



UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 30 | NUMMER 3 | JULI 2014

# BUSINESS®

Alphabet Mobiliteitsbudget

## De flexibele totaaloplossing



Bedrijfsoverdracht staat  
hoger op de agenda

Op de huid van Joost  
Nauta: 'Nu vragen  
anderen mij om hulp'

Metamorfose Business  
Club Leidsche Rijn



Rampondermemer  
Frank Krake  
'Zorg altijd voor  
een plan B'

# RANGE ROVER EVOQUE BUSINESS EDITIONS

Consumentenvoordeel tot € 4.680



ABOVE AND BEYOND



Er is al een Range Rover Evoque vanaf € 44.800.

**Land Rover Experience Centre B.V.**  
**Utrechts Auto Bedrijf UAB**

Laagraven 3, Nieuwegein  
030-288 15 12 [www.uab.nl](http://www.uab.nl)

**BEST**  
**LAND ROVER**  
**DEALER**  
**2013**

Min./max. gecombineerd verbruik: 4,9-7,8 l/100 km, resp. 20,4-12,8 km/l, CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 129-181 g/km.  
Consumentenprijs vanaf € 44.800 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijklaarmaken. Zie voor verkoopvoorwaarden [www.landrover.nl](http://www.landrover.nl).  
Leaseprijs vanaf € 899 p.m. excl. BTW (bron: Land Rover Financial Services, full operational lease, 48 mnd., 20.000 km/jr.).  
Wijzigingen voorbehouden.

# VOORWOORD



## Verplichte kost

*In de afgelopen hectische jaren zank menig ondernemer op enig moment de moed in de schoenen. Maar tegenslag is er in gradaties. De Enschedese vuurwerkramp, 9/11, SARS, de vulkaanuitbarsting in IJsland; Frank Krake kreeg er allemaal mee te maken. Net als met failliete toeleveranciers en samenwerkingspartners.*

*Ondanks al die misère ging Krake door tot het bittere einde: het onvermijdelijke faillissement van zijn productiebedrijf in tuinmeubelen. Het bleek gelukkig ook de opmaat voor de start van een nieuwe onderneming. Wijs geworden door zijn ervaringen maakte Krake goede keuzes; omzet en winst groeiden gestaag. Maar door het succes werd zijn span of control ongezond groot. Hij signaleerde de valkuil tijdig en nam een wijs besluit: Krake verkocht zijn bedrijf. Als schrijver en spreker voelt de gelouterde ondernemer zich nu als een vis in het water. Door zijn ervaringen te delen, helpt hij anderen. 'Anticipeer erop dat zaken anders lopen dan gepland. Zorg altijd voor een plan B.'*

*Of Joost Nauta een plan B had, betwijfel ik. Door een lichamelijke beperking is de 42-jarige Utrechter sinds zijn geboorte afhankelijk van anderen. Uit frustratie over de zorg die hij ontving, startte hij een zorgorganisatie vanuit het perspectief van de vrager. Nauta was de eerste klant van zijn eigen onderneming. Sindsdien loodst hij het bedrijf en zijn klanten door de onduidelijke, almaar veranderende zorgwetgeving.*

*Dit jaar passeert Joost Zorgt de grens van 10 miljoen euro omzet. De geestelijke kracht waarmee Nauta zijn lichamelijke beperking overstijgt, is bewonderenswaardig. Het plaatst de tegenslag die wij allen ervaren in een ontzuenderend perspectief. 'Het leven kan soms tegenzitten, maar erover klagen helpt je niet. Te veel mensen komen daardoor in een neerwaartse spiraal terecht. Zoek naar aanknopingspunten om verder te gaan; zoek naar je vliegwielen. Kom vooruit.' Net als Frank Krake legt ook Joost Nauta zijn ervaringen vast in een boek. Verplichte kost voor ondernemers.*

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 30  
juli 2014, editie 3

Een uitgave van  
MVM Business Productions  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505  
Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl  
Tel. redactie Utrecht (030) 251 2818

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Hans Hajée, Mart Rienstra

REDACTIEMEDEWERKERS  
William ten Brink • Peter Camp • Paul de Gram • Stan Keyzer • Cees Louwers • Marco Remo • Jason van de Veltmaete onder Holten • Anka van Voorthuisen • Tony Vos • Bart van Wijnen

FOTOGRAFIE  
Hans Kokx Fotografie & Imaging

VORMGEVING  
Jan-Willem Bouwman

DRUK  
Drukkerij Atlas  
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Van Munster Media BV  
Joop Andringa (06) 53 85 40 37  
Mirjam Buitendam (06) 13 05 42 02  
Advertentietarieven op aanvraag

ABONNEMENTEN  
Tel. (024) 373 85 05

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](http://www.utrechtbusiness.nl)

**BUSINESS NATIONAAL**  
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
Tel. (030) 251 28 18 [ub@wxs.nl](mailto:ub@wxs.nl)  
[www.business-nationaal.nl](http://www.business-nationaal.nl)

EINDREDACTIE Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos

VORMGEVING  
Business Company

- 8** De flexibele totaaloplossing
- 10** Duurzame inzetbaarheid belangrijk voor gezonde arbeidsmarkt
- 12** Op de huid van Joost Nauta: 'Nu vragen anderen mij om hulp'
- 15** Intentieverklaring BPU en gemeente voor funding tour
- 17** Hoogwaardig beeld versterkt de boodschap
- 18** Koerswijziging BCLR blijkt gouden greep
- 20** 'Werken vanuit liefde voor de medemens'
- 23** Next Entrepreneur weer van start
- 24** Baker Tilly Berk over bedrijfsoverdracht: 'Sorteer tijdig voor'
- 26** Zand in de motor van de economie
- 30** Teleson over van vader op zoon
- 32** 'Passie terug in Stadion Galgenwaard'
- 34** Toplocaties in Midden-Nederland

## NATIONAAL



### I 'Zorg altijd voor een plan B'

De lessen van rampondernehmer Frank Krake



### VI 'Oplossen mismatch arbeidsmarkt grootste uitdaging'

Lotte de Bruijn spin in het ICT-web



### XII 'De tablet is echt een maatje geworden'

Kansen en bedreigingen voor zorgondernemers

- 35** Wet Werk en Zekerheid nadert de eindstreep
- 37** Omarm BYOD in je bedrijf
- 42** DOMunder legt geheimen Domplein bloot
- 44** Eerste hulp bij gezonde werknemers
- 46** Uit
- 48** Restaurant Beyerick: 'Ik geloof niet in trends'
- 50** Impressie Green & Fun autotestdag
- 66** Mart Rienstra over ouderschap en ondernemerschap

Het Alphabet  
Mobiliteitsbudget zorgt voor  
tevreden medewerkers, grip  
op kosten en draagt zichtbaar  
bij aan duurzaamheid.



Baker Tilly Berk ondersteunt  
zowel kopers als verkopers bij  
bedrijfsovername. 'Naast de  
inbreng van financiële en fiscale  
expertise is onze rol die van  
objectieve procesbegeleider.'  
Belangrijkste aanbeveling: start  
tijdig met de voorbereidingen.



Lichamelijk beperkt,  
geestelijk onbeperkt: dat is  
Joost Nauta. Uit frustratie  
over zijn eigen zorg startte  
hij Joost Zorgt. Dit jaar slecht  
dit (thuis)zorgbedrijf de grens  
van 10 miljoen euro omzet.



De nieuwe hoofdtrainer  
Robby Alflen en head of  
sales Arnaud Miltenburg  
blikken vooruit op het  
komende seizoen van  
FC Utrecht. Vanuit  
verschillende disciplines  
hebben ze hetzelfde doel:  
met een bevlogen team de  
club verder brengen.



Gebrek aan kopers, beperkte  
financieringsmogelijkheden en te  
weinig kennis zijn knelpunten bij  
bedrijfsoverdracht. Onderzoek van  
de Hogeschool Utrecht gaf voor  
het eerst inzicht in de omvang van  
de problematiek. 'Hierdoor is het  
gevoel van urgentie toegenomen,'  
constateert lector Lex van  
Teeffelen.



Het Utrechtse Teleson is  
een actueel voorbeeld van  
een succesvolle overdracht  
binnen de familie. Vader  
André, zoon Ralf de Hamer  
en huisbankier Rabobank  
delen hun ervaringen: 'Nieuw  
elan is goed voor het bedrijf.'



De Business Club Leidsche  
Rijn ontwikkelde zich van  
een initiatief voor lokale  
ondernemers door een  
voetbalvereniging uit De Meern  
tot een breed zakelijk netwerk  
voor Midden-Nederland.



De Green & Fun autotestdag  
van Utrecht Business gaf  
ondernemers de gelegenheid  
om zuinige en sportieve  
auto's aan de tand te voelen.

# BUSINESS FLITSEN



## SUCCESSVOLLE REGIO BUSINESS DAGEN

De Regio Business Dagen bleken op 21 en 22 mei de *place to be* voor nieuwsgierige, actieve en ambitieuze ondernemers uit Midden-Nederland. Naast de stands van ruim 140 deelnemende organisaties vonden lezingen plaats (onder meer van Maarten van Rossem), was er een speeddatesessie van WAT At Work en werden verschillende netwerkborels georganiseerd. Drukbezocht was de Beursvloer Utrecht, een initiatief van Vrijwilligers Centrale Utrecht. Hier werden tal van matches tot stand gebracht tussen non-profitorganisaties en bedrijven. Ook de collectieve presentaties zoals het NetwerkPlein en het International Development Square bleken bezoekers aan te spreken. Alle reden voor een nieuwe editie van het grootste regionale netwerkevenement in mei 2015.



## NIEUWEGEIN TRANSFORMEERT KANTOREN IN WONINGEN

In Nieuwegein zijn al 187 woningen opgeleverd in leegstaande voormalige kantoren. Het gaat hierbij met name om startersappartementen in de wijk Merwestein en het stadscentrum. Met de succesvolle transformaties daalde de kantorenleegstand in Merwestein van 35 % in 2010 naar 17 % op dit moment. De gemeente stimuleert en faciliteert de verbinding tussen partijen om tot concrete aanpak van de leegstand te komen.

Ook Rijnhuizen en Batau Noord zijn kansrijke gebieden voor de transformatie van

leegstaande kantoren naar woningen. Niet alleen voor starters, ook voor doorstromers en 55-plussers. Dat blijkt uit onderzoek dat de gemeente liet uitvoeren naar de match tussen woningbehoefte en kantorenleegstand. De resultaten werden gepresenteerd tijdens de jaarlijkse kantorenmiddag. Daar gingen ruim honderd aanwezigen het gesprek aan over de mogelijkheden van zorgwoningen, jongerenhuisvesting, een gebiedsgerichte aanpak en sloop-nieuwbouw.



## VAN BEKKUM NAAR CA TECHNOLOGIES

CA Technologies benoemde Kees van Bekkum tot Country Manager Nederland. In deze rol is hij verantwoordelijk voor het toezicht op alle bedrijfsactiviteiten in de regio en het uitvoeren van de organisatiestrategie. Van Bekkum (47) heeft veel ervaring binnen bedrijven uit de enterprise technologiesector. Zo was hij Country Manager Nederland bij BMC Software en daarna verantwoordelijk voor de wereldwijde sales bij RES Software. Van Bekkum rapporteert aan Anders Törnqvist, General Manager en Vice President Noord EMEA bij CA Technologies. Die is blij met zijn nieuwe collega: 'Hij brengt een schat aan salesmanagementervaring met zich mee, waardoor we nieuwe inkomstenbronnen kunnen genereren en innovaties en toegevoegde waarde aan onze klanten en partners bieden.'



**DOORN**  
Oude Molenweg 3

165 m<sup>2</sup>  
kantoor/archief  
150 m<sup>2</sup>  
kantoor 1<sup>e</sup> verd.

Kantoorruimte in groene omgeving

- modern, turnkey oplevering
- te huur per verdieping, parkeren eigen terrein

Huurprijs € 148 per m<sup>2</sup> per jaar



**UTRECHT**  
Arkansasdreef 32

230 m<sup>2</sup>  
bedrijfsruimte  
80 m<sup>2</sup>  
kantoorruimte

Zelfstandige bedrijfs-/kantoorunit

- 3 parkeerplaatsen per unit op eigen terrein
- buitenterrein v.v. camerabewaking

Huurprijs € 21.000 per jaar



**HOUTEN**  
Standerdmolen 20-2A/B

300 m<sup>2</sup> 2A  
100 m<sup>2</sup> 2B  
kantoorruimte  
2<sup>e</sup> verd.

Kantoorruimtes in een monumentaal pand

- pand is voorzien van lift, nabij NS station
- parkeergelegenheid op eigen terrein

Huurprijs € 95 - € 100 per m<sup>2</sup> per jaar



**ZEIST**  
Laan van Vollenhove

35 m<sup>2</sup> - 1.327 m<sup>2</sup>  
kantoorruimte

Kantoor "op maat" in Zeist Noord

- per direct beschikbaar
- ruime openbare parkeergelegenheid

Huurprijs € 127,50 per m<sup>2</sup> per jaar



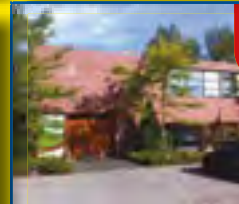
**UTRECHT**  
Wittevrouwensingel 1

109 m<sup>2</sup>  
3<sup>e</sup> verdieping  
50 m<sup>2</sup>  
archiefruimte

Stijlvolle Pentoffice

- wijk Utrecht Centrum/Oost
- v.v. lift, per direct beschikbaar

Huurprijs € 1.750 per maand



**NIJEUWEGEIN**  
Newtonbaan 3

715 m<sup>2</sup>  
kantoor  
90 m<sup>2</sup> + 65 m<sup>2</sup>  
bedrijfsruimte en  
entresol

Solitair kantoorgebouw met bedrijfsruimte

- ruim voldoende parkeergelegenheid
- koopprijs € 795.000 k.k.

Huurprijs € 79.000 per jaar



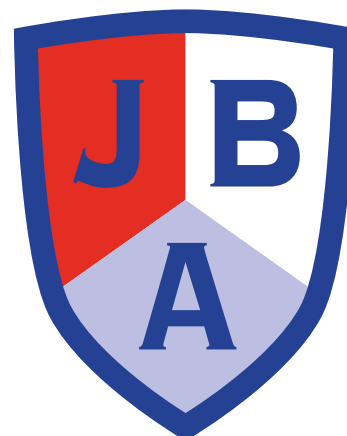
Maliebaan 71  
3581 CG UTRECHT  
info@deboorder.nl

Alle bedragen zijn te vermeerderen met BTW

**030 - 232 22 77**  
[www.deboorder.nl](http://www.deboorder.nl)

# UW VEILIGHEID ONZE ZORG

JBA SECURITY BV  
FORNHESELAAN 124A  
3734 GE DEN DOLDER  
T: 030 225 30 31  
F: 030 225 30 27  
INFO@JBA-SECURITY.NL  
WWW.JBA-SECURITY.NL



## SECURITY

Alphabet Mobiliteitsbudget – de flexibele totaaloplossing

# Grip op kosten, tevreden en duurzaam





# medewerkers



TEKST KRISTEL BEERLING FOTOGRAFIE PETER VAN MIERLO

Mobiele werknemers: het is u heel wat waard, maar het vergt nogal wat van uw organisatie. Leaseconstructies, OV-abonnementen, kilometervergoedingen, fietsregelingen, deelauto's én de hele administratieve en financiële afhandeling ervan. En aan het eind van de maand is het altijd weer een verrassing wat de werkelijke kosten zijn. Dat kan ook anders!

U komt werknemers die zelf willen bepalen welk vervoermiddel ze gebruiken graag tegemoet. Maar u wilt ook dat kilometers automatisch worden geregistreerd en verrekend. Inzicht op de mobiliteitskosten, zowel voor uzelf als voor de medewerker. Geen gedoe met administratie. En dat terwijl u grip houdt op de kosten en uw duurzaam reizende werknemer geld verdient. Het klinkt bijna te mooi om waar te zijn, maar dat is exact wat het Alphabet Mobiliteitsbudget u biedt.

## Moderne mobiliteitsregeling

'Het Nieuwe Werken vraagt een andere, flexibele aanpak van organisaties,' vertelt Anne Brons, directeur Marketing & Business Development van Alphabet. 'Die hang naar flexibiliteit merk je ook bij medewerkers. Zij willen niet langer vastzitten aan één vervoermiddel, maar zelf keuzes maken: elke dag opnieuw. Het is belangrijk daar op in te spelen, om zo een aantrekkelijke werkgever te zijn. Transparantie en duurzaamheid zijn daarbij van wezenlijk belang.' 'Als leasebedrijf zagen we onze klanten worstelen met alle losse elementen van de mobiliteitsketen die worden aangeboden,' mengt Ivo Lissone, directeur Sales, zich in het gesprek. 'Dat zijn we gaan onderzoeken. Na veel gesprekken met klanten hebben

Anne en ik de handen ineen geslagen en één moderne mobiliteitsregeling ontwikkeld: een echte totaaloplossing. We stellen samen met de klant een mobiliteitsbeleid op, begeleiden de implementatie van het Mobiliteitsbudget en nemen administratieve zorg uit handen.'

## Mobiliteitsbudget in de praktijk

Het enthousiasme van beide mannen werkt aanstekelijk, maar hoe werkt dat budget in de praktijk? Brons: 'Medewerkers ontvangen een eigen Mobiliteitsbudget, in de vorm van een vaste en variabele (kilometer)vergoeding. De hoogte is afhankelijk van hun functie. Door systemen te plaatsen in zowel zakelijke als privéauto's worden de kilometermeters automatisch geregistreerd. Wordt er schade gereden of verbruikt een berijder te veel brandstof? Dan gaat dat van het budget af. Je legt de verantwoordelijkheid dus bij de mensen zelf neer.' Maar ook het openbaar vervoer, de taxi en de parkeermeter worden via het budget verrekend. Alle data verschijnen volledig geautomatiseerd online en zijn zowel voor de werkgever als de werknemer inzichtelijk. 'Het spreek voor zich dat de kosten voor een grote auto hoger zijn dan voor een kleine', aldus Lissone. 'Maar door ook het OV aantrekkelijker te prijzen

dan de auto en de fiets in het systeem op te nemen, stimuleer je medewerkers die opties serieus te overwegen. Het Mobiliteitsbudget is namelijk van hen: houden ze aan het eind van de maand geld over, dan wordt dat -eveneens automatisch- bij hun salaris opgeteld. Dat is een mooie stimulans voor duurzaam gedrag én een aantrekkelijke arbeidsvoorwaarde. Maken ze andere keuzes, zoals bovenmatig veel privékilometers, dan moeten ze wellicht bijbetalen.' Voor de werkgever behoren financiële tegenvallers op dit vlak voortaan tot het verleden: de hoogte van het Mobiliteitsbudget ligt vast en is daarmee afgetopt.

## Flexibele totaaloplossing

Met het Alphabet Mobiliteitsbudget hebt u dus grip op kosten, tevreden medewerkers én levert u een zichtbare bijdrage aan duurzaamheid. Waar u de nadruk ook legt: het Mobiliteitsbudget is voor elke insteek een uitstekende oplossing. ■

Alphabet Nederland B.V.  
Takkebijsters 59  
4817 BL Breda  
T 076 57 93 200  
E [info@alphabetcarlease.nl](mailto:info@alphabetcarlease.nl)  
I [www.alphabet.com](http://www.alphabet.com)

# Duurzame inzetbaarheid belangrijk voor gezonde arbeidsmarkt

Gezonde en vitale werknemers zijn belangrijk voor een bedrijf. Hoe beter mensen in hun vel zitten, des te makkelijker en beter zij zich kunnen inspannen op het werk. Werkgevers hebben dus alle belang bij een gezonde leefstijl van hun werknemers. Niet in de laatste plaats omdat we allemaal langer moeten doorwerken.



## BIJEENKOMSTEN VNO-NCW UTRECHT

VNO-NCW Utrecht heeft het verenigingsseizoen 2013-2014 afgesloten met een gezamenlijke zomerborrel met leden van de regio's Eemland en Vallei van VNO-NCW Midden en leden van Jong Management uit de drie regio's. Het was een goed en informeel treffen bij de Witte Holevoet in Scherpenzeel met een korte terugblik op mooie bijeenkomsten. Daaronder het bezoek aan Nyenrode Business Universiteit, aan het HEMA distributiecentrum, de FoodValley Regio Inspiratiebijeenkomst, het Prinsjesdagontbijt en niet te vergeten het gezamenlijke bezoek aan het indrukwekkende Calamiteitenhospitaal van Defensie. Het programma voor het komende seizoen belooft opnieuw bijzondere bedrijfsbezoeken en ontmoetingen. VNO-NCW Utrecht start het seizoen met een bijeenkomst over de gevolgen voor ondernemers van de Miljoenennota 2014. Deze bijeenkomst vindt plaats op 17 september, de woensdag na Prinsjesdag.



Leden van de vereniging ontvangen in augustus het boekje met alle informatie en data. De informatie komt in de zomer al online beschikbaar via [www.vno-ncwmidden.nl/utrecht](http://www.vno-ncwmidden.nl/utrecht).

Contactpersoon  
Alwin Roest  
regiomanager VNO-NCW Utrecht  
E [roest@vno-ncwmidden.nl](mailto:roest@vno-ncwmidden.nl)  
T 055-5222606  
[www.vno-ncwmidden.nl/utrecht](http://www.vno-ncwmidden.nl/utrecht)

Werkgevers willen de duurzame inzetbaarheid van werknemers bevorderen via bijvoorbeeld bedrijfssport en gezonde mobiliteitsregelingen zoals woon-werkverkeer per fiets, ruimte geven aan fitnessfaciliteiten en het stimuleren van sportieve bedrijfsactiviteiten.

