voorrang bij de aanmelding.

DEZE BORREL WORDT MEDE MOGELIJK GEMAAKT DOOR:





FOLKERS

TOEGANGSTECHNIEK

Folkers Toegangstechniek ontwerpt, levert, monteert en beheert innovatieve oplossingen op het gebied van (prefab) draai- en schuifpoorten, slagboominstallaties, bollards (wegzinkbare palen), speedgates, toegangscontrole, (video) intercom en CCTV (camera) installaties.

De grote inzet en flexibiliteit, de teamgeest in combinatie met de uitgebreide kennis van de componenten staan aan de grondslag van ons succes. Al bijna 20 jaar doen wij dit met passie in een team van leveranciers, opdrachtgevers en onze eigen mensen. Dat voel je, dat merk je.

Wij informeren adviseurs, architecten en eindgebruikers over onze producten en systemen. Wij zijn werkzaam in Nederland en België. Installateurs, overheidsinstellingen, bedrijven en particulieren behoren tot onze klantenkring.

Mogen we u binnenkort ook verwelkomen?



Onze gespecialiseerde medewerkers staan graag voor u klaar

Telefoonnummer: 033 24 66 438
Email: info@folkers-tt.nl

Zeilmaker 2
3861 SM NIJKERK