## Succesvolle kennisbijeenkomst

VNO-NCW Midden besteedt regelmatig aandacht aan vitaliteit en duurzame inzetbaarheid. Het thema was bijvoorbeeld aan de orde in een workshop die topwedstrijdzeiler Roy Heiner gaf tijdens de Zeilregatta voor leden van de vereniging op vrijdag 13 juni van dit jaar. Ook tijdens de AFAS Tennis Classics eind vorig jaar heeft de vereniging samen met Sport en Zaken en TennisEvents by Eltingh Haarhuis een succesvolle kennisbijeenkomst over dit onderwerp georganiseerd. Dit past in het standpunt van VNO-NCW Midden dat gezonde en vitale werknemers belangrijk zijn voor een bedrijf. Hoe beter mensen in hun vel zitten, des te makkelijker en beter zij zich kunnen inspannen op het werk. Werkgevers hebben dus alle belang bij een gezonde leefstijl van hun werknemers. Niet in de laatste plaats omdat we allemaal langer moeten doorwerken. ■



# Representatieve kantoor- bedrijfsruimten in de regio

1

## Savannahweg 71 Utrecht

DTZ Zadelhoff  
030-233 52 52  
Ans de Wijn  
030- 232 23 03



2

## Einsteinreedf 101-139 Utrecht

Statement Real Estate  
030- 267 06 02  
Ans de Wijn  
030- 232 23 03



3

## Demkaweg 23-40 Utrecht

DTZ Zadelhoff  
030-233 25 52  
Statement Real Estate  
030- 267 06 02



4

## Fahrenheitbaan 4-4D Nieuwegein

DTZ Zadelhoff  
030-233 25 52  
Statement Real Estate  
030- 267 06 02



5

## Ravenswade 54, 56, 62-100 Nieuwegein

DTZ Zadelhoff  
030-233 25 52  
Statement Real Estate  
030- 267 06 02



6

## Wilgenkade 5-25 Houten

DTZ Zadelhoff  
030-233 25 52  
Statement Real Estate  
030- 267 06 02



- Verschillende metrages beschikbaar
- Hoog opleveringsniveau
- Flexibele voorwaarden beschikbaar
- Een verhuurder die meerwaarde biedt

## VALAD

EUROPE'S LOCAL REAL ESTATE  
INVESTMENT MANAGER

Op de huid van Joost Nauta

# 'Nu vragen anderen mij om hulp'

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE HANS KOKX

***Wat is het geheim van de smid?***

Dat is er niet. Of het zijn open deuren als zorg op maat, klant staat centraal, kleinschaligheid aan de voorkant en doelmatigheid aan de achterkant. Door daadwerkelijke ondersteuning te bieden, onderscheiden wij ons blijkbaar van anderen. In die zin is ons succes ook het gevolg van het nadrukkelijk falen van andere

zorgverleners. Te log, te bureaucratisch, te afstandelijk. En ook een beetje te fraudegevoelig. Dat nekt zich op een gegeven moment.

***Wat wilt u over vijf jaar bereikt hebben?***

We hebben zojuist ons beleidsplan 2014-2016 geschreven. Verder vooruitkijken lukt niet in de zorgsector, helaas. In dat plan

hebben we het over een gezonde organisatie waarin de menselijke maat centraal staat en het individuele belang van de patiënt voorop. Kwantitatief denk ik dat we uiteindelijk naar een omzet van 30 miljoen moeten om te overleven. Nu zijn we de grootste van de kleintjes, straks willen we tot de grotere behoren van de middelgrote thuiszorgorganisaties.



Lichamelijk beperkt, geestelijk onbeperkt: dat is Joost Nauta. Al sinds zijn geboorte weet de 42-jarige Utrechter hoe het is om afhankelijk te zijn van anderen. Uit frustratie over zijn eigen zorg startte hij in 2006 Joost Zorgt, een (thuis)zorgorganisatie ontstaan vanuit het perspectief van de zorgvrager. Sindsdien is hij ondernemer en loodst zijn bedrijf met veel succes door de onduidelijke, steeds veranderende zorgwetgeving. Dit jaar slecht hij met Joost Zorgt de grens van 10 miljoen euro omzet.

#### **Wie is uw idool?**

Ik ontmoet gelukkig wekelijks mensen die mij inspireren. Maar een soort van idool voor mij is Loek Winter (onder meer eigenaar van het Slotervaart Ziekenhuis). Hij slaagt erin onder moeilijke omstandigheden initiatieven te nemen en veranderingen te realiseren. Ik herken mij in hem en voel mij – net als hij – een kleine anarchist. Iemand die zich aan de regels houdt, maar ook steeds de grenzen opzoekt en speelruimte vindt. Ons doel? De patiënt de beste zorg geven. Een ander voorbeeld is jazzmusicus Quincy Jones. Als je weet waar hij vandaan komt, en wat hij bereikt heeft, dan verdient dat respect en navolging. Hij komt in juli op North Sea Jazz: hem moet ik zien en ontmoeten!

#### **Welk cijfer geeft u het kabinet?**

Ik ben politiek neutraal, toch plaats ik enkele vraag- en uitroeptekens. Wat bijvoorbeeld in Nederland aan zorg is afgeroomd in de afgelopen tien jaar – en wat de komende periode nog wordt afgeroomd – verdient geen schoonheidsprijs. Natuurlijk was en is ingrijpen noodzakelijk; de zorgkosten rijzen inderdaad de pan uit. Maar de oplossing om vooral zelfredzaam te zijn en blijven, klinkt mooier dan het in de praktijk is. Zelfredzaamheid is het recht van ieder individu, maar het blijft de plicht van de overheid om dit ruimhartig te faciliteren. Je mag dit nooit koppelen aan bezuinigingen, zeker niet als je de participatiemaatschappij propageert.

#### **Wat maakt u gelukkig?**

Dat ik ondanks – of misschien wel juist dankzij – mijn beperking het leven van anderen kan verbeteren. Vroeger was ik

volledig afhankelijk van anderen en kwam de zorgbehoefte altijd uitsluitend vanuit mij. Nu vragen anderen ook om mijn hulp. Dat voelt goed en geeft zin aan mijn leven.

#### **Wat is uw grootste valkuil?**

Je valkuil is vaak de keerzijde van je talent. Dus als snelle denker loop ik vaak te ver vooruit op de troepen. Ook ben ik nogal impulsief en maak bij voorkeur vandaag mijn keuzes. Waarom zou je uitstellen? In een organisatie waarin je moet samenwerken met anderen, kan dat helaas niet. Daarom is zo'n beleidsplan weliswaar een hele bevalling voor mij; het is wel goed. Een andere valkuil is mijn luiheid. Ik kan avonden achter elkaar films kijken. Maar ja, dat is ook nodig om de accu op te laden.

#### **Met wie zou u een beschuitje willen eten?**

Ik houd niet van beschuit. Toch schuif ik graag aan als Giovanca dat ook doet. Een prachtige vrouw met een goede stem. Heb je haar vorige maand op tv bij Pauw & Witteman gezien? Jeroen zat buitengewoon te genieten, en niet alleen van haar stem... Maar wie niet? Van een totaal andere orde is Mark Rutte. Van hem zou ik willen weten of hij nou altijd echt is, en oprecht. Vaak heb ik die indruk, maar af en toe twijfel ik en vind ik hem plastic. We weten zo weinig van die man, terwijl hij wel onze kapitein is.

#### **Wat is uw levensmotto?**

Niet klagen, maar dragen. Het leven kan soms tegenzitten maar erover klagen helpt je niet. Te veel mensen komen daardoor in een neerwaartse spiraal terecht. Zoek naar aanknopingspunten om verder te gaan, zoek naar je vliegwiel, kom vooruit.

Helaas is klagen in Nederland een soort van tweede natuur geworden; echt jammer.

#### **Wat is uw favoriete stad?**

Ik ben geboren in Amsterdam en op jonge leeftijd naar Den Haag verhuisd. Vervolgens ben ik gaan studeren in Utrecht en woon ik binnenkort in Rotterdam. Oftewel...? Ik ben een stadsmens, laten we het daar op houden. Ik verheug mij heel erg op Rotterdam. Als ik daar ben, voel ik mij echt een kosmopoliet. Dat heb ik eerlijk gezegd in Utrecht toch minder. Wel vind ik Ondiep, waar ons hoofdkantoor is gevestigd, een geweldige wijk.

#### **Hoe ziet uw ideale zondagmiddag eruit?**

Dan schijnt de zon volop, zit ik op een terras en geniet ik van de mensen. Ik praat wat met ze, maar kijk vooral. Mensen zijn zo bijzonder, zo verrassend ook.

#### **Als u een boek zou schrijven, waar gaat dat dan over?**

Dat is frappant, ik ben op dit moment bezig met een boek. Over mijn leven. Over wat ik heb meegemaakt en hoe ik hier terecht ben gekomen. Ik hoop ook met dit boek mensen te inspireren en tips en adviezen te geven hoe ze hun leven een positieve wending kunnen geven. Wanneer het boek verschijnt? Voorjaar 2015! ■

# PINC.16

uniek ■ inspiratie ■ achtbaan  
voor de geest ■ 16 sprekers ■  
hand-made conference ■  
positivistisch ■ magic ■ curious  
people ■ aandacht voor details  
■ creativiteits-conferentie ■  
ideeëndouche ■ 7 intermezzo's  
■ 19 mei 2015 ■ [www.pinc.nl](http://www.pinc.nl)

# Intentieverklaring BPU en gemeente voor funding tour

De voorbereidingen van Le Tour Utrecht zijn in volle gang en beginnen nu serieuze vormen aan te nemen. Op donderdag 5 juni waren alle fundingpartners van Le Tour Utrecht, waaronder het Business Peloton Utrecht (BPU), uitgenodigd in het nieuwe Stadskantoor. Daar vond de feestelijke ondertekening plaats van de intentieverklaringen. De gemeente Utrecht heeft met alle fundingpartners afspraken gemaakt over de specifieke bijdrage en tegenprestaties. Het voltallige BPU-bestuur was aanwezig om commitment vanuit het BPU af te geven.

Het BPU heeft zich voor €300.000,- gecommitteerd aan Le Tour Utrecht. Om deze funding te realiseren, gaat het BPU onder andere hospitalitypakketten verkopen, een loyaltyprogramma voor ondernemers uitrollen en een aantal Tour-gerelateerde evenementen organiseren.

## Samenwerking horeca en retail

Het BPU trekt samen op met Koninklijke Horeca Nederland en Centrummanagement Utrecht. Er zijn inmiddels twee overlegstructuren gecreëerd om de economische activatie in aanloop naar de Tourstart te bewerkstelligen. Er is een werkgroep in het leven geroepen bestaande uit Hermannus Stegeman (horeca), Jeroen Roose (CMU) en Henk de Breij (BPU). Daarnaast is er een bredere klankbordgroep bestaande uit Jacques Blommendaal (CMU), Tom Broekman (CMU), Richard Kraan (BPU), Henk de Breij (BPU), Cor Jansen (BPU), Martin de Ruiter (BPU), Erik Derksen (horeca),



BPU-voorzitter Richard Kraan ondertekent het fundersbord.

Sydney Rubens (horeca) en Martijn van Hulsteijn (projectorganisatie Tour Utrecht).

## Jaar vol activiteiten

Het belooft een jaar vol leuke en verrassende activiteiten te worden. Er is voor BPU-deelnemers voldoende ruimte om ook zelf creatief te worden, acties te ontwikkelen en de eigen organisatie te profileren. Het BPU zal dit stimuleren en waar mogelijk ook ondersteunen. Daarnaast zal het BPU continu naar verbindingen zoeken en de krachten bundelen, om het effect van de activiteiten te vergroten.

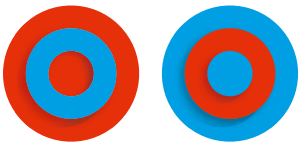
## Bent u nog niet aangesloten?

Deelname aan het BPU kost slechts €500,- (excl. BTW) per jaar en biedt vele voordelen. Het BPU ondersteunt u bij het creëren van kansen in aanloop naar de Tourstart. Daarnaast organiseert het BPU een scala aan activiteiten voor haar deelnemers zoals de inspirerende wielercafés, een reis naar de Grand Départ 2014 in Yorkshire en deelname aan diverse wielertoertochten. ■

Wilt u zich aanmelden of meer informatie? Ga dan naar [www.businesspelotonutrecht.nl](http://www.businesspelotonutrecht.nl).



Overhandiging Tour Utrecht litho aan het gemeentebestuur met v.l.n.r. BPU-bestuurslid Henk de Breij, BPU-bestuurslid Martin de Ruiter, burgemeester Jan van Zanen, kunstenaar Jeroen Hermkens, wethouder Jeroen Kreijkamp, BPU-voorzitter Richard Kraan en BPU-bestuurslid Cor Jansen.



2 in beweging



Ook verliefd?

## Kriebels in je buik. Een gevoel van verlangen.

Als een blok vallen voor een woning! Dat is: Verliefd op een Dudok-woning. Onze marketingcampagne in de Hilversumse Bloemenbuurt heeft het concept, de emotie en de resultaten om heel erg enthousiast van te worden.

Daar staan wij – opdrachtgever Dudok Wonen en 2 in beweging – niet alleen in. Ook de jury van de Dutch PR Awards hebben we in het hart geraakt. Het zal ons niet verbazen dat ook bij u de vonk overslaat.

Uw eerste telefoontje kan het begin zijn van iets moois...

wij zijn 2 in beweging  
wie bent u?



T 030 254 50 00 | [info@2inbeweging.nl](mailto:info@2inbeweging.nl) | [www.2inbeweging.nl](http://www.2inbeweging.nl)



Citocom maakt videocommunicatie bereikbaar

# Hoogwaardig beeld versterkt de boodschap

Om een boodschap effectief over te brengen, is beeld onmisbaar geworden. Citocom biedt een complete oplossing op het gebied van videocommunicatie. Hiermee worden presentaties effectiever en is videobellen met gesprekspartners *all over the world* een fluitje van een cent. De voordelen zijn groot, evenals de besparing in tijd en reiskosten.

Mensen krijgen continu visuele prikkels via pc, tablet en smartphone. 'Iedereen is gewend aan hoogwaardig beeld. Daar moet je als bedrijf in mee,' zegt Citocom-directeur Hans van Mackelenbergh. Daarom ontwikkelde de Houtense specialist een compleet plug & play-systeem bestaande uit een groot scherm plus software in de cloud. 'Hiermee is interactieve videocommunicatie voor elk bedrijf bereikbaar.'

## Levensgroot

Het scherm – leverbaar in verschillende formaten – fungeert als videohub. 'Het is de plek waar je informatie uitwisselt,

zowel intern als extern. Zo kan het scherm bij meetings worden gebruikt om elke gewenste boodschap via tekst, beeld en geluid te presenteren. Dus geen geprinte A4-tjes meer, of samen turen op een klein display. Vanaf een pc, laptop of tablet verschijnt alle informatie levensgroot op het scherm. Draadloos, zodat gerommel met kabels verleden tijd is. De schermen zijn interactief en kunnen met een overlay bijvoorbeeld gebruikt worden om notities te maken of een toelichting te geven. Dit vergroot de impact van de boodschap. Of het nu gaat om een brainstorm, een personeelstraining of een commerciële presentatie aan een klant.'

## Eindeloze mogelijkheden

Maar de mogelijkheden gaan nog verder. 'Met een simpele muisklik kun je een collega waar ook ter wereld bij de meeting betrekken. Of een klant uitnodigen voor een videogesprek. Vroeger moest deze daarvoor zelf beschikken over een duur videoconferencingsysteem. Met onze oplossing is dat niet meer nodig. Je stuurt gewoon een link per mail en de verbinding komt in de cloud tot stand.' De toepassingen zijn talrijk. 'Denk aan bedrijven in de maakindustrie die componenten ontwerpen. Hun opdrachtgevers hoeven niet langer de voortgang van een prototype ter plekke te beoordelen. Dat kan prima met behulp van het videosysteem en een handcamera.'

## Vast maandbedrag

Van Mackelenbergh heeft hoge verwachtingen van videocommunicatie. 'De voordelen zijn zo groot dat het niet anders kan of de toepassing ervan neemt een grote vlucht. Een boodschap wordt via video krachtig en effectief overgebracht. En ons systeem maakt face to face-contact mogelijk zonder dat je tijd en geld kwijt bent aan reizen. Want bedenk goed: elke zakelijke kilometer kost 1 euro aan auto- en personeelskosten. Videocommunicatie verdient zich dus razendsnel terug.' Om de drempel verder te verlagen, biedt Citocom een compleet systeem inclusief scherm, console en software aan voor een vast bedrag per maand. ■



Voor meer informatie:  
Citocom BV - T 030-252 07 77  
E [info@citocom.nl](mailto:info@citocom.nl)  
I [www.citocom.nl](http://www.citocom.nl)

## De metamorfose van Business Club Leidsche Rijn

## Koerswijziging blijkt gouden greep

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

De roots van Business Club Leidsche Rijn liggen bij v.v. De Meern. Accountant Wim Stolwijk is vicevoorzitter van deze bloeiende voetbalvereniging. ‘Vijftien jaar geleden gaf onze shirtsponsor aan, te willen stoppen. Dit betekende een stevige aderlating voor de begroting. Om minder afhankelijk te zijn van één bedrijf is toen een business club gestart. Een deel van de jaarlijkse ledenbijdrage komt ten gunste van de vereniging.’

## Impulsen

Het bleek een schot in de roos en de business club floreerde. ‘Toch ontstond op enig moment behoefte aan vernieuwing. Binnen de vereniging is het uitgangspunt “Ontwikkel jezelf, ontwikkel de club” een belangrijk credo. Een aantal leden gaf aan, de business club graag van nieuwe impulsen te willen voorzien. Zij vormden een commissie met vijf oudere en evenzoveel jongere leden die onderzocht wat anders en beter kon. Dit leidde tot een business club nieuwe stijl.’

## In de avonden

Die werd vier jaar geleden ingeluid met een naamswijziging. ‘Door de aanduiding Business Club Leidsche Rijn – kortweg BCLR – ligt geen nadruk meer op de link met de voetbalvereniging. Sterker nog: sommige leden weten het niet eens. Ook maakt de naam duidelijk dat ons lidmaatschap openstaat voor bedrijven in heel Midden-Nederland, ook uit bijvoorbeeld Utrecht en Woerden.’ Een andere belangrijke verandering was een verregaande professionalisering. ‘Als je het goed wilt doen – en dat willen we – kun je een business club niet runnen met alleen mensen die

het er in de avonden een beetje bijdoen. Met Ilse Starrenburg hebben we een vaste kracht voor een aantal dagen per week. Zij is spin in het web bij de productie van onze communicatiemiddelen zoals het ledenmagazine en organiseert de bijeenkomsten.’

## Jaloers

Bij die bijeenkomsten – negen tot tien per jaar – ligt de nadruk op netwerken; een presentatie of activiteit geeft structuur aan de avonden. ‘Die zijn altijd op de eerste maandag van de maand dus je kunt er ruim van tevoren rekening mee houden,’ meldt Rick Vermeulen, accountmanager van Rabobank Utrecht en omstreken en trouw bezoeker van de bijeenkomsten. ‘Net als veel andere leden. Want bij een gemiddelde van 100 op een totaal van 130 leden is zonder meer sprake van een hoge opkomst. Veel andere netwerken zijn hier jaloers op.’ De bijeenkomsten vormen waardevolle contactmomenten voor Vermeulen. ‘Een aanzienlijk aantal van mijn klanten is lid. De BCLR-avonden zijn een goede gelegenheid om even informeel bij te praten en indien nodig een vervolgspraak te plannen.’

## Nieuwe verbindingen

Jaarlijks is er een bijeenkomst waarvoor de partners van de BCLR-leden worden uitgenodigd. Vast element is ook een speeddate-avond waarbij telkens vijf bedrijven een korte presentatie verzorgen. En vlak na Prinsjesdag krijgen leden steevast een toelichting op de gevolgen van de nieuwe regeringsplannen voor ondernemers. De bijeenkomsten vinden plaats op wisselende locaties, bij leden of elders. Een aantal keer per jaar zorgt Rabobank voor

## VOETBAL EN BUSINESS

Al is de link met v.v. De Meern minder prominent dan voorheen, voetbal en business versterken elkaar nog altijd. ‘Bij het aan de vereniging binden van talentvolle spelers is de toegang tot een groot zakelijk netwerk zeker een voordeel,’ zegt Stolwijk. ‘Hierdoor is het bijvoorbeeld mogelijk om een baan of stageplaats te regelen. Voor een speler kan dit de doorslag geven om voor onze club te kiezen.’ De prestaties van het eerste elftal trekken veel aandacht. ‘Maar voor een vereniging met 2.000 leden heeft de wachtlijst-problematiek aanzienlijk meer impact. Die hebben we vlotgetrokken door samen met een aantal andere clubs ook ‘s zondags een competitie te starten. Hierdoor komen meer kinderen aan voetballen toe.’

een locatie. Vermeulen: ‘Wij zijn als lokale bank dichtbij en betrokken bij wat er in Utrecht en Leidsche Rijn gebeurt. We proberen ondernemers ook te verbinden aan onze culturele en maatschappelijke partners. Zo zijn we met de BCLR in het Centraal Museum geweest. Dan nodigen wij ook een aantal relaties uit voor wie de BCLR een interessant netwerk kan zijn. Zo komen nieuwe verbindingen tot stand en maken we de stad samen sterker.’

## Beslissers onder elkaar

De leden van de BCLR zijn grotendeels afkomstig uit het mkb. ‘Het zijn vrijwel

De Business Club Leidsche Rijn ontwikkelde zich van een initiatief voor lokale ondernemers door een voetbalvereniging uit De Meern tot een breed zakelijk netwerk voor Midden-Nederland. Een professionele aanpak zorgt voor een hoge opkomst tijdens bijeenkomsten. 'Daar ben je met beslissers onder elkaar. Dat draagt ertoe bij dat onderling veel zaken worden gedaan.'

Wim Stolwijk en  
Rick Vermeulen



altijd eigenaren of directieleden die de bijeenkomsten bijwonen,' weet Stolwijk. 'Je bent dus met beslissers onder elkaar. Het draagt ertoe bij dat onderling veel zaken worden gedaan. Want dat is ook een kwestie van gunnen en je gunt sneller iets aan mensen die je kent. In ons magazine doen we verslag van de samenwerking tussen leden en waar mogelijk faciliteren wij die ook. Voorafgaand aan een bijeenkomst ontvangt iedereen een deelnemerslijst. Wil een lid een van de aanwezigen spreken dan zorgen de commissieleden dat het contact tot stand komt.'

### Scherp blijven

De tien commissieleden vormen de drijvende kracht achter de BCLR. 'De mix van jong en oud is hierbij een groot voordeel. Jongeren komen met nieuwe,

soms verrassende inzichten en leren tegelijkertijd van de andere commissieleden en ondernemers uit het netwerk. Hierdoor ontwikkelen zij zich ook persoonlijk.' De commissieleden zorgen ervoor dat introducees zich welkom voelen en nieuwe leden snel worden opgenomen. 'Zij waken er ook voor dat wij scherp blijven en niet op onze lauweren rusten. Zo is er zeker de ambitie om het ledenaantal

verder te laten groeien, met het eerdere hoogtepunt van 150 leden als ambitieus maar realistisch streven.'

Voor meer informatie over de BCLR en het lidmaatschap: [www.bclr.nl](http://www.bclr.nl). ■

## RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

Om als lokale coöperatieve bank de kracht van lokale netwerken verder te stimuleren, maakt Rabobank deze rubriek in Utrecht Business mede mogelijk. De Rabobank is dichtbij en betrokken bij meer dan zestig netwerken in Utrecht. Kijk op [www.rabobank.nl/utrecht](http://www.rabobank.nl/utrecht) hoe deze netwerken ondernemers verbinden en samen sterker maken.

## Sociaal ondernemer Gabriel Erlach van Gabriel Events

# ‘Werken vanuit liefde voor de medemens’

TEKST ARNOUD CORNELISSEN

De meeste ondernemers zetten eerst een bedrijf op en gaan pas daarna voor de samenleving aan de slag. Gabriel Erlach van GabrielEvents deed het precies omgekeerd. Zij stortte zich volop in het vrijwilligerswerk voor haar eigen Kanaleneiland en bedacht pas daarna dat ze eigenlijk ook een onderneming had opgezet. Onlangs presenteerde ze als ambassadeur van de beweging ‘Utrecht onder stroom’ de Utrechtse Beursvloer op de Regio Business Dagen.

Ze is deze weken heel druk met het verwezenlijken van haar droom. Een kunst en cultureel buurtcentrum waar tegelijkertijd mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt weer de weg naar werk kunnen vinden. ‘Isola Rosa is een droom die na negen jaar werken en schrijven aan het plan eindelijk werkelijkheid is geworden,’ aldus een overduidelijk genietende Gabriel Erlach. Inmiddels is ze wereldberoemd in Kanaleneiland. Vrijwel iedereen kent de innemende persoonlijkheid van het televisieprogramma ‘U in de wijk’. ‘Daarmee is het allemaal begonnen,’ vertelt ze. ‘Ik zat in die periode niet lekker in mijn vel. Een moeder van de school van mijn kinderen sleepte mij mee naar het 3-generatiecentrum in Kanaleneiland. Zo kwam van het een het ander. Ik werd gevraagd om “U in de wijk” te presenteren. In eerste instantie



durfde ik dat niet aan. Totdat ik mij realiseerde dat ik precies dat aan het doen was wat ik altijd had gewild. Daardoor herontdekte ik mijzelf weer.’

### Kleine dingen

Het helpen van de mensen in je eigen omgeving werd haar thuis met de papepel ingegeven. Ook nu nog ervaart ze dat als normaal. ‘Werken aan de samenleving hoeft helemaal niet groots en ingewikkeld te zijn. Het zit juist in de kleine dingen. Ga op een regenachtige dag gewoon eens langs bij je oude buurvrouw op 4 hoog en vraag of je wat boodschappen voor haar kunt meenemen. In bepaalde omstandigheden kan dat soms letterlijk haar leven redden.’ Gabriel heeft die burenhulp aan den lijve ondervonden. Enkele jaren geleden werd zij ernstig ziek. In haar directe omgeving schoten allerlei mensen toe om haar en haar gezin te ondersteunen. ‘Toen heb ik heel goed gemerkt dat als je iets geeft, je het ook weer terugkrijgt. Op dat moment nam ik een besluit. Ik dacht: “Als ik hier goed uitkom, ga ik voor mezelf beginnen”. Dat was de start van GabrielEvents.’

### Trots

Gabriel krijgt inmiddels geregeld opdrachten voor het organiseren van evenementen en het presenteren van bijeenkomsten. Ook voor De Slinger Utrecht kwam zij een paar keer in actie.

Het bedrijf is voor haar echter vooral een middel om dingen mogelijk te maken. ‘Het gaat mij niet om rijk worden. Dan speel ik wel mee in de loterij. Ik moet natuurlijk wel voor mijn gezin geld verdienen. Daarvoor is GabrielEvents; dat gaat gewoon door. Maar met mijn project Isola Rosa wil ik wat voor de wijk doen. Ik realiseerde me dat ik mijn bekendheid kan gebruiken om mijn droom te verwezenlijken: mensen helpen door dit centrum tot een succes te maken. Daarom ben ik nu ook ambassadeur van Utrecht onder stroom. Want die beweging staat voor liefde voor je burens en werken uit liefde voor je medemens. Ik ben er trots op dat te mogen vertegenwoordigen.’

Meer informatie over Utrecht onder stroom op [www.utrechtonderstroom.nl](http://www.utrechtonderstroom.nl). ■

*If you do it, do it in style!*

Aankleding, inrichting en styling van uw  
beursstand, personeelsfeest, zakelijk event of jubileumfeest.



## Funk it Up!

Eventstyling

www.funkitup.nl  
info@funkitup.nl  
06-44 122 188  
0294-770 364

*Beleef de sfeer*



Totaaloplossing  
met een  
glimlach!

Laat uzelf overtuigen van onze meerwaarde in een persoonlijk gesprek op één van onze vestigingen of bezoek ons online via [www.practicum.nl](http://www.practicum.nl).



**PRACTICUM**

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

**Drukkerij Practicum**

Torenstraat 22a  
3764 CM Soest  
T 035 601 21 00  
F 035 601 67 49

**Drukkerij Atlas**

Koningsweg 22  
3762 EC Soest  
T 035 601 47 51  
F 035 602 52 40

**DRUK Concept & Design**

Torenstraat 22a  
T 035 601 21 00  
studio@drukvoor.nl  
www.drukvoor.nl

# BUSINESS FLITSEN



## 25 JAAR REVON

Op 1 mei 1989 startte Remco Fischer op 23-jarige leeftijd Revon drukkerij in Schoonrewoerd, vlakbij Leerdam. In de daaropvolgende jaren groeide het bedrijf gestaag. De drukkerij werd uitgebreid met een eigen ontwerpstudio en een afdeling afwerking. Met een scherp oog voor relevante ontwikkelingen in het vak werden ook digitaal drukken, beletteringen en digitale media aan het dienstenpakket toegevoegd. De expansie maakte aan aantal verhuizingen noodzakelijk, het meest recent naar een eigen bedrijfspand in de Gildenstraat te Leerdam.

In het jubileumjaar is Revon niet alleen een veelzijdige grafmediapartner. In toenemende mate profileert het bedrijf zich als leverancier van marketing communicatie die klanten adviseert over de juiste inzet van alle mogelijke media. Naast de hoofdvestiging in Leerdam beschikt Revon over een productielocatie/verkoopkantoor in Woerden en een verkoopkantoor in Den Haag. Er werken circa 50 mensen.

## WINKENS NAAR VOLTA

Het bureau voor visuele communicatie Volta in Utrecht versterkte haar directie met communicatiestrategieg Peter Winkens (56). Winkens werkte voorheen onder meer als Manager Corporate Communicatie bij Rabobank Nederland en als bureaudirecteur-/eigenaar. Naast zijn functie bij Volta blijft Winkens als associate partner verbonden aan het communicatiebureau MSL Group Nederland. Volta\_ontwerpers paste onlangs in het kader van een strategische herpositionering haar naam aan in Volta\_thinks\_visual.

## VAN SEVENTER NIEUWE ALGEMEEN DIRECTEUR DUTCH GAME GARDEN

Jan-Pieter van Seventer treedt per 1 juli aan als algemeen directeur van de Dutch Game Garden. Hij vervangt zakelijk directeur Viktor Wijnen-de Bont die per 1 juli aan de slag gaat als directeur van HKU Games en Interactie, één van de acht schools van Hogeschool voor de Kunsten Utrecht. Wijnen-de Bont treedt tevens toe tot het bestuur van de Dutch Game Garden. Hij stond hier sinds 2008 aan het roer. De Dutch Game Garden groeide onder zijn leiding uit tot de hub van de Nederlandse gamesindustrie met vestigingen in Utrecht, Hilversum en Amsterdam.

Gamesindustrieveteraan Van Seventer is sinds 2008 werkzaam bij de Dutch Game Garden als Development Director. Hij zal de succesvolle formule met als pijlers start-upsupport, clusterhuisvesting en events verder uitbouwen.



## ADRA-GOLFTOERNOOI VOOR GOEDE DOELEN

Golfclub Kromme Rijn in Bunnik is op 1 oktober de locatie voor het eerste ADRA Benefiet Golftoernooi. Iedereen met een GVB kan zich inschrijven voor dit compleet verzorgde golfevenement, inclusief diner en een loterij. Het is een wedstrijd over 18 holes met stableford puntentelling en individuele handicapverrekening. De kosten bedragen 95 euro. Door deelname aan het toernooi weten golfers zich niet alleen verzekerd van een sportieve dag maar ondersteunen ook twee goede doelen: een Solar waterpomp in Myanmar waardoor 900 mensen schoon drinkwater krijgen en microkredieten in Indonesië. Met deze kredieten kunnen vrouwen een eigen bedrijf opzetten in de visserij. ADRA staat voor Adventist Development and Relief Agency. Deze ontwikkelingshulporganisatie is wereldwijd in meer dan 120 landen vertegenwoordigd. ADRA heeft het CBF-keurmerk en is ANBI-gecertificeerd. Voor meer informatie over het golftoernooi: [info@adra.nl](mailto:info@adra.nl).

Derde editie The Next Entrepreneur van start

# Starter vindt zichzelf zeer vernieuwend

Niet minder dan 55 procent van de startende ondernemers in Nederland is een ontplooier. Nog eens 35 procent is een jager. Dat blijkt uit onderzoek van MKB-Nederland en Rabobank onder 2.500 starters dat in het kader The Next Entrepreneur 2014 is uitgevoerd door Motivaction. Beide ondernemerstypen zijn sterk gericht op vernieuwing. Maar waar voor de jager status en succes belangrijk zijn, zoekt de ontplooier het meer in samenwerking, zelfontplooiing en plezier in het werk.

Startende ondernemers kunnen zich nu inschrijven voor de derde editie van The Next Entrepreneur, een ontwikkelings-traject waarmee zij zichzelf kunnen verbeteren en dat later dit jaar uitmondt in de verkiezing van de meest vernieuwende starter van Nederland.

Met The Next Entrepreneur 2014 worden starters voor het derde jaar op rij uitgedaagd om hun ondernemersvaardigheden te verbeteren. Nieuw in The Next Entrepreneur is het kennistrace voor nog niet of net gestarte ondernemers. In dit traject kan de starter zijn kennis over de belangrijkste aspecten van de bedrijfsvoering vergroten. Gedurende de looptijd van het programma krijgt de starter allerlei tools, scans, kennis, een leertraject en een netwerk aangeboden.

## Netwerk van belang

Met name een goed netwerk met ervaren collega-ondernemers is voor starters van belang, aldus de twee organisaties. Dat onderstreept ook het onderzoek van Motivaction dat MKB-Nederland en Rabobank hebben laten uitvoeren. Andere ondernemers blijken voor starters zelfs de belangrijkste bron van

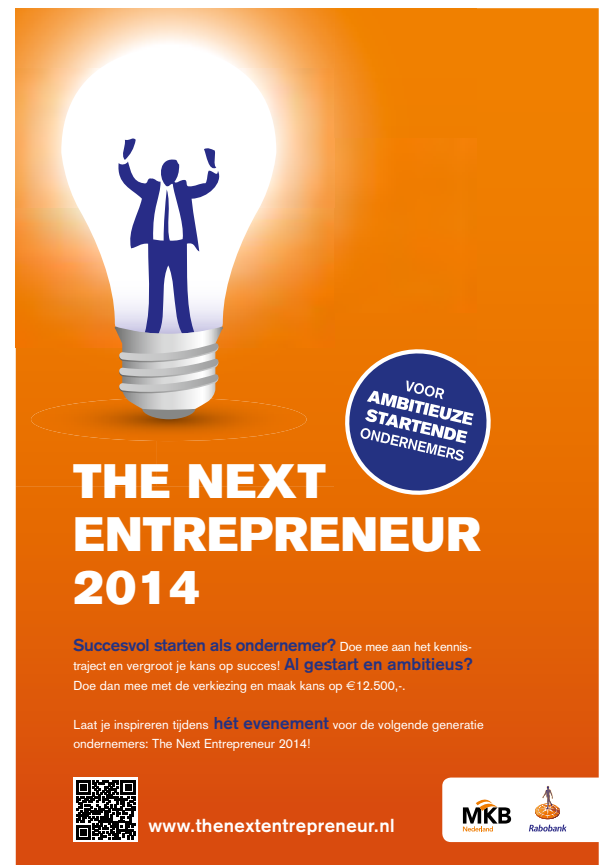
advies (49,4 procent) bij het maken van een bedrijfsplan. Ook als het gaat om marketing en financiën is de kennis en kunde van collega-ondernemers zeer gewenst (39 en 36 procent zien ondernemende collega's hier als belangrijkste informatiebron).

## Planmatige aanpak

De starter anno 2014 komt goed beslagen ten ijs, zo blijkt uit het onderzoek. Het overgrote deel van de ondervraagden werkt sterk vanuit een visie en heeft een goed idee waar ze heen willen. 77 Procent heeft die visie vertaald in een uitgebreid bedrijfsplan, nog eens 19 procent is van plan dat nog te gaan doen. Voor veruit de meeste ondernemers (84 procent) is het bedrijfsplan in de eerste plaats een hulpmiddel om de focus te behouden. Ruim 65 procent heeft een financieel plan opgesteld. Een iets hoger percentage (72 procent) heeft ook een marketing- en communicatieplan of is daar nog mee bezig.

## Verkiezing

Naast het kennistrace voor net of nog niet gestarte ondernemers kunnen ambitieuze startende ondernemers die




VOOR  
AMBITIEUZE  
STARTENDE  
ONDERNEMERS

## THE NEXT ENTREPRENEUR 2014

Succesvol starten als ondernemer? Doe mee aan het kennis-traject en vergroot je kans op succes! **Al gestart en ambitieus?** Doe dan mee met de verkiezing en maak kans op €12.500,-.

Laat je inspireren tijdens **hét evenement** voor de volgende generatie ondernemers: The Next Entrepreneur 2014!

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

MKB Nederland Rabobank

al iets verder zijn zich opgeven voor de verkiezing van The Next Entrepreneur 2014. Zij maken kans op 12.500 euro en toegang tot vele netwerken. De inschrijving is geopend op [www.thenextentrepreneur.nl](http://www.thenextentrepreneur.nl). Een vakjury bepaalt op 9 december wie uiteindelijk The Next Entrepreneur 2014 wordt. ■

Baker Tilly Berk over bedrijfsoverdracht:

# 'Sorteer tijdig voor'

*Martin Meijer en Marco Hoeks: 'Goede adviseur kan veel ellende besparen bij een overdracht.'*



Een overdracht is een cruciaal moment in de levenscyclus van een bedrijf. 'Het gaat immers om de continuïteit; die moet gewaarborgd worden,' zegt Marco Hoeks, partner en belastingadviseur bij Baker Tilly Berk in Utrecht. 'Daarbij hebben de overdracht binnen een familie, via een management buy-out of aan derden elk een specifieke dynamiek. Al deze soorten overdracht begeleiden wij regelmatig.' Ook is Baker Tilly Berk alert op kansrijke propositities voor klanten die hun activiteiten willen uitbreiden. 'En kopers schakelen ons in voor een due diligence, een onderzoek dat de juistheid van informatie plus risico's en kansen van het over te nemen bedrijf in kaart brengt.'

## Ellende besparen

Voor een verkopende partij is leeftijd vaak aanleiding om een bedrijfsoverdracht te overwegen. 'Maar ook gewijzigde omstandigheden kunnen een reden zijn,' zegt registeraccountant Martin Meijer. 'In een aantrekkelijke markt levert een bedrijf meer op. En in een lastige fase vragen ondernemers zich soms af of zij nog wel de aangewezen persoon zijn om voor de benodigde spirit en

vernieuwing te zorgen. Ook dan kan overdracht een optie zijn.' Bedrijfsoverdracht is voor de meeste ondernemers onbekend terrein. 'Maar de belangen zijn groot en de onderwerpen die aandacht vereisen zeer divers. Daarom is het inschakelen van de juiste deskundigheid cruciaal voor een succesvolle overdracht. Het lijkt alsof ik preek voor eigen parochie, maar geloof me: een goede adviseur kan veel ellende besparen bij een overdracht.'

## Ervaring vereist

Baker Tilly Berk vult deze adviesrol breed in. Hoeks: 'Naast financiële en fiscale expertise is kennis aanwezig van juridische en arbeidsrechtelijke kwesties die bij een overname spelen. Indien nodig schakelen we onze collega's van corporate finance in, bijvoorbeeld voor de waardebeoordeling.' Ook bij het voeren van onderhandelingen is ervaring vereist. 'De timing luistert nauw, net als het vermogen om te anticiperen op de reactie van de tegenpartij en telkens een aantal stappen vooruit te denken.' Bij een overdracht is het vaststellen van de verkoopprijs een belangrijk aspect. 'Voor de waardebeoordeling kijk je vooral



Het aantal bedrijfsoverdrachten zal de komende periode stijgen. Nu het economische licht voorzichtig op groen springt, neemt het animo bij kopers en verkopers toe. Ook nogal wat ondernemers uit de babyboomgeneratie willen hun bedrijf overdragen. Baker Tilly Berk ondersteunt zowel kopers als verkopers in het overnametraject. 'Naast de inbreng van financiële en fiscale expertise is onze rol die van objectieve procesbegeleider, met een scherp oog voor de emoties bij een overdracht.' Belangrijkste aanbeveling: start tijdig met de voorbereidingen: 'Bij bedrijfsoverdracht is regeren echt vooruitzien.'

## HONDERD JAAR

Het honderdjarige Baker Tilly Berk is een landelijke organisatie met 18 vestigingen en 750 medewerkers. Kernactiviteiten zijn accountancy en belastingadvies, aangevuld met specialistische kennis. Het grootste deel van het klantenbestand bestaat uit familiebedrijven. Baker Tilly Berk sponsort de leerstoel Familiebedrijven van Business Universiteit Nyenrode.

naar het verwachte rendement en de toekomstige liquiditeit. Afhankelijk van bijvoorbeeld synergie-effecten die de koper denkt te realiseren, kan sprake zijn van een strategische premie bovenop deze waarde.' Toekomstige opbrengsten zijn lastig in te schatten. 'Daarom zie je steeds vaker een earn-out constructie. Hierbij is de uiteindelijke verkoopprijs afhankelijk van de resultaten na overdracht. Vaak blijft de voormalige eigenaar dan nog enige tijd in de onderneming actief.'

## Alternatieve financiering

Financiering van bedrijfsoverdracht is nog altijd een uitdaging. 'Banken zijn terughoudend en dat zal nog wel enige tijd zo blijven. Daarom wordt steeds vaker gekeken naar alternatieve manieren om een overdracht – mede – te financieren. Denk aan crowdfunding en de mkb-obligatie.' Ook deze financieringsvormen zijn voor Baker Tilly Berk vertrouwd terrein. 'Ze kunnen een uitkomst betekenen maar zijn zeker niet in alle gevallen geschikt. Realiseer je bijvoorbeeld goed dat hierdoor additionele stakeholders bij het proces worden betrokken. De vraag is of dat wenselijk is.'

## Sociale antenne

Naast de vakinhoudelijke component benadrukt Meijer de rol van Baker Tilly Berk als objectieve procesbegeleider. 'In het gehele traject zijn wij aanspreekpunt voor een koper of verkoper. We zorgen ervoor dat de juiste stappen in de juiste volgorde worden doorlopen.' Cruciaal daarbij is ook de sociale antenne. 'Want bij een overdracht spelen vrijwel altijd emoties een rol. Soms kan een overnameproces technisch wel sneller verlopen maar is de ondernemer nog niet toe aan een volgende stap. Daar moet je oog voor hebben.'

Bij de overdracht binnen familiebedrijven krijgt het emotionele aspect extra nadruk. 'Het waarborgen van de harmonie in de familie staat voorop. Daarom is het onder meer belangrijk om

goede afspraken te maken over de taakverdeling na een overdracht. Ook de eventuele rol van de oud-ondernemer verdient aandacht. En er moet oog zijn voor de capaciteiten van de opvolger. Die is zelden een exacte kopie van de voorganger dus wellicht zijn aanvullende vaardigheden en kennis nodig. Dat kan via opleidingen en training maar ook door het aantrekken van expertise van buitenaf.'

## Proactief

Wat is de belangrijkste aanbeveling voor ondernemers die een overdracht overwegen? 'Begin op tijd. De bedrijfsprocessen dienen zowel intern als extern bij voorkeur zo soepel mogelijk door te lopen. Een goede voorsortering is daarom cruciaal.' Ook uit juridisch en fiscaal oogpunt is het goed om bijtijds voor te sorteren. 'Denk aan het optimaal gebruik maken van de opvolgingsfaciliteit bij familiebedrijven,' zegt Hoeks. Ook is het zaak om te anticiperen op het ontbreken van een opvolger binnen de familie of het bedrijf. 'Het vinden en klaarstomen van een potentiële kandidaat die op termijn in is voor een management buy-out lukt niet van vandaag op morgen. Houd daar rekening mee.' Soms wordt gekozen voor een zogenaamde vendor due diligence. 'Hiermee maken wij vooraf een blauwdruk van het te verkopen bedrijf. Waar liggen aandachtsvelden en risico's? Wat moet gebeuren zodat je in het latere verkooptraject niet voor verrassingen staat en een maximale opbrengst gewaarborgd is? Zo'n onderzoek is niet altijd nodig maar komt wel steeds vaker voor.'

## Champagne

Een goede voorbereiding is in veel opzichten dus het halve werk. 'Bij de overdracht, als de champagne wordt ontkurkt, lijkt er geen wolkje aan de lucht,' weet Meijer. 'Maar de realiteit is vaak anders dan verwacht. Maak daarom duidelijke afspraken, bijvoorbeeld over de betrokkenheid van de voormalige eigenaar bij het bedrijf. Door deze en andere zaken goed vast te leggen, voorkom je discussie en frictie achteraf.' ■

### Voor meer informatie:

Baker Tilly Berk Utrecht  
m.hoeks@bakertillyberk.nl  
martin.meijer@bakertillyberk.nl  
T 030-2587000 - www.bakertillyberk.nl

Bedrijfsoverdracht cruciaal voor behoud werkgelegenheid en kapitaal

# Zand in motor van de economie

TEKST HANS HAJÉE

Bedrijfsoverdrachten worden niet geregistreerd. Hierdoor ontbrak het jarenlang aan inzicht in de problematiek en kreeg deze dienstengevolge ook amper aandacht. Dat veranderde in 2012. Toen initieerde Lex van Teeffelen, lector Bedrijfsoverdracht en Innovatie aan de Hogeschool Utrecht, een grootschalig onderzoek. Hiervoor werden ruim 2.200 ondernemers uit een panel van de Kamer van Koophandel ondervraagd. 'Circa een derde van de bedrijven die opgeheven worden – dat zijn er in totaal 20.000 – stoppen terwijl zij economisch gezond zijn. Daarnaast mislukken jaarlijks

zo'n 10.000 bedrijfsoverdrachten. Deze twee componenten zorgen elk jaar voor een verlies van 80.000 arbeidsplaatsen. Verder is sprake van een omzeterderving van 4 miljard en een kapitaalverlies van 2 miljard euro. De afgeleide schade voor leveranciers, dienstverleners en wijkeconomie komt daar nog bij. En vergeet de schatkist niet; die loopt jaarlijks zeker een miljard euro aan BTW en premies mis.'

## Waarde stijgt

Op basis van het onderzoek is een aantal van bijna 24.000 te koop staande bedrijven

aannemelijk. Dat komt neer op 3,6% van alle ondernemingen met personeel en ligt in de lijn met eerdere EU-schattingen. 'Op dit moment zijn we bezig met het verzamelen van actuele gegevens. Die worden begin 2015 gepubliceerd, maar duidelijk is al wel dat het aantal te koop staande bedrijven stijgt. Sectoren als groothandel, metaal en ook de uitzendbranche laten al een jaar groei zien. Hierdoor brengen bedrijven bij verkoop meer op. Dat zal voor sommige ondernemers aanleiding zijn om deze van de hand te doen. Mede daardoor neemt het aanbod na de zomer flink toe. Ook het



*De metaalsector laat al een jaar groei zien; hierdoor brengen bedrijven bij verkoop meer op.*

De Nederlandse ondernemerspopulatie vergrijsd. Geslaagde bedrijfsoverdrachten zijn cruciaal voor het behoud van werkgelegenheid en kapitaal. Ook presteren bedrijven vaak beter na een overname. Bedrijfsoverdracht is een motor van de economie, maar die motor hapert. Door een gebrek aan kopers, beperkte financieringsmogelijkheden en te weinig kennis. Onderzoek van de Hogeschool Utrecht gaf voor het eerst inzicht in de omvang van de problematiek. De schade loopt in de miljarden euro en tienduizenden arbeidsplaatsen gaan verloren. 'Door ons onderzoek is het gevoel van urgentie absoluut toegenomen,' constateert lector Lex van Teeffelen. 'Bedrijfsoverdracht staat hoger op de agenda maar er moet nog veel gebeuren.'

aantal ondernemers dat aan het eind van het werkzame leven hun bedrijf wil overdragen, zal verder stijgen.'

### Kleine vijver

Het aanbod neemt dus toe. Hoe zit het met de vraag? 'Op dit moment vallen twee soorten zoekers op. Allereerst buitenlandse bedrijven die door middel van een overname een Nederlandse vestiging willen starten. Hieronder zijn veel familiebedrijven. Een tweede groep potentiële kopers zijn private equity- en venture capitalbedrijven die actief op zoek zijn naar interessante transacties. Meestal zijn dat overnames van 2 miljoen euro en meer. Deze zoekers vissen in dezelfde, niet al te grote vijver. Deals met een lagere waarde vallen meestal buiten hun gezichtsveld. En dat is jammer, want hier zitten bedrijven bij met een prima perspectief en volop groeikansen.'

Van Teeffelen zou graag zien dat professionele investeerders en crowdfunders de handen ineenslaan. 'Crowdfunding is sterk in opkomst en vooral succesvol bij lagere bedragen. Constructies waarbij een investeringsmaatschappij in de lead is met bijvoorbeeld 20% en de rest door de crowd wordt gefinancierd, bieden zeker kansen. Investeerders krijgen meer leverage, crowdfunders hebben de zekerheid dat een professionele partij het over te nemen bedrijf tegen het licht heeft gehouden en ook zelf participeert. Onlangs opperde ik deze suggestie tijdens een bijeenkomst van de Association for Corporate Growth en de reacties waren positief. Als dit op grote schaal zou gebeuren, krijgt de financiering van bedrijfsovername in Nederland echt een boost.'



Foto Jan Willem Groen

*Lex van Teeffelen: 'In plaats van dat ik aan deuren moet rammelen, komen partijen steeds vaker naar mij toe.'*

### Dichtgetimmerd

En dat is nodig ook, want de beschikbaarheid van kapitaal blijft een groot probleem. 'Onlangs deed de Europese Investeringsbank een oproep aan nationale overheden en banken. Zij moeten meer doen om financiering van overnames mogelijk te maken.' Van Teeffelen prikkelde laatstgenoemde groep begin vorig jaar in Business met een oproep tot meer actie. 'Maar banken komen nog altijd amper in beweging. Het beleid ten aanzien van financiering lijkt zelfs nog restrictiever. Ook deals die vroeger geen enkel probleem waren, komen nu niet meer rond. Overnames onder een miljoen euro zijn helemaal problematisch. En dat is verreweg de grootste groep dus hier zit de meeste pijn. Als overnames al gefinancierd worden, gaan banken ook bij gezonde

proposities niet verder dan 40% en wordt de financiering vaak dichtgetimmerd met zekerheden en staatsgaranties.'

### Dure fouten vermijden

Van Teeffelen verwacht niet dat de opstelling van banken op korte termijn verandert. 'Ze zijn nog steeds sterk intern gericht en vooral met zichzelf bezig.' Over de rol van de overheid is de lector positiever. 'De problematiek van bedrijfsopvolging krijgt binnen het ministerie van Economische Zaken steeds meer aandacht. Zo staat het mkb-borgstellingskrediet ook open voor venture capitalists en private equity. Prima, al zou ik graag zien dat ook crowdfunders gebruik kunnen maken van deze garantie. Positief is dat het maximale bedrag dat microkredietorganisatie Qredits beschikbaar stelt, is verhoogd naar 150.000 euro.' Ook de



*HU-studenten pitchten voor de financiering van 'hun' overname. Winnaar werd Halil Khan, met naast hem Roy Spit (directeur Qredits, links) en Lex van Teeffelen.*

regionale ontwikkelingsmaatschappijen kunnen een bijdrage leveren. 'Zij investeren vooral in innovatieve starters. Maar overnames zijn wezenlijke innovaties, die doorgaans positievere effecten hebben op de economie dan starters. Support van ontwikkelingsmaatschappijen is dus logisch. Bij voorkeur niet alleen financieel maar ook via begeleiding. Want ondernemers – kopers en verkopers – maken door gebrek aan ervaring vaak dure fouten in het overnameproces. Voorlichting en ondersteuning kan helpen om die te vermijden.'

### Groen licht

Idealiter begint kennisopbouw al bij de bron: het onderwijs. 'Het starten van een bedrijf krijgt in een aantal studies aandacht maar op het gebied van opvolging en overdracht gebeurt er niets. Het ministerie van OCW ziet dit nu gelukkig ook.'

Een initiatief van Hogeschool Utrecht en brancheorganisatie Inretail gaat al een stevige stap verder. 'Hierbij koppelen we te koop staande bedrijven aan studenten of groepen studenten. Die ontwikkelen als onderdeel van hun afstudeeropdracht een plan voor realisatie en financiering van de overname. Daarna kan het tot een daadwer-

kelijke transactie of een minderheidsbelang komen.' Onlangs pitchte een achttal studenten uit het programma voor de financiering van 'hun' overname. 'De jury met vertegen-

## Beschikbaarheid van kapitaal blijft groot probleem

woordigers van banken, crowdfunders en Qredits was onder de indruk van het niveau. Vier studenten kregen groen licht van de financiers, twee cases resulteerden in een daadwerkelijke overname.'

### Lonkend perspectief

Het succes trok de aandacht van het ministerie van OCW. 'Momenteel wordt onderzocht of ons programma landelijk uitgerold kan worden voor een brede groep studenten. Niet alleen bij hogescholen en universiteiten maar in aangepaste vorm ook voor mbo-opleidingen. Een op te richten stichting zou

## WEES ZUINIG OP KOPER

Kandidaten om een bedrijf over te nemen, zijn nog altijd dun gezaaid. 'Dus als zich een geschikte koper aandient, wees er dan zuinig op,' benadrukt Van Teeffelen. 'Ga niet voor de hoofdprijs. Een verkoopprijs die via de geëigende waardebeoordelingsmethodes tot stand komt, is in de huidige markt lang niet altijd zaligmakend. Het gebeurt vaak dat het gevraagde bedrag te hoog is, waardoor de potentiële koper afhaakt. Is de verkoper later wel bereid om te zakken dan kan het te laat zijn. Bedenk ook dat kopers een groot percentage van de overnamesom zelf moeten opbrengen. Als ze het überhaupt al doen, financieren banken een veel minder groot deel van de overnamesom dan vroeger. Het risico voor de koper is dus aanzienlijk hoger. Verplaats je daarom in zijn positie en vraag een realistisch bedrag. En sta open voor constructies als een achtergestelde lening zodat het verkoopbedrag over een aantal jaren wordt uitgespreid. Ook een earn-out waarbij de prijs afhankelijk is van toekomstige resultaten kan uitkomst bieden.'

de uitrol voor zijn rekening kunnen nemen.' Van Teeffelen ziet een lonkend perspectief. 'Nu bereiken we jaarlijks zo'n 60 studenten met het programma. Als dat de komende vijf jaar wordt verhonderdvoudigd, ontstaat een substantiële pool aan potentiële ondernemers die bedrijven kunnen overnemen. Het zal niet genoeg zijn om alle bedrijven een nieuwe toekomst te geven, maar is wel een grote stap in de goede richting.'

### Geen roepende meer

Waar het de aandacht voor de opvolgingsproblematiek betreft, is Van Teeffelen voorzichtig positiever dan bij de publicatie van het onderzoek twee jaar geleden. 'Dat rapport en de publiciteit die het kreeg, heeft absoluut iets teweeggebracht. De grote negatieve gevolgen van onterechte opheffingen en mislukte bedrijfsoverdrachten worden in steeds bredere kring als onwenselijk gezien. De politiek heeft het onderwerp prominent op de agenda staan en de vaste Kamercommissie maant minister Kamp regelmatig tot meer spoed.' Van Teeffelen voelt zich niet langer een roepende in de woestijn. 'In plaats van dat ik aan deuren moet rammelen, komen partijen steeds vaker naar mij toe.' ■

# ACN UTRECHT



Een boom valt niet bij de eerste slag



Een moeilijk karwei kan niet in een handomdraai worden uitgevoerd. Dat vergt expertise en vakmanschap. Maar wel tegen tarieven van deze tijd.

- financiële administratie
- salarisadministratie
- belastingaangiften
- jaarrekeningen
- bedrijfsfinanciering
- fiscale advisering
- juridische advisering
- erfrecht, bedrijfsopvolging en verkoop van uw onderneming

Wilt u meer informatie over ACN Utrecht, onze werkwijze of diensten die wij aanbieden? Neem dan contact op voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

Herculisplein 263, 3584 AA Utrecht | T. 030 63 55 910 | M. 06 1026 8850

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

# Lean&Duurzaam



[www.vandenpol.com](http://www.vandenpol.com)

## FoodCorner

### Geopend in Asian Tower!

Koffiecorner, drankjes, broodjes, sushi, etc.



### Foodcorner is nu geopend in Asian Tower!

Met een groot assortiment aan **verse broodjes**, **Japanse gerechten** en de bekende **Chinese Wokki box** om hier op te eten of om mee te nemen.

Kijk voor meer informatie op onze website:  
[www.food-corner.nl](http://www.food-corner.nl)

Ravenswade 1a Nieuwegel | [info@food-corner.nl](mailto:info@food-corner.nl) | [www.food-corner.nl](http://www.food-corner.nl)

## ASIAN TOWER

JAPANS EN ORIENTAALS  
SPECIALITEITENRESTAURANT



o.a. voor zaken diners, bedrijfslunches en sushi bedrijfcatering



Ravenswade 1a Nieuwegel | T 030 287 40 90  
[info@asiantower.nl](mailto:info@asiantower.nl) | [www.asiantower.nl](http://www.asiantower.nl)

Teleson over van vader op zoon

# 'Ondernemen is leuk'

Technische handelsonderneming Teleson is gespecialiseerd in schakelaars en sensoren. Deze componenten worden vooral gebruikt voor industriële en medische toepassingen. Andere activiteit van het bedrijf is Minifotostudio, dat professionele fotoapparatuur levert voor productfotografie.

## Met beide handen

André de Hamer trad in 1973 bij Teleson in dienst. In 1987 nam hij de aandelen over van het Belgische moederbedrijf. 'Toen ik 60 werd, ben ik serieus gaan nadenken over de toekomst van het bedrijf. Gelukkig werd al snel duidelijk dat Ralf het stokje over wilde nemen.'

Voor zijn 29-jarige zoon is Teleson meer dan vertrouwd terrein. 'Thuis aan de eettafel ging het vroeger vaak over het bedrijf. En vanaf mijn dertiende werk ik er al, destijds in een bijbaantje als schoonmaker.' Met een studie Technische Bedrijfskunde sorteerde Ralf al min of meer voor op een latere rol bij Teleson waar hij meerdere functies bekleedde. 'Toen de kans zich voordeed om het bedrijf over te nemen, greep ik die met beide handen aan.'

## RABOBANK PARTNER VAN FAMILIEBEDRIJVEN

De coöperatieve Rabobank is van oudsher een natuurlijke partner voor familiebedrijven. Ook de focus van de bank ligt op continuïteit over generaties heen in plaats van op kwartaalresultaten. En net als familiebedrijven is Rabo als lokale bank dichtbij en betrokken bij de directe omgeving. Rabobank ondersteunt dan ook veel Utrechtse familiebedrijven, van eerste generatie start-ups tot zesde generatie multinationals. Ook verbindt Rabo deze familiebedrijven onderling, zoals onlangs op een corporate event bij DOMunder. De bank kent bedrijven, branches en bedrijfsovernameprocessen van binnenuit. En schakelt extra expertise uit de Rabobankgroep in, bijvoorbeeld van Rembrandt Fusies en Overnames, als daar behoefte aan is. Ga naar [www.rabobank.nl/bedrijven](http://www.rabobank.nl/bedrijven) en kijk via de zoekterm 'familiebedrijf' wat Rabobank voor u kan betekenen of bel Victor Kragten op 030-2878000.



Ralf de Hamer, André de Hamer en Victor Kragten

## Zorgvuldig

Bij de overdracht had een aantal overwegingen prioriteit. 'Enerzijds wilde ik de financiële drempel voor Ralf zoveel mogelijk beperken,' stelt André de Hamer. 'Daarbij zijn voorraden en inventaris een vaststaand gegeven; de bepaling van goodwill is complexer. De fiscus moet de afgesproken waarde natuurlijk accepteren. Verder stond voorop dat onze dochter eerlijk werd bedeed. Gelukkig verliepen de gesprekken hierover in goede harmonie.' De uiteindelijke overdracht is naar volle tevredenheid van iedereen geregeld. 'Belangrijk is dat we het hele proces zorgvuldig hebben doorlopen en alles goed is vastgelegd. Zo kan ook later nergens discussie over ontstaan.'

## Vertrouwd terrein

Bij de overdracht hadden zowel de oude als de nieuwe directeur veel baat bij het advies van accountant ACN Utrecht en Rabobank Utrecht. 'Allebei kennen ze ons bedrijf al jarenlang. Ook familiebedrijven zijn voor hun vertrouwd terrein. Dat was een groot voordeel.' Victor Kragten is namens Rabobank al ruim zes jaar vast aanspreekpunt van Teleson en maakte de overdracht van nabij mee. 'In het begin zat ik regelmatig met André alleen om tafel. Voorafgaand aan de overname schoof Ralf aan bij

Bij veel familiebedrijven is overdracht aan de orde. Opvolging door een ondernemer uit de volgende generatie heeft veelal de voorkeur maar is zeker niet vanzelfsprekend. Het Utrechtse Teleson is een actueel voorbeeld van een succesvolle overdracht binnen de familie. Vader André en zoon Ralf de Hamer en huisbankier Rabobank die de overdracht begeleidde, delen hun ervaringen: 'Nieuw elan is goed voor het bedrijf.'

onze afspraken en de laatste twee jaar is hij mijn gesprekspartner. Rabobank is als coöperatieve bank altijd een natuurlijke partner van familiebedrijven geweest. We zijn ook goed ingevoerd in het overnameproces. Dat is bij Teleson op een natuurlijke manier verlopen, in prima harmonie. Rabobank is altijd alert op de behoefte aan ondersteuning van klanten. Zowel tijdens het overdrachtstraject als nadien, bijvoorbeeld door het leggen van verbindingen via onze netwerken of het inbrengen van kennis op basis van onze jarenlange ervaring met bedrijfsoverdrachten.'

### Volle zandbak

De formele bedrijfsoverdracht vond plaats in januari 2012. 'Maar het was een geleidelijk proces,' blikt Ralf de Hamer terug. 'Telkens gingen er een paar scheppen van de ene in de andere zandbak. Die van mijn vader werd steeds leger, die van mij alsmaar voller. Voordeel is dat hij nog vier ochtenden in het bedrijf werkt; ik kan altijd een beroep doen op zijn kennis.'

Bij een overdracht komt het regelmatig voor dat de vertrekkende partij moeite heeft met de nieuwe situatie. 'Het verhaal van een vader die al na twee dagen van vakantie terugkwam omdat hij zijn opvolgende zoon niet vertrouwde, is me altijd bijgebleven,' zegt André de Hamer. 'Dat zal bij ons niet gebeuren. Ik weet dat Ralf het kan en ook bij de medewerkers is zijn draagvlak groot. Hij kent Teleson door en door, de mensen kennen hem en hebben vertrouwen in Ralf als directeur. Datzelfde geldt voor onze klanten. Ook zij reageerden positief op de overdracht.'

Al heeft de oud-directeur geen moeite met loslaten, af en toe is er wel degelijk verschil van inzicht. 'Daar praten we dan over, sparren met elkaar en met de Rabobank. Maar ik merk nu wel dat Ralf zaken al uitvoert voordat ik feedback heb gegeven,' meldt André met een knipoog. 'Ik ken mijn vaders denkwijze en kan zijn oordeel goed inschatten,' countert Ralf. 'Uiteraard zie ik sommige dingen anders. Maar let wel: het gebeurt ook dat ik voor mijn vakantie iets in gang zet en bij terugkomst merk dat hij er toch zijn eigen draai aan heeft gegeven.'

### Uitdagend

Hoe bevalt de huidige directeur zijn nieuwe rol, ruim twee jaar na dato? 'Ondernemen is leuk. Creatieve processen, zaken in gang zetten die leiden tot omzetgroei en nieuwe klanten spreken me aan. Het is bijvoorbeeld mooi om te zien dat investeringen in onze website effect hebben. Ik geniet ervan als een aanvraag

### EMOTIONEEL MOMENT

De bedrijfsoverdracht bij Teleson verliep geleidelijk. Toch kwam er een dag waarop de oude directeur zijn kamer afstond aan de opvolgende zoon. 'Dat was voor mij zeker een emotioneel moment,' geeft André de Hamer toe. 'Het is toch een ingrijpende stap als je zoals ik 40 jaar in het bedrijf hebt gewerkt. Aan de andere kant ben ik enorm blij en trots dat Ralf het bedrijf voortzet. En dat gevoel overheerst nog altijd.' Ook wat betreft de timing is er geen twijfel. 'Het was een logisch moment. Alles wordt sneller en dynamischer. Een communicatiemiddel als internet is niet meer weg te denken en daar heb ik minder affiniteit mee. Daarom is nieuw elan goed voor het bedrijf.'

via internet uiteindelijk leidt tot een grote order door een goed samenspel van marketing, verkoop en de rest van de organisatie. Verder wijkt de dynamiek van Minifotostudio sterk af van die bij Teleson, met andere producten en klanten. Die variatie is positief en uitdagend.' Dat geldt niet voor regels en administratieve verplichtingen. 'Natuurlijk, die horen erbij. Maar leuk is anders. Ik kan er mijn passie niet in kwijt.'

### Onmisbare schakel

Dat kan hij gelukkig wel in Teleson. 'Onze producten lijken misschien eenvoudige componenten, maar vormen letterlijk en figuurlijk een onmisbare schakel in het productieproces van onze klanten. Met onze ervaring zijn wij dan in staat, oplossingen op maat te ontwikkelen. Daar zit onze echte meerwaarde, de kracht van dit bedrijf.'

De Hamer ziet zeker mogelijkheden om de sterke punten van Teleson verder uit te nutten. 'We zijn nu vrijwel uitsluitend actief op de Nederlandse markt. Op termijn is expansie naar het buitenland zeker een mogelijkheid, met Duitsland als logische eerste stap. Ook hier kunnen we gelukkig op de internationale en financiële expertise van de Rabobank rekenen. De hoge kwaliteit van onze componenten zorgt in elk geval voor een prima uitgangspositie.' ■

## Voetbal en business onlosmakelijk verbonden bij FC Utrecht

## 'Passie terug in Stadion Galgenwaard'

Robby Alflen speelde jarenlang voor FC Utrecht en ging er daarna als trainer aan de slag. Hij had onder meer Jong FC Utrecht onder zijn hoede en was de afgelopen jaren assistent van Jan Wouters. 'Ik ben een jongen van de club, van de stad. Maar op de dag dat ik als hoofdtrainer tekende, is het aftellen begonnen. Want al is niet zeker wanneer – en ik hoop natuurlijk dat het lang duurt –, dat ik ooit vertrek, staat vast. Anders dan een assistent of iemand bij de jeugdopleiding is een hoofdtrainer per definitie een passant.' Toch twijfelde Alflen geen moment toen hij werd gevraagd aan de slag te gaan als hoofdtrainer. 'De drang om eindverantwoordelijk te zijn werd steeds sterker. Ik ben hier als speler begonnen en het is fantastisch om dat nu ook als hoofdtrainer te kunnen doen.'

## Knikkende knieën

Gevraagd naar een omschrijving van zijn aanpak noemt Alflen de kenmerken duidelijk, open, hard werken en lachen. 'In willekeurige volgorde heb je daarmee de kern wel te pakken. Ik houd van aanvallend voetbal. Net als onze supporters heb ik een enorme hekel aan afwachtend spel als de tegenstander in balbezit is. Als we de bal niet hebben, moet die zo snel mogelijk veroverd worden. De elftallen waarvoor ik tot nu toe verantwoordelijk was, speelden altijd met veel druk naar voren. Dat ga je volgend seizoen ook zien bij het eerste elftal.' De nieuwe trainer ziet er niets in om spelers vol te stoppen met opdrachten. 'Dan zijn ze niet vrij in hun hoofd en kunnen nooit optimaal presteren. Als ze los mogen gaan in het veld brengt dat het beste in spelers naar boven.' En komt de passie terug in Stadion Galgenwaard. 'Ik ben een groot voorstander van verzorgd

## RETURN ON INVESTMENT

Bij FC Utrecht Business is iedereen lid van hetzelfde netwerk. Afhankelijk van het gekozen segment variëren de plek op de tribune en de hospitalityfaciliteiten. Hierdoor worden ondernemers op maat bediend: van zzp'ers en mkb tot multinationals die gasten ontvangen in de luxe, besloten omgeving van een skybox.

Minimaal zeventien keer per jaar kunnen leden tijdens thuiswedstrijden relaties uitnodigen voor een aangename middag of avond. Daarnaast worden regelmatig netwerkbijeenkomsten georganiseerd buiten de wedstrijden om.

FC Utrecht Business helpt bij het realiseren van zakelijke doelstellingen. Bijvoorbeeld door leden direct met elkaar in contact te brengen. Hierdoor levert het netwerk concrete leads op. En dat zorgt voor return on investment.

positiespel. Maar zeker bij thuiswedstrijden moeten we opportunistisch beginnen. De tegenstander direct vastzetten, vol durven doorjagen. Dan gaat het publiek erachter staan en dat geeft het team weer een boost. Tegenstanders moeten net als vroeger met knikkende knieën naar Stadion Galgenwaard komen.'

## Grote grijns

Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business, hoort de plannen van Alflen met een grote grijns aan. 'Wij willen de belangrijkste business club van Midden-Nederland zijn. Een breed en krachtig zakelijk netwerk dat ook buiten de wedstrijddagen meerwaarde heeft voor de leden. Maar uiteraard heeft het voetbal en de manier waarop dat gespeeld wordt een grote invloed op hoe zij onze inspanningen ervaren. Want het gaat om het totaalplaatje, een beleving waarbij alles moet kloppen. Vanaf het parkeren en de ontvangst bij binnenkomst tot de faciliteiten en de catering. Als de leden dan ook een fantastische pot voetbal zien, is het plaatje compleet.'

## Frisse wind

De voorbereiding op een nieuw seizoen is altijd een spannende periode. Voor supporters, maar ook voor de technische staf. Hoe gaat de nieuwe selectie eruit zien? 'Van een aantal spelers is al bekend dat ze vertrekken en er zullen er misschien nog een paar volgen,' vertelt Alflen. 'Toch word ik daar niet onrustig van. Verkoop van spelers is simpelweg nodig om de club financieel gezond te maken. Maar er is wel degelijk ruimte voor nieuwe aankopen en de lijstjes met vervangers liggen klaar. Ik ben ervan overtuigd dat er op 8 augustus bij de eerste wedstrijd uit tegen PEC Zwolle een prima elftal staat. En met een frisse wind door de selectie op zijn tijd is niets mis, in tegendeel. Daarbij zijn we op zoek naar spelers die niet alleen talentvol zijn maar ook karakterologisch goed in elkaar zitten. Gemotiveerde, positieve jongens die graag voor de club willen spelen en passen bij FC Utrecht. Daarom praat ik vooraf uitgebreid met potentiële aankopen. En maak duidelijk dat wij verwachten dat spelers een bijdrage leveren aan onze sociaal-



Het was een veelbewogen seizoen voor FC Utrecht. Sportief liep het stroef; de punten werden bijeengesprokkeld en het spel was vaak niet om over naar huis te schrijven. Opvallend in positieve zin was het omzetten van 27 miljoen euro aan achtergestelde leningen in eigen vermogen door eigenaar Frans van Seumeren. Het geeft de club een gezond fundament. De nieuwe hoofdtrainer Robby Alflen en Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business, blikken vooruit op het komende seizoen. Vanuit verschillende disciplines hebben ze hetzelfde doel: met een bevlogen team de club verder brengen.



*Arnaud Miltenburg en Robby Alflen: verschillende disciplines, hetzelfde doel.*

maatschappelijke activiteiten en ook in de business club regelmatig hun gezicht laten zien. Voetballers hebben een prachtig vak en dat hoort er gewoon bij.'

### Succesvolle concepten

Net als het elftal op het veld moet ook het commerciële team kloppen, stelt Miltenburg. 'Ook bij ons is er een goede mix van verschillende eigenschappen en karakters. Stuk voor stuk mensen met passie voor de sport die er trots op zijn om voor deze club te werken. Bij het aantrekken van nieuwe commerciële medewerkers is een Utrechtse achtergrond een pre.' Komend

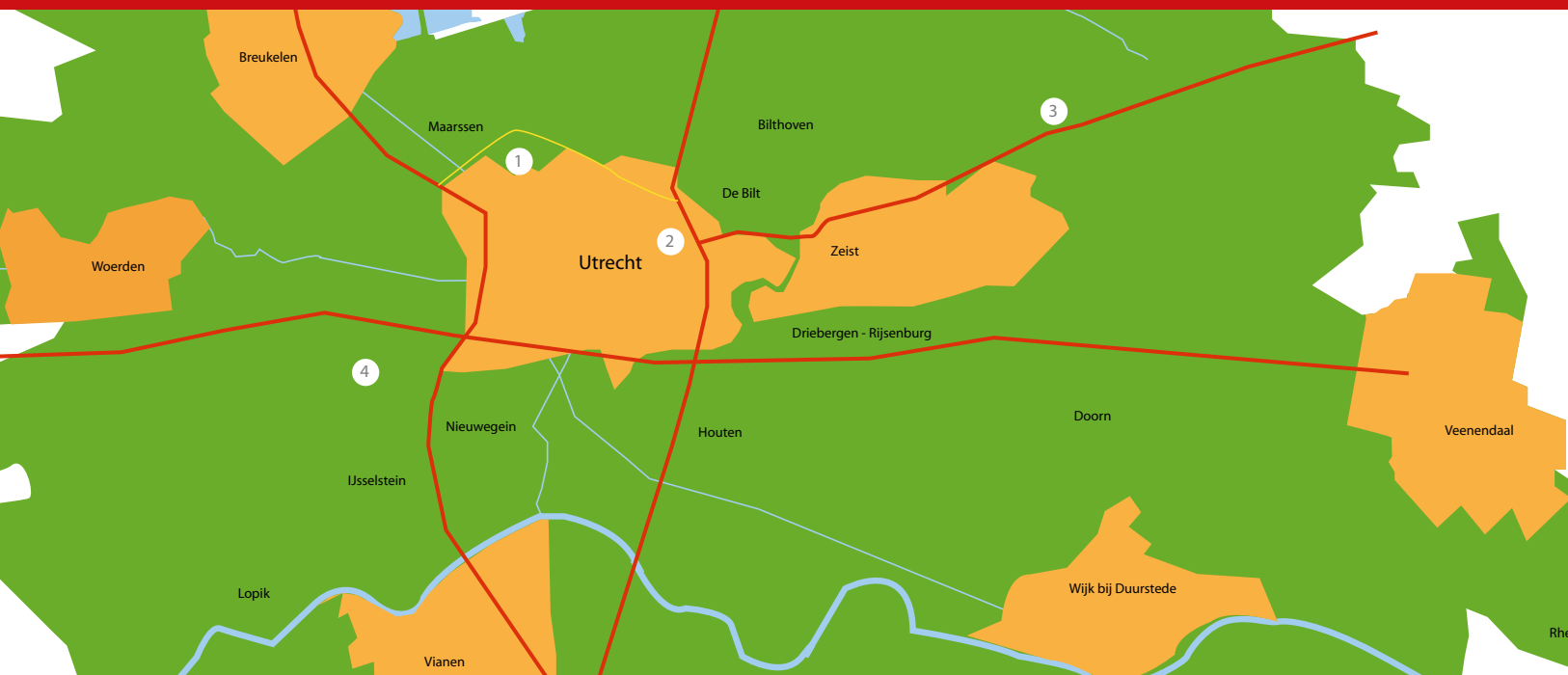
seizoen wordt een aantal succesvolle concepten gecontinueerd. 'Denk bijvoorbeeld aan de thematische skyboxen voor offshore, horeca, vastgoed en bouw, waar ondernemers met een vergelijkbare zakelijke achtergrond elkaar ontmoeten. De vorig jaar geïntroduceerde automotivebox krijgt een vervolg. Net als de Young Business Club, een netwerk van ondernemers en professionals tussen de 25 en 35 jaar.'

### Blijven verrassen

Het afgelopen seizoen slaagde Miltenburg er met zijn team in om de inkomsten uit hun tak van sport op peil te houden. In de

huidige economie een knappe prestatie. 'Maar we willen groeien, meer stoelen en arrangementen verkopen.' Qua klanttevredenheid scoort FC Utrecht Business gemiddeld een 8,2. 'Een prima cijfer, maar het geeft tegelijkertijd aan dat ruimte is voor verbetering. Stilstand is achteruitgang. Daarom denken we bijvoorbeeld samen met Maison van den Boer na over de indeling en inrichting van de gemeenschappelijke ruimtes voor de leden. Zo zoeken we continu naar manieren om onze toegevoegde waarde te vergroten en klanten te blijven verrassen. Zodat ook ons deel van de tribune volgend jaar vol zit.' ■

# Toplocaties in Midden-Nederland



De centrale ligging en het uitgebreide aanbod maken Midden-Nederland tot de ontmoetingsplaats bij uitstek. Of u op zoek bent naar een vergader-, evenementen-, training- of outdoorlocatie of gewoon gezellig wilt lunchen met een relatie, de regio heeft volop te bieden. Om u wegwijs te maken, brengt Utrecht Business een aantal toplocaties in kaart. Zij vormen het perfecte decor voor uw bijeenkomst of evenement.

**1**

**RESTAURANT Belle**

**Prachtige locatie aan de Vecht**

Restaurant | Vergaderen | Trouwen | Feesten | Terras aan het water

Restaurant Belle  
Dorpsstraat 12 | Oud Zuilen  
030 244 1790 | [www.restaurantbelle.nl](http://www.restaurantbelle.nl)

**2**

**Frisse trainingsruimtes**  
Centraal in Utrecht, aan het Griftpark.  
Kom voortaan zorgeloos trainen!  
[www.trainspot.nl](http://www.trainspot.nl) | 030 737 05 81

**3**

**CONFERENTIEHOTEL KONTAKT DER KONTINENTEN**

CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN

Download onze App  
iOS + Android

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

**4**

**ARNEMOENDE RESTAURANT**

Vergaderen \* Trouwen \* Feesten \* Terrasserie \* Catering

Noord IJsseldijk 107 D - 3402 PG IJsselstein - T 030 6875390  
[WWW.RESTAURANTMARNEMOENDE.NL](http://WWW.RESTAURANTMARNEMOENDE.NL)

## De lessen van rampondernemer Frank Krake

# 'Zorg altijd voor een plan B'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE ROB ELSJAN

De vuurwerkcramp, 9/11, SARS, de vulkaanuitbarsting op IJsland; stuk voor stuk obstakels waar ondernemer Frank Krake mee te maken kreeg – naast failliete toeleveranciers en samenwerkingspartners. Ondanks een hoeveelheid tegenslag die onvoorstelbaar lijkt in een zakelijk mensenleven, lukte het Krake jarenlang zijn productiebedrijf in tuinmeubelen overeind te houden. Uiteindelijk bleek een faillissement onvermijdelijk. Dat was voor de rampondernemer de opmaat voor de start van een nieuw en deze keer succesvol bedrijf. Na de verkoop hiervan vond hij tijd om zijn ervaringen vast te leggen in een boek. Krake geeft nu lezingen en adviseert bedrijven. 'Al werk ik nog steeds hard, ik ervaar een ultiem gevoel van vrijheid.'



Vijf jaar lang gaf Frank Krake als directeur en mede-aandeelhouder leiding aan de Enschedese tuinmeubelfabrikant Unimeta. 'Een begrip in de sector. Maar met een productiefaciliteit in Nederland waren we uiteindelijk de laatste der Mohi-

kanen.' Ondanks alle creativiteit en vernieuwingen die Krake inbracht, werd een schier eindeloze reeks tegenslagen het bedrijf fataal. 'Achteraf hoorde ik dat het velen verbaasde dat Unimeta het zo lang volhield. Door de concurrentie uit China

is het in feite onmogelijk hier rendabel grootschalig te produceren. Terugkijkend hadden we wellicht eerder moeten stoppen met trekken aan een bijna dood paard. Bedenk echter dat ik verantwoordelijk was voor honderden medewerkers



*'Al werk ik nog steeds meer dan veertig uur,  
het lijkt wel een continue vakantie.'*

en hun gezinnen. Dit was de ultieme stimulans om zo lang mogelijk te blijven vechten.'

## Roofbouw

Na het onvermijdelijke faillissement startte Krake met Bukatchi. 'Ik nam een merknaam plus een deel van de voorraad uit de failliete boedel over. Dit gaf ons een vliegende start. Vervolgens groeide Bukatchi als kool.' Al gaf dit Krake veel voldoening, toch liep hij langzamerhand vast. 'Het faillissement van Unimeta was een gevolg van zaken die buiten mijn invloed lagen. Daarom wilde ik deze keer alles zelf in de hand houden, als een echte controlfreak. Door de snelle groei was dat op een gegeven moment simpelweg niet meer te behappen. Ik maakte steeds langere dagen en naderde een kritische grens. Doorgaan op dezelfde voet zou weliswaar meer zakelijk succes opleveren, maar betekende tegelijkertijd een onverantwoorde roofbouw op mezelf. Of ik zou een keer oververmoeid tegen een boom rijden, of thuis een terechte rode kaart krijgen. Daarom was de verkoop van Bukatchi de enig juiste beslissing.'

## Wereldprimeur

Krake bleef nog twee jaar aan het bedrijf verbonden. Eerst fulltime, later een aantal dagen per week. Dit gaf hem de ruimte om zijn ervaringen op papier te zetten. 'Dat idee speelde al jaren door mijn hoofd en werd na elke tegenslag sterker. Ook mensen om mij heen drongen aan: "De kans dat jouw belevenissen één persoon overkomen is zo miniem, daar moet je wat mee doen".' Maar er waren meer aanleidingen voor het schrijven van De Rampondernemer: 'Ik zie het ook als een verslag, als verantwoording voor het thuisfront. Met het boek geef ik inzicht in wat ik de afgelopen twaalf jaar heb meegemaakt en waarom ik er zo vaak niet was.' Krake zou Krake niet zijn als hij geen innovatie in het boek had verwerkt. Hij noemt het zelfs een wereldprimeur. 'De uitgave is verrijkt met extra archiefmateriaal dat via Layer met een smartphone of tablet te bekijken is. Hierdoor gaat het verhaal nog meer leven.'

## Wees voorbereid

Na verschijning van het boek is Krake fulltime bezig met het geven van presen-

taties over zijn ervaringen. 'Mijn verhaal en inzichten blijken waardevol voor andere ondernemers. Ze stimuleren mensen om vol te houden of ook voor zichzelf te beginnen. En helpen om *outside the box* te denken.'

Als ervaringsdeskundige met tegenslag heeft hij een waardevol advies: 'Ga er nooit vanuit dat alles volgens plan verloopt; zorg daarom voor een alternatief. Ik had altijd vervangende leveranciers opgelijnd naast onze bestaande partners. Ook bleef ik op speaking terms met andere banken, ging eens per jaar langs om bij te praten. En toen het misliep met Unimeta lag er al een doorstartplan klaar. Helaas slaagde dat niet, maar we waren wel voorbereid. Anticipeer er dus op dat zaken anders lopen dan gepland. Ga niet pas nadenken over alternatieven als de eerste optie mislukt. Dan is het meestal te laat.'

## Veel goodwill

In De Rampondernemer beschrijft Krake ook zijn ervaringen met de afdeling bijzonder beheer van de bank. Die haalde de teugels strak aan toen Unimeta in zwaar weer terecht kwam. 'Het is razend moeilijk om de juiste beslissingen te blijven nemen terwijl de druk alsmaar groter wordt en de bank in je nek hijgt. Toen duidelijk werd dat het mis zou kunnen gaan, heb ik een ervaren advocaat ingehuurd die ook regelmatig als curator optreedt. Alle belangrijke beslissingen zijn aan hem voorgelegd en hij was een waardevol klankbord. Toen het faillissement werd uitgesproken, gaf zijn betrokkenheid iedereen de zekerheid dat alles correct was verlopen. Ook in dit geval geldt: wat je geeft, krijg je terug. Je komt elkaar namelijk altijd weer tegen. Ik heb het maximale gedaan om het bedrijf te redden en ook na het faillissement is alles netjes afgehandeld. Dat leverde veel goodwill op. Toen ik Bukatchi startte, gunde men mij daarom regelmatig een extra order of een inkoopvoordeel.'

## Grootste valkuil

Als spreker en adviseur voelt Krake zich als een vis in het water. 'Al werk ik nog steeds meer dan veertig uur, het lijkt wel een continue vakantie. Ik ervaar een ultiem gevoel van vrijheid.' Zijn andere rol zorgt voor nieuwe ervaringen. 'Jarenlang

## VOORWAARDE VOOR SUCCES

Unimeta kon uiteindelijk niet op tegen de goedkope producten uit China. Maken Nederlandse bedrijven überhaupt een kans in het concurrentiegeweld van opkomende economieën? 'Arbeid is daar per definitie veel goedkoper,' aldus Krake. 'Qua kostprijs kunnen wij alleen concurreren als de productie volledig geautomatiseerd wordt en simpelweg geen handjes meer nodig zijn. Andere mogelijkheid is om je te specialiseren met onderscheidende producten in kleine series. Optie drie: maak zelf gebruik van goedkope arbeidskrachten. Bij Bukatchi heb ik de belemmeringen weggenomen die leidden tot het faillissement van Unimeta. Door te produceren in lage lonenlanden, maar bijvoorbeeld ook door opslag en logistiek uit te besteden. Dit alles om maar zo flexibel mogelijk te kunnen manoeuvreren. Het is geen garantie op maar wel een voorwaarde voor succes.'

was ik met oogkleppen op actief in één sector. Nu reis ik heel Nederland door en ontmoet mensen met verschillende achtergronden. Dit levert veel nieuwe inzichten op.'

Gevraagd naar zijn toekomstplannen blijkt dat het bloed toch kruipt waar het niet gaan kan. 'Ik zie mezelf over een aantal jaren wel weer een bedrijf starten of overnemen. Maar dan wel op een manier waarbij ik mijn eigen inzet kan doseren. In een andere rol dan vroeger, zodat ik niet meer geleefd wordt door de waan van de dag. Ik realiseer me als geen ander dat dit mijn grootste valkuil is.' ■

## FACEBOOK-MARKETING IN 60 MINUTEN

Door Marcel van der Heijden

Facebook is een krachtig communicatie- en marketingmiddel. Maar een nieuw fenomeen, dus voor veel organisaties nog onontgonnen terrein. Om de hoeveelheid *trial and error* te beperken, geeft Marcel van der Heijden een prima leidraad. Hij is oprichter van het eerste Nederlandse Facebook-marketingbureau. In zijn handzame boek laat hij met praktijkvoorbeelden, tips

en tools zien hoe je kunt scoren op Facebook. Daarbij draait het vooral om menselijke aandacht. Van der Heijden maakt niet alleen inzichtelijk hoe je die aandacht krijgt en behoudt, maar ook hoe deze om te zetten is

in concrete resultaten.

*Facebookmarketing in 60 minuten* is onderdeel een reeks digitale trends en tools in 60 minuten in samenwerking met Frankwatching.com.

140 pag. ISBN 978-94-6126-061-1. Haystack. € 12,50.



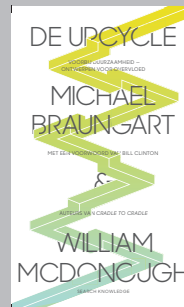
## DE UPCYCLE

Door Michael Braungart en William McDonough

Met hun eerdere boek *Cradle to Cradle* (2002) maakten Braungart en McDonough wereldwijd veel los. De overtuiging dat afval als grondstof moet worden gezien voor hergebruik en hernieuwde toepassing heeft zich sindsdien ontwikkeld tot hét credo van de circulaire economie. Met *De Upcycle* werken Braungart en McDonough het principe van *Cradle to Cradle* verder uit. De ondertitel 'voorbij duurzaamheid – ontwerpen voor overvloed' draagt een positief perspectief in zich. De auteurs maken duidelijk dat de mens deel kan uitmaken van de natuurlijke regeneratiecyclus.

En hierdoor toegang heeft tot de onuitputtelijke bron die de aarde kan zijn. Zo kunnen organische batterijen zorgen voor een eindeloze voorraad aan energie en grondstoffen. Ook kunnen gebruiksvorwerpen volwaardig gerecycled worden. Niet *gedowncycled* zoals nu nog veel gebeurt, maar juist *geupcycled*. Wat nu nog kost, kan daardoor straks opleveren. Nederland biedt opvallend veel voorbeelden van deze aanpak.

280 pag. ISBN 978-90-5594-821-5. Search Knowledge/Scriptum. € 19,95.



## JE EIGEN MANAGEMENT-COACH

Door Manu Busschots

Elke manager heeft op gezette tijden baat bij reflectie. Een coach kan daarbij helpen, maar is niet altijd beschikbaar of betaalbaar. Daarom is *Je eigen management-coach* van waarde. Idealiter zorgt een managementjob zowel voor succes als voldoening. Dat die twee niet onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn, blijkt uit de

confronterende vragen in het zelfhulpboek. Want start je dat nieuwe project omdat je er heilig in gelooft of toch vooral om je leidinggevenden te behagen – uit angst dus? Je eigen managementcoach houdt met regelmaat dit soort spiegels voor en dat levert verhelderende inzichten op. Het boek bevat bijdragen van experts op het gebied van managementontwikkeling als Godfried IJsseling (De Baak), Titia Roovers (Schouten en Nelissen) en Ans Tros (SchoolvoorCoaching).

184 pag. ISBN 978-90-4303-100-4. Pearson. € 14,99.



## VERBODEN VOOR KLANTEN, WIJ HOUDEN VAN FANS

Door Jessica van Wingerden en Wim Schuurmans

Organisaties, merken en ondernemers die zich weten te onderscheiden, hebben naast oog voor beleving ook aandacht voor betekenis en bevoegenheid. Waarde creëren voor klanten, medewerkers en maatschappij staat daarbij centraal, stellen Jessica van Wingerden en Wim Schuurmans. Met *Verboden voor klanten, wij houden van fans* maken zij duidelijk hoe deze waarde tot stand kan komen. Interviews met onder meer Jos Burgers, Aad Ouborg, Freek van der Valk, Arko van Brakel, Jacqueline Zuidweg, Michiel Muller, Hennie van der Most, Karel van Eerd, Colette Kloosterman, Addy van den Krommenacker, Peer Swinkels en Ronald van Zetten geven nieuwe inzichten over beleving, betekenis en bevoegenheid alsmede de toepassing ervan in de praktijk.

200 pag. ISBN 978-90-4303-205-6. Pearson. Prijs € 24,95.



# Voor een koel klimaat kiezen ondernemers bewust voor een watersysteem

Binnen veel bedrijven is airconditioning niet meer weg te denken. Was het tot 20 jaar geleden nog een luxe die voorbehouden was aan de grotere bedrijven, tegenwoordig is airco steeds meer een must in het normale bedrijfsleven. Onderzoek heeft aangetoond dat in een werkomgeving een aangenaam binnenklimaat de productiviteit van werknemers verhoogt. Ook de ARBO heeft aandacht voor dit onderwerp en adviseert niet alleen luchtverversing, maar ook om de binnentemperatuur aan te passen naar een passende werkomgeving. Deze ontwikkeling in combinatie met steeds vernieuwende wetgeving inzake toegepaste koudemiddelen in het aircosysteem leidt er onder meer toe dat bedrijven waar nog geen airco-installatie aanwezig is óf waar sprake is van vervanging, bewust kiezen voor een 'watersysteem'.

## Airco en de voordelen van water

Voor het toepassen van klimaatinstallaties bestaan verschillende systemen. Carrier Airconditioning, wereldwijd marktleider in airconditioningapparatuur levert koudwatersystemen; zogenaamde Variabel Water Flow-systemen. Voor het milieu bieden koudwatersystemen onweerlegbare argumenten; in het gebouw zelf circuleert zoals de naam al aangeeft alleen water, terwijl het koudemiddel beperkt blijft tot de koelmachine annex warmtepomp. Bij onverhoopte lekkage in de waterleidingen heeft dit géén nade-



lige gevolgen voor de gebruikers of voor het milieu (geen broeikaseffect). Ook zijn de bedrijfskosten voor de jaarlijkse controle op potentiële lekkagepunten aanzienlijk lager en is het onderhoud op watersystemen beperkt tot de service aan de koelmachine/warmtepomp en het watercircuit. Bovendien met water als het warmte-overdragend medium, is de koudemiddelhoeveelheid in dit VWF-systeem wel tot 75 % lager in vergelijking met een VRF-systeem (Variabel Refrigerant Flow waarbij wel refrigerant = koudemiddel door de leidingen loopt). En mocht het watersysteem op termijn worden uitgebreid, dat wil zeggen dat er meer units voor de binnenruimtes moeten worden toegevoegd, dan

kunnen de bestaande waterleidingen gewoon worden gehandhaafd en gemakkelijk worden uitgebreid.

## Eco-efficiëntie en eenvoud

Een belangrijke factor bij het ontwikkelen van

klimaatinstallaties is om het energieverbruik van de systemen continue te verlagen. De grootste besparingen worden verkregen wanneer alle verwarming-, koeling-, en ventilatiecomponenten slim samenwerken en goed communiceren om intelligent systeembeheer mogelijk te maken, wat is afgestemd op het gebruik van het gebouw. Met het Aquasmart-systeem van Carrier is het complete beheer van de klimaatinstallatie geïntegreerd in één overkoepelende regeling, wat resulteert in 25% energiebesparing. Bovendien is de bediening zeer gebruiksvriendelijk want ook via een tablet of app kan de installatie beheerd worden. Gaat het bedrijf dicht tijdens feestdagen of vakantieperiodes dan is eenvoudig op afstand de airco in en uit te schakelen. ■



Het Carrier Aquasmartsysteem via 1 overkoepelende regeling

## OVER CARRIER

Carrier Airconditioning is wereldwijd marktleider in airconditioning en biedt voor de zakelijke markt professionele klimaatsystemen. Variërend van kleinere kantoorruimtes, winkels en hotels tot grote industriële complexen. Uniek is dat de systemen werken met water als warmte-overdragend medium wat vele voordelen biedt voor besparing op de onderhoudskosten en onder meer het milieu. Via een landelijk dekkend netwerk van Official Carrier Dealers worden de watersystemen kundig en veilig geïnstalleerd. Kijk voor meer informatie over de voordelen van een Aquasmart-systeem op [www.carrier.nl/aquasmart](http://www.carrier.nl/aquasmart).

Directeur Lotte de Bruijn van Nederland ICT:

# 'Oplossen mismatch arbeidsmarkt grootste uitdaging'

TEKST WILLIAM TEN BRINK



Lotte de Bruijn: 'ICT is een waanzinnig mooie sector die nooit stil staat.'

Tekorten op de arbeidsmarkt voor ICT, vooral waar het gaat om programmeurs, ontwikkelaars en accountmanagers op hbo-niveau bedreigen volgens Lotte de Bruijn het economisch herstel. 'Ze ondergraven onze innovatie- en concurrentiekracht, vooral omdat de arbeidsmarkt niet voldoende kan inspelen op nieuwe technologische ontwikkelingen. Juist op een moment dat we die kracht het hardst nodig hebben. Hier blijven duidelijk kansen liggen.'

## Enthousiast maken

Grootste knelpunt is dat de inhoud van ICT-opleidingen te weinig aansluit op

functies in het bedrijfsleven. Een steeds grotere mismatch tussen vraag en aanbod is het gevolg. 'De arbeidsmarkt kan de juiste mensen niet vinden, terwijl veel ICT-ers zonder baan zitten en net afgestudeerde ICT-professionals niet altijd de competenties hebben waar werkgevers behoefte aan hebben.'

De Bruijn meent dat snel concrete stappen moeten worden gezet om onderwijs en arbeidsmarkt beter op elkaar te laten aansluiten. Een belangrijke aanzet daartoe werd al gegeven in het rapport 'Dé ICT-er bestaat niet', dat de knelpunten in kaart bracht. Ook lanceerde Nederland ICT samen met andere belangenorganisaties de

Henk Kamp benadrukt het keer op keer: ICT en internet zijn cruciaal voor het aanjagen van economische groei en vooruitgang. Juist ICT maakt de economie volgens de minister wendbaar, innovatief en in staat om steeds weer voorop te lopen. 'Maar bedrijfsleven, overheden en kennisinstellingen moeten zich daar gezamenlijk wél blijvend en met overtuiging voor inspannen.' Koren op de molen van Lotte de Bruijn, de nieuwe directeur van brancheorganisatie Nederland ICT. 'Innovaties in onze sector volgen elkaar zó snel op dat je als bedrijfsleven wel verantwoordelijkheid móet nemen.'

campagne 'Geef IT Door'. Die moet de mismatch terugdringen, onder meer door ICT-professionals die middelbare scholieren en studenten enthousiast maken voor een gerichte carrière in de ICT.

## Spijkers met koppen

En daar blijft het niet bij. Minister Asscher van Sociale Zaken en Werkgelegenheid zette onlangs het licht op groen voor het Sectorplan ICT, bedoeld om knelpunten op de arbeidsmarkt weg te nemen. Departement en sector stellen elk ruim 4,7 miljoen euro beschikbaar voor de uitvoering. Spijkers met koppen: vanaf deze zomer al wordt geïnvesteerd in de opleiding





en training van 2.500 ICT-professionals. 'Studenten kiezen nog te weinig voor opleidingen waar vanuit de markt veel vraag naar is, zoals development en accountmanagement. Dat moet snel veranderen. Ook zullen opleidingen hun onderwijs veel beter moeten afstemmen op wensen van de praktijk. ICT verandert, het onderwijs moet meeveranderen, voorop lopen in nieuwe ontwikkelingen. Op dat gebied is een forse achterstand weg te werken. Met de juiste scholing voorkomen we dat bedrijven uitwijken naar het buitenland om daar gekwalificeerde mensen te werven.'

### Geen angst

Niet alleen het knelpunt van de mismatch is een punt van aandacht. 'Ook aan vertrouwen in ICT zullen we hard moeten werken. Veiligheid en privacy zijn belangrijke thema's. Elk incident, elke DDoS-aanval en uiting van cybercrime zorgt voor een deuk in dat vertrouwen en dus voor schade aan het imago van ICT. We moeten voorkomen dat ontwikkelingen achterblijven door een gebrek aan vertrouwen. Angst is een heel slechte raadgever.'

Dat geldt volgens De Bruijn ook voor robotisering, een terrein waarop volgens haar heel veel 'mooie en spannende dingen' vallen te verwachten. 'De vrees dat robotisering banen gaat kosten is ongegrond. Ik weet zeker dat het juist banen oplevert.'

### Ministerie van ICT

De Bruijn is duidelijk: het economisch belang van ICT is enorm en zal alleen maar toenemen. Zou het, gezien dat enor-

me belang, niet beter zijn om dossiers als privacy, cybercrime, internetvrijheid en telecom onder te brengen bij één ministerie, zoals D66 ooit voorstelde? 'Een ministerie van ICT? Klinkt aardig, maar is nergens voor nodig. De belangen van de sector krijgen ook via de bestaande ministeries voldoende aandacht. Het gaat heel goed zo en de resultaten liegen er niet om. De branche is verantwoordelijk voor 70 procent van alle innovaties en ICT blijkt in alle opzichten een aanjager van de economie. We doen het Europees gezien heel erg goed. Zestig procent van de economische groei in de afgelopen 25 jaar is gerelateerd aan ICT. Dat is ronduit indrukwekkend.'

### Veerkracht

Zorgen over de sectoren die het binnen de ICT op dit moment minder goed doen, heeft De Bruijn nauwelijks. 'Hier en daar is minder groei, zoals in de hardware. En in office-equipment is die groei er zelfs uit. Maar ICT heeft veerkracht en blijkt uitstekend in staat zichzelf door innovaties doorlopend te vernieuwen.' Een voorbeeld is 3D-printing, volgens De Bruijn een fantastische innovatie met ongekende mogelijkheden. 'Ik heb gezien hoe zelfs een echte cupcake met zo'n printer werd gemaakt. Hoe mooi is dát?'

De Bruijn steekt haar enthousiasme niet onder stoelen of banken. Ze hoefde ook niet lang na te denken toen ze gevraagd werd als directeur van Nederland ICT.

'Het is een waanzinnig mooie sector die nooit stil staat. Ik ben trots dat ik daarin een spin in het web mag zijn. Ik kan me geen mooiere en leukere plek voorstellen.' Maar als premier Rutte haar nu eens

## 'MATELOOS POSITIEF INGESTELD'

Sinds februari is Lotte de Bruijn de nieuwe directeur van Nederland ICT, de branchevereniging van ruim 550 ICT-bedrijven. Zo'n 80 procent van de leden behoort tot het mkb; ook de top 50 van grootste bedrijven is lid. De Nederlandse ICT-sector heeft een omzet van 34 miljard euro en biedt werk aan een kwart miljoen mensen. Aan De Bruijn de uitdagende taak om ons land als *digital gateway* en aantrekkelijke vestigingsplaats voor datacenters op te stoten tot een internationale proeftuin voor nieuwe toepassingen. Einddoel: Nederland laten uitgroeien tot een Silicon Delta.

De Bruijn is gepikt en gemazeld in ICT. Ze werkte onder meer bij IBM en Dell en was oprichter en voorzitter van het Young ICT Professionals, het netwerk waarmee jonge, ambitieuze talenten uit de branche zich profileren via 'serious fun': kennis maken en kennis delen. Het bestuur van Nederland ICT wil dat De Bruijn leiding geeft aan het ontwikkelen van een nieuwe agenda voor de toekomst van de branche. Spectaculaire ontwikkelingen zullen de ICT een ander gezicht geven, met een ongekende impact op alle sectoren van economie en maatschappij. Denk aan een efficiëntere toepassing van big data, de opkomst van 3D-printing en het Internet of Things, de veelbelovende markt van 'connected devices'. Volgens het bestuur van de brancheorganisatie vraagt de potentie van ons land om uit te groeien tot 'Silicon Delta' om concrete stappen. Belangrijke taken voor de nieuwe directeur. Die ziet de knelpunten, maar vooral de kansen en mogelijkheden. 'Ik ben mateloos positief ingesteld. Maar er is wél werk aan de winkel.'

zou vragen om minister van ICT te worden? Hoe mooi zou dát zijn? Antwoord op die vraag geeft Lotte de Bruijn alleen via een uitbundige lach. ■

## Stakeholderperspectief maakt ICT-projecten complex

## 'Je moet er bovenop zitten'

TEKST ANKA VAN VOORTHUIJSEN



'Succes van een ICT-project zou een gedeeld belang moeten zijn.'

**Albert Boonstra**  
Hoogleraar informatie-  
management aan de Rijks-  
universiteit Groningen.

'Als je de automatiseringsbranche beschouwt als een aannemer die een groot project moet bouwen, dan wil die aannemer aan het begin van het traject al precies weten wat er uiteindelijk moet komen. Het bedrijfsleven kenmerkt zich juist door flexibiliteit, daar blijft niets jarenlang hetzelfde. Er komen nieuwe producten, (nieuwe) klanten hebben andere wensen en daar wil je met je business op inspelen. Dat botst met de instelling van een ICT-er. Het gaat vaak om grote en technisch ingewikkelde projecten, waar veel partijen

zich mee bemoeien die allemaal invloed willen hebben op het resultaat. De top van een bedrijf heeft misschien bedacht hoe ze het willen hebben, maar tijdens het proces verandert er van alles.

Verskillende afdelingen hebben eigen opvattingen en behoeftes. Dat leidt tot tussentijdse aanpassingen die soms met elkaar conflicteren. Dat "stakeholderperspectief" zorgt voor een enorme complexiteit. Ik ben niet erg positief gestemd over mogelijke verbeteringen. Mensen in organisaties denken en handelen nu eenmaal niet altijd vanuit het grote overkoepelende belang.

Je kunt het opvangen door steeds kleine systeempjes te bouwen die je snel op kunt leveren, *agile* en *scrum*. Maar dat botst vaak weer met de visie van de topmanagers. Die hebben liever één groot systeem dan dat er allemaal kleine systemen naast elkaar functioneren. Toch zou het organisch bouwen aan een ICT-systeem de voorkeur verdienen. Bij de overheid bemoeilijkt de politiek de zaak: er komen nieuwe mensen, soms nieuwe wetgeving en dan moet alles weer worden aangepast.

Er is natuurlijk sprake van een ongelijke machtsverhouding tussen ICT-ondernemingen en hun klanten. De expertise zit bij de ICT-bedrijven, bij de afnemers ontbreekt het aan inzicht in de materie. Zij moeten de experts kunnen vertrouwen en daarmee betreed je een obscuur gebied. Want natuurlijk zijn er ICT-bedrijven die daar "gebruik" van maken bij het offrenen. Dat zou je kunnen aanpakken door als overheid of bedrijfsleven partnerships aan te gaan. ICT-bedrijven

werken dan met open calculaties; dat dwingt tot meedenken met klanten. Het zou een gedeeld belang moeten zijn. Als een project goed en snel verloopt, verdien je meer. Als het mislukt of veel langer duurt, deel je het verlies.'

**Carolien Schönfeld**  
Auteur van het boek  
'Hoe IT-projecten slagen en falen' (2012, SDU/Academic Services).

'Of de conclusies uit mijn boek nog actueel zijn? Jazeker. Er is niets veranderd. Het is natuurlijk ook een relatief nieuwe technologie, dus er is inlingstijd nodig. Het ingenieursschap heeft zich bij wijze van spreken sinds de oude Egyptenaren



'Het gaat vaak mis vanwege slecht opdrachtgeverschap.'

Veel ICT-projecten bij de overheid mislukken. Een speciale Tweede Kamercommissie onderzoekt onlangs waar dat aan ligt. Ook in het bedrijfsleven slaagt naar schatting hooguit de helft van alle ICT-projecten. Hoe komt dat? En is er een sleutel tot succes?



ontwikkeld, maar ICT heeft uiteraard nog steeds met kinderziektes te maken. Het duurt nog wel even voor iedereen zich er goed van kan bedienen en de opleidingen op het niveau zijn dat ze mensen afleveren die de praktijk aankunnen.

Het gaat vaak mis vanwege slecht opdrachtgeverschap. Het is nooit zo dat je een informatiesysteem koopt, het laat implementeren en er geen omkijken meer naar hebt. Je moet niet denken dat je een ICT-er hebt ingehuurd en dat die het voor je doet. Je moet erbij blijven als management, want ICT-ers weten niet hoe jouw bedrijfsprocessen lopen. Er moet een goede wisselwerking zijn tussen ICT-ers en de medewerkers van de klant. Want als je als bedrijf teveel van een systeem eist, zorgt dat voor ontzettend veel vertraging bij de implementatie. Laat je de ICT-er teveel z'n gang gaan dan wordt het óók een drama, want die doet het gewoon zoals hij het ook bij andere bedrijven heeft gedaan. En niet elk bedrijf is hetzelfde. Je moet er dus bovenop zitten. En als er een kink in de kabel komt direct ingrijpen, want de ICT-er blijft gewoon uurtjes schrijven.

Ik adviseer bedrijven om een scan te laten maken: past dit systeem bij de stand van zaken op dit moment in jouw bedrijf? Is je organisatie wel rijp voor zo'n enorm proces of giga systeem? Als er bijvoorbeeld nog andere problemen zijn in de organisatie, dan kan het een zootje worden wanneer je ook nog een implementatie gaat doen.

Tot slot: let goed op de sociale vaardigheid van de ICT-ers die je over de vloer krijgt. Is iemand alleen van de bits en

bytes of kan hij ook nog prettig met mensen – en met mogelijke weerstanden – omgaan? Ik zou daar een soort sollicitatieprocedure voor inrichten.'

### René Veldwijk

ICT-ondernemer en mede-oprichter van Ockham.  
Hij werd als deskundige gehoord door de parlementaire commissie ICT.

'Als je het bedrijfsleven fets zou moeten adviseren bij ICT-projecten dan is het: kijk naar hoe het bij de overheid gaat, dan weet je hoe het níet moet. Er is gelukkig wel verschil: bij het bedrijfsleven wordt veel sneller ingegrepen als het mis gaat. De *checks & balances* zijn beter. Toch gaat het ook in het bedrijfsleven vaak mis. ICT is gewoon moeilijk en het wordt allemaal steeds moeilijker, ook omdat tegenwoordig allemaal bestaande, vaak oude systemen aan elkaar geknoopt moeten worden. De complexiteit neemt toe en steeds meer speelt zich "onder de motorkap" af. Soms is het beter om de stekker er helemaal uit te trekken en opnieuw te beginnen, maar zo'n beslissing neem je niet zo snel. Je moet dus als bedrijf zorgen dat je goede adviseurs in huis hebt, of dat je die inhuurt. Iets minder ambitie hebben op ICT-gebied kan ook mislukkingen voorkomen. Als je veel aanpassingen in een standaard softwarepakket wilt hebben, wordt dat heel erg duur. Soms is het beter om de processen in je organisatie aan te passen en wél met zo'n pakket te werken. Kijk ook eerlijk: hoe belangrijk is dit voor me,



'Zorg dat succes wordt beloond en falen wordt gestraft.'

moet het echt allemaal geautomatiseerd? Soms kun je iets net zo goed in twee systemen invoeren, ook al kost dat extra werk.

Je moet goed weten wat je wilt bereiken, dus zorg voor een goede *second opinion*. ICT-bedrijven zijn erg bekwaam om je een poot uit te draaien, dus spreek bijvoorbeeld resultaatverantwoordelijkheid af: zorg dat succes wordt beloond en falen wordt gestraft. Dat gebeurt bij de overheid dus helemaal niet. Ik noem dat de "suikeroom-constructie": als een ICT-project faalt, betaalt de overheid gewoon bij en de organisatie zelf voelt helemaal geen pijn omdat er gewoon extra geld uit Den Haag komt.' ■

Een vervoerder met visie

# Als de klant verandert, veranderen wij mee

TEKST SABINE VERSTIJNEN FOTOGRAFIE MARJO VAN DE PEPEL-KOOL - KLAAS JAN VAN DER WEIJ

'Bij DPD Pakketservice zijn we ervan overtuigd dat elk pakket dat we versturen bijzonder is. Het heeft namelijk een betekenis voor een persoon, een organisatie, of misschien voor een hele industrie. Er is altijd iemand die het pakket verwacht en die persoon, de ontvanger, staat bij ons centraal. Dat zie je terug in onze manier van werken, dat kenmerkt ons.' Met deze woorden beschrijft Michaël van Ooijen, CEO DPD Nederland, zijn bedrijf.



*Michaël van Ooijen: 'Wij kunnen echt bijdragen aan het succes van e-commerce'*



DPD zorgt er dagelijks voor dat maar liefst 3,3 miljoen pakketten hun eindbestemming bereiken, zowel bij consumenten als bij bedrijven. Om dit te kunnen realiseren beschikt DPD over het sterkste internationale netwerk over de weg en is daarmee een van de grootste logistieke dienstverleners van Europa. DPD levert diensten zowel binnen Nederland als internationaal en is marktleider in pakketvervoer over de weg vanuit Nederland naar Europa. Het DPD-netwerk in Nederland is voor 100% eigendom van GeoPost. Dit is een dochteronderneming van de Franse La Poste Groep en de tweede pakket- en expressdienstverlener van Europa. Wereldwijd werkt DPD vanuit 800 locaties in 40 landen. In Nederland staan ruim 1.200 mensen klaar om klanten te bedienen. Hierbij werkt DPD vanuit negen vestigingen. De bewust keuze voor een decentrale structuur zorgt ervoor dat DPD dichtbij de klant staat en makkelijk toegankelijk is.

## Nieuwe rol

Michaël van Ooijen vertelt verder over DPD. 'Wij houden van een persoonlijke benadering en kijken graag naar de mensen achter de zending. Het milieu hebben we ook hoog in ons vaandel staan. We nemen onze verantwoordelijkheid om de belasting op het milieu en onze planeet tot een minimum te beperken. Ons streven is om nadelige effecten van onze bedrijfsvoering op het milieu te reduceren of zelfs te voorkomen. Een goed voorbeeld hiervan is Total Zero, een initiatief van DPD om CO<sub>2</sub>-neutraal te werken. Met Total Zero garandeert DPD dat elk pakket CO<sub>2</sub>-neutraal wordt vervoerd, zonder dat klanten hier extra voor betalen. We zien deze reductie van CO<sub>2</sub> niet alleen als uitdaging, maar ook als uitgelezen kans om onszelf positief te onderscheiden in de wereld van pakketvervoer.

Onze geschiedenis ligt bij Business-to-Business zendingen. Nu het aantal inkopen via internet steeds verder toeneemt, zien we een groeiende behoefte in de markt ontstaan: de Business-to-Consumer markt wordt steeds belangrijker. Met ons sterke internationale netwerk en onze ervaring kunnen wij bijdragen aan het succes van e-commerce en een brug slaan tussen de webshops en de consument. Deze nieuwe rol vraagt om aanpassingen binnen onze organisatie, want als onze klant verandert, veranderen wij mee.

## Wist u dat DPD in Nederland:

- dagelijks gemiddeld 200.000 pakketten verwerkt
- marktleider is in pakketvervoer over de weg vanuit Nederland naar de rest van Europa
- ruim 6.000 klanten heeft die elke dag gebruik maken van de diensten van DPD
- iedere dag door 700 chauffeurs pakketten laat ophalen en afleveren
- als enige vervoerder op één uur nauwkeurig aan kan geven wanneer het pakket geleverd wordt
- een hecht netwerk heeft van 1.400 ParcelShops in de Benelux
- hiermee uw partner is voor pakketvervoer nationaal, internationaal, van bedrijven naar bedrijven en van bedrijven naar consumenten

## Nauwkeurige service

Het is ons doel om de wensen van de ontvanger te vertalen naar flexibele bezorgoplossingen die we webshops kunnen aanbieden. Daarom werken we aan allerlei ontwikkelingen die daaraan kunnen bijdragen. Denk hierbij aan een geïntegreerd internationaal netwerk van ParcelShops met 1.400 locaties in de Benelux, 6.000 in Duitsland en meer dan 7.000 in Frankrijk. Zo kan een ontvanger zelf kiezen of hij zijn pakket thuis wil ontvangen of zelf op wil halen bij een locatie dicht bij huis. Ook hebben we dit jaar Predict 1 uur geïntroduceerd. Daarmee informeren we ontvangers op het uur nauwkeurig wanneer we het pakket komen leveren.' Het moge duidelijk zijn: DPD is een groeiend bedrijf, met een groeiende ambitie. 'De klant staat bij ons altijd centraal. En door scherp te blijven kijken naar zijn behoeften en zijn wensen, bereiden we ons verder voor op onze toekomst.' ■

### DPD Pakketservice

Tormentil 10  
5684 PK Best  
T 0499-339900  
E info@dpd.nl  
I www.dpd.nl



Kansen en bedreigingen voor zorgondernemers

# 'De tablet is echt een maatje geworden'

TEKST HANS HAJÉE



Foto Marnix Schmidt

*Koningin Máxima bracht op 15 mei een bezoek aan het Futurelab voor de Zorg van het in Driebergen gevestigde Focus Cura. Hier worden de innovatieve zorgoplossingen en -technieken van het bedrijf ontwikkeld en getest. Op de foto is zij in gesprek met commercieel directeur Jeroen van der Heijden. In het midden Daan Dohmen, oprichter en directeur van Focus Cura.*

In de zorg wordt een toenemend beroep gedaan op ondernemerschap. Tegelijkertijd is daar door het rigide keurslijf van overheid en zorgverzekeraars juist steeds minder ruimte voor. 'Een complexe spagaat waarmee een groot deel van de sector worstelt,' constateert Daan Spanjersberg. Zonnig perspectief is er voor aanbieders van domotica- en e-healthsystemen. Om zorg in de toekomst betaalbaar te houden, wordt vooral van deze technieken veel verwacht. Zij kunnen ervoor zorgen dat niet alleen de efficiency maar ook de kwaliteit van zorg toeneemt. 'In de praktijk blijkt dat deze systemen allesbehalve als kil of afstandelijk worden ervaren,' zegt Jeroen van der Heijden.

Daan Spanjersberg startte begin jaren tachtig met een fysiotherapiepraktijk. Tien jaar later kwam daar een tweede vestiging bij, waarna een forse versneling werd ingezet. Die resulteerde in een keten van zestien praktijken. Spanjersberg – ook bestuurlijk zeer actief in de zorg – verkocht onlangs zijn bedrijven en blikt terug. 'Mensen konden zonder doorverwijzing naar een fysiotherapeut en het werd mogelijk om zelf het tarief te bepalen. De vrije markt bood kansen en ik koos voor expansie.' Deze strategische keuze bleek juist en Spanjersberg's bedrijven lieten mooie groeicijfers zien. 'Jaarlijks tien procent was eerder regel dan uitzondering. De laatste jaren kwam de groei echter tot stilstand. We maakten pas op de plaats en dat was wel even wennen. Al is stabilisatie nog altijd een prima prestatie in een sector die met naar schatting 10 tot 15% terugliep.'

### Ondergrens opzoeken

Veel zorgbedrijven hebben het moeilijk. 'Naast door het economische tij wordt dit vooral veroorzaakt door de macht van zorgverzekeraars,' stelt Spanjersberg. 'De overheid legt de regierol in toenemende mate neer bij deze bedrijven. Een steeds groter deel van de zorg valt buiten het basispakket. Verzekeraars kunnen beslissen of en tegen welke condities ze een contract met een zorgverlener aangaan. Ook bepalen zij de eisen ten aanzien van kwaliteit.'

De overheid trekt zich steeds verder terug. 'Om de beoogde bezuinigingen in de zorg te realiseren, wordt het basispakket telkens opnieuw verder uitgekleeft. De

overheid zoekt daarbij de ondergrens op. Specialismen zoals cardiologie die samenhangen met levensbedreigende aandoeningen zullen altijd in het basispakket blijven. Waar het gaat om bijvoorbeeld dermatologie, tandheelkunde en fysiotherapie – zaken die grote invloed hebben op de kwaliteit van leven – kalft de basisvoorziening echter alsmaar verder af. Het is aan de beroepsgroepen om hier tegenin te gaan. En natuurlijk aan de patiënten, want die ondervinden de gevolgen van dit beleid letterlijk aan den lijve.'

### Flinterdunne marges

Door de dominante positie van verzekeraars wordt de marktwerking volgens Spanjersberg in feite grotendeels uitgeschakeld. 'Het is voor zorgverleners meestal *take it or leave it*; tekenen bij het kruisje. De speelruimte voor individuele aanbieders is heel klein geworden. En budgetten zijn zo beperkt dat vrijwel geen ruimte is voor innovatie. In de fysiotherapie maken loonkosten al 65 tot 70% van het totaal uit. Daar moet de overhead nog vanaf, dus een simpele rekensom leert dat amper iets overblijft. Of kijk naar ziekenhuizen die al blij zijn met een rendement van 3 tot 5%. De marges zijn flinterdun. Er hoeft maar iets te gebeuren en er is sprake van verlies.' Segmenten met een zonniger perspectief moeten gezocht worden in niches en markten rondom de zorg. 'Gebieden waar je niet te maken hebt met het rigide keurslijf van overheid en verzekeraars. Denk aan preventieve bodyscans die mensen zelf betalen en waarbij wel sprake is van een vrije keuze. Daar is nog



ruimte voor ondernemerschap en innovatie.'

### Kloof overbruggen

Die ruimte is er ook voor aanbieders van e-health en domotica. Om de toenemende zorgbehoefte in de toekomst betaalbaar te houden, is vrijwel ieders hoop gevestigd op deze technologie. De opmars ervan lijkt nog maar net begonnen. 'Toch bestaat Focus Cura al elf jaar,' aldus commercieel directeur Jeroen van der Heijden. 'In die periode is onze missie onveranderd. Wij willen de kloof tussen zorg en technologie overbruggen.' Focus Cura behoort al zeven jaar achtereen tot de snelst groeiende bedrijven van ons land. Er werken ruim honderd mensen.



‘Belangrijkste reden voor onze expansie is dat we techniek niet zien als doel op zich maar als een middel om zorg efficiënter en beter te laten verlopen.’

### Full service

Focus Cura levert onder meer systemen voor thuismonitoring na een ziekenhuisopname. Andere diensten zijn zorgalarmering met behulp van intelligente sensoren in de woning en videocommunicatie voor zorg op afstand door verpleegkundige, huisarts of specialist. Daarbij worden steeds vaker tablets en apps ingezet. ‘Met onze systemen kunnen ouderen, chronisch zieken of mensen met een handicap langer thuis blijven wonen,’ zegt Van der Heijden. Focus Cura ontwikkelt deze oplossingen niet alleen, het legt ook de benodigde technologie aan en onderhoudt deze. ‘Klanten hechten veel waarde aan zo’n full serviceconcept. Zorginstellingen betalen een vast maandbedrag en wij regelen alles. Op dit moment hebben wij bijna 100.000 systemen in beheer; een dagelijks aandachtsveld voor onze medewerkers.’

### Onafhankelijke case

De inzet van deze systemen werd tot nu toe veelal gefinancierd via de beleidsregels AWBZ. ‘Dit heeft bijgedragen aan

de toenemende acceptatie van onze oplossingen,’ meldt Van der Heijden. ‘Duidelijk is echter dat de financieringsopzet zal veranderen. Al jaren worden wijzigingen aangekondigd maar de invoering ervan wordt telkens verschoven. 2015 wordt waarschijnlijk een overgangsjaar. Details zijn nog niet bekend, maar duidelijk is wel dat de overheid zich als financier verder terugtrekt. Daarom dringen wij er bij opdrachtgevers al geruime tijd op aan om uit te gaan van een onafhankelijke businesscase. Kosten, baten en voordelen van e-health en domotica moeten objectief in kaart worden gebracht, los van eventuele subsidies of andere externe financiering. Dan wordt duidelijk dat zowel efficiency als kwaliteit van de zorg toenemen. Dat laatste is cruciaal, want met alleen een financiële drijfveer krijg je medewerkers nooit warm voor de inzet van meer techniek. Onze opgave is daarom dat zorgprofessionals techniek niet zien als bedreiging maar als een manier om hun werk beter te kunnen doen. Kijk bijvoorbeeld naar de inzet van beeldzorg waardoor minder vaak fysieke aanwezigheid vereist is. Maar die keren dat een patiënt wordt bezocht, is meer ruimte voor kwalitatieve invulling van de zorg. Als zorgverleners deze effecten eenmaal ervaren, worden zij ambassadeurs van onze oplossingen bij de consumenten van zorg.’

### Drempel wordt lager

Deze laatste groep wordt alsmatig belangrijker bij de acceptatie van e-health. ‘Waar voor ons eerst de nadruk lag op het enthousiasmeren van zorgverleners treedt

Mensen ervaren techniek allesbehalve als kil of afstandelijk

de komende jaren een verschuiving op naar patiënten en cliënten. Het gebruik van tablets en apps wordt steeds vanzelfsprekender. Hierdoor wordt de drempel lager om die hulpmiddelen ook voor gezondheid en zorg in te zetten.’

Illustratief voor deze trend is de Health-

book waaraan bij Apple naar verluidt hard wordt gewerkt, al is de marktintroductie nog allesbehalve zeker. Deze uitgebreide app monitort allerlei aspecten van de gezondheid van een gebruiker. Ook verzekeraars zien de potentie van deze systemen. Zo participeert Achmea in een project van Focus Cura voor de ouderbond Unie KBO. ‘Doel is om hun leden in een vroeg stadium vertrouwd te maken met tablets en apps. Bijvoorbeeld door er spelletjes mee te doen of contact te onderhouden met familie, vrienden en mantelzorgers. Op het moment dat ouderen dan later zorgbehoevend worden, is het gebruik van digitale hulpmiddelen al vanzelfsprekend. Het feit dat Achmea investeert in een pilot die hun activiteiten pas op langere termijn raakt, onderstreept de hoge verwachtingen die zij van deze techniek hebben.’

### Niet koud

Volgens Van der Heijden was de heersende gedachte lange tijd dat koude technologie de warme verpleegkundige zorg gaat verdringen. ‘Dat beeld klopt niet. Zo blijkt dat patiënten met psychische stoornissen veel baat hebben bij interactie per video met hun hulpverlener. Als in een periode tussen twee afspraken behoefte is aan ondersteuning kan makkelijk contact worden gelegd. Een vergelijkbare ervaring is er bij een project met cliënten van het Leger des Heils. Zij kregen een iPad en kunnen via een speciale app contact maken met hun begeleider op het moment dat zij zich down voelen. Hoe waardevol deze mogelijkheid is, blijkt uit het feit dat cliënten erg zuinig zijn op hun iPad. Er is er nog niet één kwijtgeraakt.’ Ander opmerkelijk voorbeeld is dat mensen hun iPad gebruiken als alarmeringssysteem. ‘Waar een rode alarmknop soms als stigmatiserend wordt ervaren, is de tablet echt een maatje geworden. Eens te meer een bewijs dat techniek allesbehalve als kil of afstandelijk wordt ervaren.’ ■





# Uw eigen website...

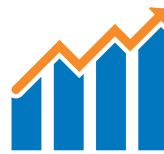
...nog geen 2 euro per dag!\*



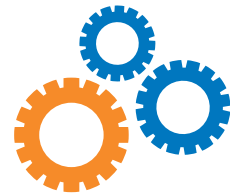
Website



Webshop



Internet Marketing



Onderhoud

U wilt een website laten maken? Dan bent u hier aan het juiste adres. MijnSitebouwer.nl ontwikkelt, bouwt en onderhoudt websites voor bedrijven en organisatie. Door onze kleinschalige aanpak kunt u hier uw website laten maken tegen zéér lage kosten.

Of u nu een eenvoudige website wilt laten maken of een meer gecompliceerde, of u het onderhoud van uw website zelf wilt doen of uitbesteden, ons geschoolde personeel bouwt een website die aan uw wensen voldoet.

#### Uw voordelen:

- ✓ Betrouwbaar CMS
- ✓ Geheel in uw huisstijl
- ✓ Goede indexatie Google
- ✓ Professioneel beheersysteem
- ✓ Snelle oplevering
- ✓ Per maand betalen

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

\*Zie voor de voorwaarden [www.mijnsitebouwer.nl](http://www.mijnsitebouwer.nl)  
mijnsitebouwer.nl is een onderdeel van





## HOE CHECK JE DE KWALITEIT VAN EEN SCHOONMAAKBEDRIJF?

In Nederland zijn veel schoonmaak- en glazenwassers-bedrijven te vinden die staan voor kwaliteit en betrouwbaarheid. Bedrijven die beschikken over brede vakkennis, goed omgaan met hun personeel en netjes belasting betalen. Maar hoe zijn die te vinden? Sinds 2013 zijn ze gemakkelijk te herkennen aan het keurmerk van branche-

organisatie OSB. Een nieuw label, exclusief voor bedrijven die het goed doen! Zo heeft heel Nederland voortaan helder zicht op de kwaliteit en betrouwbaarheid van een schoonmaak- of glazenwassersbedrijf. Check dus altijd het OSB-Keurmerk. Wilt u meer weten over het keurmerk en de voorwaarden? Kijk op [www.osb.nl](http://www.osb.nl)

# Wet Werk en Zekerheid nadert de eindstreep

Het eerste deel van het huidige voorstel tot aanpassing van het arbeidsrecht treedt naar verwachting per 1 januari 2015 in werking. Het ontslagrecht zal per 1 juli 2015 wijzigen.

Na de snelle afhandeling in de Tweede Kamer wordt ook in de Eerste Kamer de vaart erin gehouden met betrekking tot het wetsvoorstel Wet Werk en Zekerheid. Op 3 juni 2014 is het wetsvoorstel Wet Werk en Zekerheid plenair behandeld door de Eerste Kamer en het wetsvoorstel is door de Eerste Kamer op 10 juni aangenomen. Als gevolg daarvan worden enkele belangrijke wijzigingen met ingang van 1 januari 2015 van kracht:

- Een concurrentiebeding kan in beginsel uitsluitend in een vast contract worden overeengekomen. In een tijdelijk contract kan alleen een concurrentiebeding worden opgenomen indien schriftelijk is gemotiveerd waarom het beding noodzakelijk is in het kader van zwaarwegende bedrijfs- en dienstbelangen;
- In contracten korter dan zes maanden kan geen proeftijd worden opgenomen;
- Bij tijdelijke contracten met een duur van zes maanden of langer moet uiterlijk één maand voor de einddatum schriftelijk aan de werknemer worden medegedeeld of het contract al dan niet wordt verlengd. Als dit niet



**mr Ilse Witte**  
Van Benthem & Keulen  
Advocaten & Notariaat  
[ilsewitte@vbk.nl](mailto:ilsewitte@vbk.nl)

gebeurt, moet de werkgever aan de werknemer een vergoeding betalen ter hoogte van een maandsalaris.

Per 1 juli 2015 zal vervolgens het ontslagrecht wijzigen. Allereerst zal de ketenregeling wijzigen: een tijdelijk contract zal al na 24 maanden (in plaats van na 36 maanden) converteren in een vast contract. Een andere belangrijke wijziging is dat de ontslagprocedures bij het UWV en de kantonrechter op gelijke wijze worden ingericht. In

tegenstelling tot de huidige situatie zal verder op grond van de nieuwe wet de mogelijkheid bestaan om hoger beroep en cassatie in te stellen tegen beschikkingen van de kantonrechter. Met de Wet Werk en Zekerheid wordt tot slot een transitievergoeding geïntroduceerd. Deze vergoeding is verschuldigd na een dienstverband van 24 maanden of langer en bedraagt 1/6 maandsalaris per zes maanden. Vanaf een 10-jarig dienstverband, bedraagt de vergoeding 1/4 maandsalaris per zes maanden. Het voorgaande is slechts een greep uit de hoeveelheid wijzigingen die het arbeidsrecht naar verwachting per 1 juli 2015 zal ondergaan.

Voor de aan het begin van dit artikel genoemde wijzigingen geldt dat vrijwel zeker is dat zij doorgang zullen vinden. Gezien de vrij snelle inwerkingtredingsdatum daarvan zullen bestaande processen en standaardcontracten op korte termijn op de nieuwe situatie moeten worden afgestemd. Er moet opnieuw worden nagedacht over standaardcontracten, waarin een nieuwe regeling voor het concurrentiebeding en de proeftijd moet worden opgenomen. Vooral ook de aanzegging zal een standaardonderdeel moeten worden van het personeelsbeleid. ■

# Auto Totaal Service Zeist B.V.



[www.ats-autogroep.nl](http://www.ats-autogroep.nl)



**TOYOTA**

Blanckenhagenweg 12-14 3712 DE Huis ter Heide / Zeist  
Tel: 030 - 698 19 10 E: [info.zeist@ats-autogroep.nl](mailto:info.zeist@ats-autogroep.nl)

**Go  
2  
Office**



• Online werkplekken • Voor ieder budget een passend pakket • Dagelijks backup • Beveiligde verbinding • 99,99 % uptime garantie • 24/7 helpdesk

[INFO@GO2OFFICE.NL](mailto:INFO@GO2OFFICE.NL) - [WWW.GO2OFFICE.NL](http://WWW.GO2OFFICE.NL)

EVERY DELIVERY IS  
**MVB KOERIER**  
A SPECIAL DELIVERY

- Koeriersdiensten
- Opslag en verzending voor webshops
- KoerierPLUS
- Regiozendingen
- Wereldwijde verzendingen

Strijkviertel 15, 3454 PH De Meern  
030-6620255

**MVBKOERIER.NL**

Omarm BYOD in je bedrijf

# Weg met de standaardisatie?



*Self service IT* is een begrip waar IT-managers vijf tot tien jaar geleden niet aan moesten denken. Gezien de uitdagingen die horen bij het ondersteunen van een groeiende gebruikersgroep zorgden IT-teams voor controle en standaardisatie. In het ideale scenario zou slechts een kleine groep invloedrijke gebruikers mogen afwijken van de hard- en softwareopties. Door Bring Your Own Device – BYOD – staat dit uitgangspunt stevig onder druk.



Het concept van Bring Your Own Device is een uitdaging voor de traditionele IT-gedachte waarin 'de machine' centraal staat. Het begon in eerste instantie als een financiële discussie, waarbij bedrijven overwogen of ze de zakelijke computers van de balans af konden halen door gebruikers eigenaar van deze hardware te laten worden middels financiële voordelen. Het was echter de opkomst van de zeer wenselijke user-gecentreerde apparaten als tablets, smartphones en ultrabooks die BYOD katapulteerde van een conceptueel onderwerp tot een onvermijdelijke kracht waar IT-teams mee moeten leren leven.

## Geen afbreuk

Terwijl BYOD soms nog nieuw lijkt, schat Forrester Research dat meer dan de helft van de werknemers (53 procent) gebruik maakt van eigen 'technologieën' voor werkdoeleinden. Opvallend is dat BYOD vaak begint in de directiekamers. Forrester Research schat dat maar liefst 77 procent van de leidinggevenden hun eigen hardware koopt. Het negeren van BYOD kan dus gevaarlijker zijn dan de meeste user-gedreven technologische trends. AppSense, een grote speler op het gebied van virtualisatie, denkt dat een verschuiving

naar een mensgedreven aanpak de sleutel is tot het verzachten van extra risico's en de complexiteit die BYOD met zich meebrengt. Door de verschuiving van de management- en beleidfocus van apparaten naar gebruikers kunnen IT-teams zich met

## Apple beleefde een opmerkelijke wederopstanding

een mensgecentreerde strategie voorbereiden op een werkomgeving met aanzienlijk minder standaardisatie en controle op apparaten, zonder afbreuk te doen aan efficiëntie en veiligheid.

## Unieke gebruikerservaring

Zodra gebruikerservaring, data en toegang tot applicaties kunnen worden beheerd boven het apparaat, ontstaan meerdere opties om BYOD-gebruikers te ondersteunen. Voor veel bedrijven begint dit bijvoorbeeld met het beschikbaar

stellen van een remote desktop of het leveren van applicaties naar onbekende apparaten. Er zijn genoeg aantoonbare gevallen waarbij dit werkt. AppSense is echter van mening dat het echte antwoord op deze uitdaging is om een unieke gebruikerservaring te creëren op een device naar keuze zonder afbreuk te doen aan zichtbaarheid en controle.

## Contextbewust

Zelfs als werknemers een deel van hun werkzaamheden verplaatsen naar niet-traditionele besturingssystemen als iOS of Android, zullen de meesten toch terugvallen op Windows. Door middel van virtualisatie en het BYOD-principe zal het steeds vaker gebeuren dat een gebruiker toegang heeft tot een Windows-omgeving op verschillende devices. Een best practice is voor IT-teams daarom om de ervaringen met Windows dynamisch aan te passen op basis van de gebruikerscontext, bijvoorbeeld door optimalisatie voor touch voor die gevallen dat verbinding op afstand wordt gemaakt met een tablet. Maar je kunt hier ook denken aan op veiligheid gerichte maatregelen zoals het beperken van administratieve rechten.

De mogelijkheid om een desktop op basis van context dynamisch te personaliseren



en aan te passen, geeft een IT-team ook een belangrijke maatregel tegen het verlies van standaardisatie. Het verminderen van de complexiteit van geregelde zaken maakt tijd en middelen vrij om de focus te leggen op nieuwe BYOD-uitdagingen.

### Tabletinvasie

Medewerkers van een bedrijf zorgen voor de meeste druk bij de IT-afdeling als het gaat om BYOD. Dit begon allemaal met de opkomst van de smartphone en kreeg extra vaart toen duidelijk werd dat meer mee mogelijk was dan alleen het synchroniseren van agenda's en contactpersonen. Het liep echter pas echt uit de hand door drie marktontwikkelingen:

- de introductie van tablets;
- de heropleving van Apple-producten;
- de opkomst van Ultrabooks van Intel.

Volgens het rapport *Embracing BYOD in the Enterprise* van leverancier AppSense zijn drie factoren van belang om BYOD optimaal te laten renderen:

- Gebruik pragmatische oplossingen zoals virtuele desktops en session hosts;
- Wees flexibel en zorg voor mens-gecentreerd management;
- Zorg voor een flexibele strategie tussen het Windowsplatform en andere platformen zoals iOS en Android.

Het enorme succes van de iPad was een grote verrassing in de elektronica-wereld. Toen in 2012 de derde generatie iPad werd geïntroduceerd, meldde Apple dat inmiddels ruim 55 miljoen exemplaren waren verkocht. Door de komst van tablets staat de IT-afdeling binnen het bedrijf voor totaal nieuwe taken. Immers, tablets zijn vaak naar de wensen van de gebruiker ingericht en toch ook goed te

gebruiken op de werkvloer. Veel gebruikers, voornamelijk in hogere managementfuncties, willen graag via hun tablet bij bedrijfsdata kunnen. Ondertussen moet de IT-afdeling zich haasten om de efficiëntie en gevolgen te begrijpen van het ondersteunen van dergelijke apparaten op het bedrijfsnetwerk. Tablets zijn in principe niet ontwikkeld om op een bedrijfsnetwerk te gebruiken. De enorme

groei van het gebruik van deze devices, gecombineerd met het feit dat dit wordt gedreven door gebruikerswensen en -voorkeuren, maakt deze nieuwe smaak van BYOD een niet te negeren kracht voor IT-teams.

### Mac is back

Halverwege de jaren 90 stond Apple op omvallen. De Amerikaanse elektronica-gigant beleefde echter een opmerkelijke wederopstanding en is nu 's werelds meest waardevolle beursgenoteerde onderneming. Terwijl de hele wereld genoot van de iPod, iPhone en iPad, werkte Apple rustig door aan de ontwikkeling van de Mac. Na de introductie van het OS X- besturingssysteem gingen, naast de 'traditionele' klanten uit de grafische sector, ook steeds meer technische professionals Apple-producten gebruiken.

Voor een IT-afdeling  
is standaardisatie  
heilig

Er zijn overigens nóg twee factoren die Apple geen windeieren hebben gelegd: de positieve gebruikerservaringen met de iPhone en iPad zorgen voor de overweging om een Mac aan te schaffen. En het trendy design van de MacBook Air trok de aandacht van werknemers die veel op pad zijn.

### Niet te missen trein

Het succes van de MacBook Air zorgde voor de ontwikkeling van de Ultrabook, een initiatief én merknaam van Intel. De chipfabrikant leverde een gestandaardiseerd framework voor kleine notebooks, ook wel bekend als netbooks. Bijna alle fabrikanten sprongen vervolgens op deze niet te missen trein. Zowel grote namen als HP, Dell en Lenovo als – toen nog – kleinere spelers als Samsung en Sony. Ondanks de opleving van Apple maakt het merendeel van de werknemers nog gebruik van Windows-apparaten. Maar uit onderzoek is gebleken dat ook onder



deze gebruikers een toenemende behoefte bestaat aan iets anders, iets nieuws.

### Prullenbak

Voor een IT-afdeling is standaardisatie heilig. Een van de strategieën die vooral in den beginne veel werd gebruikt, was het beperken van het aantal computers binnen een bedrijf. Dat scheelde in reparaties en reserveonderdelen, zo werd gesugereerd. Daarna verschoof de focus naar standaardisatie van software. Veel bedrijven maakten gebruik van een gouden image van een besturingssysteem. In theorie een goed idee omdat flink op de kosten kan worden bespaard. In de praktijk bleek dit echter lastiger omdat alle computers eerst geformatteerd en daarna van de nieuwe image voorzien moeten worden.

Omdat BYOD uitgaat van verschillende apparaten waarop te werken is, kan het hele standaardisatieverhaal eigenlijk de prullenbak in. Voor een IT-afdeling is het een crime om álles (PC's, laptops, tablets, smartphones e.d.) te beheren. Het kan natuurlijk wel, maar dan moet een bedrijf op extra kostenposten rekenen voor bijvoorbeeld personeel en apparatuur. Ondanks dat het BYOD-principe nog steeds in de kinderschoenen staat, is het zeker zaak voor IT-afdelingen om hier aandacht aan te besteden. Gebeurt dat niet dan zullen werknemers zelf de touwtjes in handen nemen, wat de productiviteit niet ten goede komt. Er is inmiddels meer dan voldoende hard- en software beschikbaar om dit naar behoren te beheren. ■

# BUSINESS FLITSEN

## KALFSTERMAN DIRECTEUR COMMERCIE ORDINA

Ordina benoemde Jeannette Kalfsterman tot directeur commercie. Tevens wordt zij lid van het Executive Committee van de ICT-dienstverlener. Kalfsterman kan bogen op ruim 25 jaar ervaring in de ICT- en telecomsector. Ze bekleedde verschillende senior managementfuncties bij onder meer Pink Elephant, Getronics en KPN. Voor de overstap naar Ordina was Kalfsterman een van de drijvende krachten achter managementbureau !Thingsthatmatter. Ordina-CEO Stépan Breedveld: 'Met Jeannette hebben we een zeer ervaren kracht aan boord gehaald met het juiste profiel om Ordina commercieel te versterken. Daarnaast zijn we verheugd dat we met het aantrekken van Jeanette ons diversiteitsbeleid verdere invulling hebben kunnen geven. We werken er hard aan om meer vrouwen in het management te krijgen. Onze topstructuur bestaat nu voor meer dan dertig procent uit vrouwelijke leiders en daar zijn we trots op.'



## NIEUWE TOPMAN VOOR NETWERK VSP

Per 1 juni is Stephan van den Eijnden algemeen directeur bij Netwerk VSP (Utrecht). Van den Eijnden startte zijn carrière in 1991 bij KPN en maakte in 1995 de overstap naar PostNL. Daar vervulde hij diverse functies, waarvan de laatste acht jaar die van commercieel directeur pakketten. Van den Eijnden volgt Yme Pasma op, die directeur Pakketten Benelux wordt bij moederbedrijf PostNL. Netwerk VSP startte vorig jaar met Spotta, een aanbiedingenplatform met een wekelijks huis-aan-huis folderpakket, website en app. Met een jaarlijkse verspreiding van 7 miljard folders en de online publicaties van 12.000 folders is Spotta marktleider in Neder-



land. Bij Netwerk VSP werken ruim 550 vaste medewerkers en meer dan 23.000 bezorgers.

## KLOOSTERHOEVE WEER OPEN

Een groep ondernemers uit Harmelen wil het centrum van dit dorp van een impuls voorzien. Daarom namen zij restaurant De Kloosterhoeve over. Bedoeling is om er weer een centrale ontmoetingsplek van te maken en daarmee de levendigheid van het dorpshart te vergroten. Na een verbouwing vond op 22 juni de feestelijke heropening plaats van Puur Kloosterhoeve als restaurant, brasserie en grand café.



## NEGEN UTRECHTSE BEDRIJVEN IN MKB INNOVATIE TOP 100

Kamer van Koophandel, Mercedes-Benz en NRC Media presenteren voor de negende keer een ranglijst met 100 concrete innovaties uit het Nederlandse midden- en kleinbedrijf. De ranglijst wordt aangevoerd door een gifvrije, zelfklevende folie van Micanti die wordt gebruikt om op scheepswanden te plakken. De

hoogste Utrechtse innovatie behaalde een 18<sup>e</sup> plaats: NextCollections.com van NewNext Online Media. Een innovatief B2B-platform dat vraag en aanbod in de internationale modebranche samenbrengt. Het is 365 dagen per jaar geopend en uitsluitend toegankelijk voor retailers in mode, schoenen en accessoires. Met

een bereik van ruim 90.000 internationale inkopers is de site een begrip in de branche. Naast NextCollections.com staan nog acht Utrechtse innovaties in de ranglijst. Die is te vinden op [www.mkbinnovatietop100.nl](http://www.mkbinnovatietop100.nl).





# MONUMENTAAL

Nationaal magazine over wonen, werken en ontspannen in klassieke ambiance

Nationaal magazine MONUMENTAAL is het enige echte tijdschrift in Nederland over wonen, werken en ontspannen in klassieke ambiance. Het tijdschrift is in woord en beeld een betrouwbare wegwijzer in historisch erfgoed, een eigentijdse spreekbuis voor cultuurhistorie.

Neem nu een **jaarabonnement** op MONUMENTAAL voor slechts

**€ 23.<sup>50</sup>**

[www.monumentaal.com](http://www.monumentaal.com)

*MONUMENTAAL* verschijnt iedere twee maanden en geheel in full colour, boordevol interessante artikelen over wonen, werken en ontspannen in een klassieke ambiance.

De redactie informeert haar lezers op een toegankelijke manier uitgebreid over tot de verbeelding sprekende gebouwen, hun geschiedenis, architectuur en materiaalgebruik, maar ook ruimhartig over landschappelijke tuinen in stad en regio. Naast bijzondere bouwwerken in binnen- en buitenland komen uiteraard hun bewoners en hun manier van leven aan bod. Ook voor cultuurhistorie, monumentenzorg, restauraties en lifestyle is een prominente plek ingeruimd.

Verder is er in MONUMENTAAL volop aandacht voor handige tips over exploitatie- en onderhoudsmogelijkheden, evenals investeringen in (de restauratie van) monumenten. Gespecialiseerde bedrijven in reparatie van daken, houtconstructies en ambachtelijk schilderwerk krijgen ruim baan zich te etaleren. Want MONUMENTAAL is een magazine, waar lezers iets aan hebben.

- Ja, ik neem een **jaarabonnement** (6 nummers) op het magazine MONUMENTAAL voor slechts € 23,50 tot wederopzegging.
- Ja, ik geef een **cadeau-abonnement** (6 nummers) van het magazine MONUMENTAAL voor slechts € 23,50 (stopt automatisch na één jaar).

#### Mijn gegevens:

Voornaam: ..... Naam: ..... M/V  
Adres: .....  
Postcode ..... Woonplaats: .....  
Geboortedatum: .....  
Telefoon: ..... E-mail: .....

#### Het cadeau-abonnement is bestemd voor:

Voornaam: ..... Naam: ..... M/V  
Adres: .....  
Postcode ..... Woonplaats: .....  
Geboortedatum: .....  
Telefoon: ..... E-mail: .....

- Hierbij machtig ik 'MONUMENTAAL' tot het afschrijven van een bedrag van € 23,50 van mijn bank- of girorekeningnummer:
- Ik ontvang liever een factuur (+ administratiekosten € 1,50)
- Ja, ik wil de gratis digitale nieuwsbrief van MONUMENTAAL ontvangen en ook graag de gerelateerde informatie van partners van MONUMENTAAL.

Datum: ..... Handtekening: .....

PROEF- EN CADEAUABONNEMENTEN LOPEN AUTOMATISCH AF, TENZIJ ANDERS VERMELD IN DE AANBIEDING. ALLE OVERIGE ABONNEMENTEN GELDEN TOT WEDEROPZEGGING. AANBIEDING GELDT VOOR ADRESSEN IN NEDERLAND.

**MONUMENTAAL** T.A.V. Afdeling Abonnementen Prins Hendrikstraat 26, 7001 GL Doetinchem

**Nationaal magazine over wonen, werken en ontspannen in klassieke ambiance**

Spannende tocht langs resten 2000 jaar vaderlandse geschiedenis

# DOMunder legt geheimen Domplein bloot

TEKST PAUL DE GRAM FOTOGRAFIE ANNA VAN KOOIJ

Met de opening van DOMunder door minister Jet Bussemaker (cultuur) begin juni heeft het hart van het Utrechtse Domplein, tussen kerk en toren, een entree die bezoekers verleidt tot een spannende tocht onder de grond langs de archeologische resten van 2000 jaar vaderlandse geschiedenis. Uniek voor Nederland. Nooit eerder werd archeologie ontgraven met als doel het permanent toegankelijk en beleefbaar te maken voor een (inter) nationaal publiek van cultuurliefhebbers.

De geheimen van het Domplein zijn voorgoed blootgelegd. Sinds 3 juni gaan bezoekers via DOMunder onder het eeuwenoude plein op ontdekkingsstocht met een slimme zaklamp. Archeologie komt letterlijk tot leven als de lamp verhalen en animaties activeert.

In DOMunder is de geschiedenis te ervaren vanaf het moment dat de Romeinen rond 45 na Christus het castellum Trajectum bouwden. Te zien is waarom Utrecht in de middeleeuwen het centrum van Nederland was. Zelfs de verwoestende storm die in 1674 het schip van de Domkerk deed instorten, maken bezoekers mee. Kortom, de hele historie die verborgen ligt onder Domplein wordt op unieke wijze zichtbaar voor jong en oud.

## Droom bewaarheid

Met de opening van DOMunder zien initiatiefnemers Theo van Wijk en Paul Baltus hun droom bewaarheid. Sinds Van Wijk in 1985 voor het eerst in aanraking kwam met een overblijfsel van de Romeinse castellummuur onder het binnehof van de toenmalige muziekschool aan het Domplein is hij gefascineerd door

de historische wereld onder het Utrechtse stadshart. In 2005 richtte hij samen met Baltus het Initiatief Domplein op. Doel: Utrechters, Nederlanders en de wereld iets te laten zien en beleven van de historie van dit stukje Nederland.

In 2010 werd in bestaande middeleeuwse kelders de eerste ondergrondse ruimte geopend en inmiddels hebben al velen kennis gemaakt met de belangwekkende geschiedenis van het Domplein. Wat de initiatiefnemers betreft was dat slechts het begin. DOMunder het grote gevolg.

## Hart van Nederland

Bij de start acht jaar geleden, konden Van Wijk en Baltus niet bevroeden welke loop het project zou nemen. 'In eerste instantie hoopten we één pijlerfundament van de gotische Dom te mogen uitgraven en te laten zien. Die ene pijler werden er zes. 35 vierkante meter werden 350 vierkante meter,' zegt Baltus.

Centraal in DOMunder staat een profiel waarin alle zeven opeenvolgende archeologische lagen zichtbaar zijn. De bezoeker staat op het niveau van de Romeinse weg en ziet de resten van Romeinse castella, inclusief de (brand) laag van de

Bataafse opstand van 69, en vervolgens de romaanse en gotische Dom. Als extra bonus geeft DOMunder een doorkijkje naar een mogelijk toekomstige ondergrondse ruimte op de plek van de Heilig Kruiskapel. In de hoek is verder ook een glimp op te vangen van de resten van de principia, het hoofdgebouw van het Romeinse castellum. 'Het project is daarmee een doorlopend proces. Het leidt niet alleen tot een archeologische beleving, maar ook tot nieuwe informatie en nieuwe archeologische inzichten,' aldus Baltus.

## Beschermen en beleven

Versillende factoren maken dat Initiatief Domplein kon uitgroeien tot het enorme archeologische project dat het nu is. De eerste is het Verdrag van Malta, dat in 1992 ook door Nederland is ondertekend. Hierin zijn internationale regels vastgelegd over hoe om te gaan met cultureel erfgoed in de bodem. Uitgangspunt is het streven naar behoud en bescherming van archeologische waarden in situ. Met andere woorden: laat archeologisch materiaal zoveel mogelijk daar waar het is, in de grond. Tegelijkertijd beoogt het verdrag archeologie voor publiek toegankelijk te maken. Dat die twee uitgangspunten niet met elkaar in conflict komen op het Domplein komt door een tweede factor. 'We hadden het geluk dat in de jaren '20, '30 en '40 van de vorige eeuw uitgebreide opgravingen zijn gedaan door archeoloog Albert van Giffen. Niet alleen leverde ons dat ontzettend veel informatie op, maar – belangrijker nog – de grond was al verstoord. Dus de kans dat we schade zouden aanrichten aan



Minister Jet Bussemaker  
opende DOMunder



originele archeologie was minimaal en de bewegingsruimte groter,' zegt Van Wijk. DOMunder is dan ook grotendeels in de twee sleuven van Van Giffen gebouwd. 'In zekere zin hebben we zijn opgraving nog eens dunnetjes overgedaan.'

## Fusie

De derde factor die DOMunder in deze vorm mogelijk heeft gemaakt is de fusie van de Rijksdienst voor Oudheidkundig Bodemonderzoek en de Rijksdienst voor Monumentenzorg tot Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE). Door het samengaan ontstond nieuw inzicht in de beleefbaarheid van archeologie. 'Het belang van het zichtbaar maken van de geschiedenis krijgt nu echt aandacht en daar wordt ook beleid op ontwikkeld. DOMunder past daar naadloos in,' aldus Van Wijk, die de goede samenwerking benadrukt tussen alle partijen: naast bevlogen medewerkers van de rijksdienst en de afdeling erfgoed van de gemeente Utrecht betrokken archeologen, architecten, beleidsmakers, het stadsbestuur, de Domkerk en tal van experts.

## Technisch vernuft

Een belangrijke factor in de totstandkoming van DOMunder was ook de stand van de techniek. 'Twintig jaar geleden zou een project als dit niet mogelijk zijn geweest. Opgraven, conserveren en tentoonstellen, midden in de levende

stad, met zorg voor het erfgoed, dat vraagt om enorm veel technisch vernuft. De bouwkundige, klimaattechnische en conditioneringseisen zijn enorm. Het uitgangspunt blijft immers behoud van het erfgoed. Daarom wilden we de nieuwe situatie zoveel mogelijk op de oude laten lijken: de blootstelling aan licht, lucht, temperatuur en vochtigheid, het luistert allemaal heel nauw. Met moderne meet-technieken kunnen we alles monitoren en als veranderingen echt nodig zijn brengen we die heel gelijkmatig aan.'

DOMunder is een zoveel mogelijk gesloten systeem. Rondom zijn damwanden aangebracht. Samen met het dak vormt het centrum zo een 'doos' die alleen van onderen open blijft. 'Voor het aanbrengen van de wanden hebben we 380 sonderingen gedaan,' herinnert zich Van Wijk om de mate van zorgvuldigheid te onderstrepen. 'Om de dertig centimeter een sondering, om er absoluut zeker van te zijn dat we geen archeologie zouden verstoren. Daarna zijn de damwanden met een speciale stille techniek in de bodem gedrukt. Uit metingen bleken de veroorzaakte trillingen minder dan die van het passerend verkeer.'

## Verrassingen

Zoals ieder archeologisch project zit ook dat op het Domplein vol verrassingen. Zo bleek een gietijzeren hoofdwaterleiding dwars door DOMunder heen te

lopen, net als een wirwar aan kabels en leidingen. In overleg met de desbetreffende nutsbedrijven en instanties zijn ze verlegd. Maar tegelijkertijd leverde dit weer een nieuwe 'schat' voor DOMunder op. 'Deze eerste waterleiding in Midden-Nederland is het toenmalige antwoord op de cholera-epidemie van 1876. Ook dat hoort bij de geschiedenis, en moeten we dus laten zien,' aldus Baltus. 'Bovendien liggen er ongetwijfeld nog meer schatten te wachten, zoals enkele grafkelders waarvan bekend is dat die er zijn, maar niet wat ze bevatten. DOMunder is dan ook nog lang niet uitontwikkeld. De opgravingswerkzaamheden gaan gewoon door. Ze maken onderdeel uit van de beleving. We willen de spanning en de fascinatie van de archeoloog die met zijn werk bezig is, overbrengen op het publiek. Uiteindelijk is DOMunder meer dan techniek of archeologisch materiaal. Het gaat om het verhaal. Aan de hand van de situatie ter plaatse, de vondsten en virtuele reconstructies willen we laten zien hoe het leven hier was.' ■

Dit artikel is afkomstig uit  
MONUMENTAAL, nationaal  
magazine over wonen, werken en  
ontspannen in klassieke ambiance –  
[www.monumentaal.com](http://www.monumentaal.com).

Van ergonomie tot voedingspatroon

# Eerste hulp bij gezonde werknemers



*Promoot gezond voedsel door het goedkoper te maken*

Is de relatie met een werknemer dermate goed dat het bespreken van diens leefstijl gepast is, dan is dat zeker de moeite waard. Vooral als die leefstijl een risico dreigt te vormen voor de werknemer of de onderneming. Geef in dat geval tips of verwijst door naar een professionele hulpverlener.

## Risico's verkleinen

Wilt u het grootschaliger aanpakken of heeft u een bedrijf met 50 werknemers of meer? Ga dan aan de slag met gezondheidsmanagement. Minder gezondheidsrisico's betekenen immers minder kans op financiële schade als gevolg van medische

kosten, ziekteverzuim en productieverlies. Met een gericht beleid kunt u de gezondheidsrisico's voor werknemers verkleinen.

## Speerpunten

Bij gezondheidsmanagement wordt in kaart gebracht wat een bedrijf doet voor de

Gezonde, vitale werknemers werken efficiënter en zorgen daarmee voor een hoger rendement van het bedrijf. Uit onderzoek van Menzis blijkt dat 87 procent van de werkgevers vitale werknemers belangrijk vindt. Maar slechts 23 procent blijkt hier in de praktijk ook daadwerkelijk iets aan te doen. Hoe krijg en houd je personeel gezond? En hoe kan dit omgezet worden in beleid?

gezondheid van zijn werknemers. Denk bijvoorbeeld aan ergonomie; het zorgen voor een gezonde werkplek. Het huidige beleid op het gebied van arbo en verzuim kan een goede basis vormen voor het gezondheidsbeleid. Vanuit het verzuimbeleid komen vragen aan de orde als: hoe ga ik om met verzuim, wat heb ik aan arbeidscapaciteit nodig en hoe kan ik verzuim voorkomen? Op basis hiervan kan gezondheidsmanagement als preventiemiddel worden ingezet. Zoom in op die aspecten die op uw werknemers van toepassing zijn. Speerpunten kunnen bewegen, roken, alcohol, voeding en ontspanning zijn. Hieronder volgt een overzicht van mogelijk beleid op deze gebieden.

## Bewegen

Ruim de helft van de 7,4 miljoen werknemers in Nederland houdt zich niet aan de Nederlandse Norm Gezond Bewegen, waarbij iemand ten minste vijf dagen per week dertig minuten matig intensief beweegt. Bewegen is gezond, onder meer in de strijd tegen hart- en vaatziekten, diabetes, depressies en overgewicht. U kunt er vanuit gaan dat de werknemers buiten werktijd aan de benodigde uren komen, maar kunt hen óók helpen door bewegen binnen de werktijden te stimuleren. Denk daarbij aan:

- Meedoen aan een campagne rondom beweging;
- Workshops aanbieden waarin werknemers verschillende beweegactiviteiten kunnen uitproberen;
- Voorstellen om minimaal eens per week een lunchwandeling te maken;
- Een gunstige regeling aanbieden voor een fiets van de zaak of een collectief abonnement op de sportschool.

## Roken

Longkanker, verminderde vruchtbaarheid, meer kans op een beroerte of hartaanval: de negatieve gevolgen van roken liegen er niet om. Sinds 2004 is het verplicht om werkplekken rookvrij te houden. Toch betekent dit niet dat werknemers sigaretten ook links laten liggen. Bied daarom werknemers hulp aan bij het stoppen met roken. En zet beleid op om hen daarbij te begeleiden, want stoppen met roken kan mensen flink uit hun doen halen. De eerste stappen:

- Maak het bedrijf volledig rookvrij. Met een speciale rookruimte komt u de rokers alleen maar tegemoet;
- Regel informatiebijeenkomsten en trainingen waar werknemers informatie en oefeningen krijgen over roken en hoe daarmee te stoppen.

## Alcohol

Veel borrels op het werk, een krat bier in de koelkast, spanning op de werkvloer; allerlei factoren die ervoor kunnen zorgen dat het gebruik van alcohol op het werk toeneemt. Werknemers zijn in principe zelf verantwoordelijk voor hun alcoholinname, maar de werkgever kan ook aangesproken worden op zijn verantwoordelijkheid als een van de werknemers een alcoholprobleem ontwikkelt. Actiepunten zijn:

- Zorg voor voorlichting over alcoholgebruik;
- Zorg voor toezicht op alcoholgebruik op de werkvloer;
- Regel begeleiding van werknemers met alcoholproblemen.

## Voeding

Een bakje rauwkost naast de maaltijd maakt een voedingspatroon niet meteen gezond. Maar wat nu eigenlijk wél gezond

is, weten veel mensen niet precies. Terwijl voeding grote impact heeft op gezondheid én arbeidsprestaties. Denk onder meer aan de volgende maatregelen:

- Organiseer informatiebijeenkomsten waarin medewerkers meer te weten komen over gezonde voeding en het belang daarvan;
- Nodig een diëtiste uit, zodat werknemers laagdrempelig hun eetpatroon kunnen bespreken en advies kunnen vragen. Ze kunnen ook hun BMI en vetpercentage door de diëtiste laten meten. Een verpleegkundige kan een cholesterol- en/of bloeddrukmeting uitvoeren;
- Promoot gezond voedsel in bedrijfsrestaurant of kantine door het goedkoper te maken dan ongezonde snacks of maaltijden. Ongezonder eten volledig verbannen is vaak niet de oplossing; dan komen werknemers er wel op een andere manier aan.

## Ontspanning

Hoe meer ontspannen werknemers zijn, hoe minder risico ze lopen op stress of een burn-out. Stress kan zorgen voor hart- en vaatziekten, infecties, rugklachten en maag- en darmklachten, dus het belang van ontspanning is groot. Tegen stress is iets te doen:

- Ga vaker met werknemers in gesprek. Dan weet u wat hen bezighoudt en of sprake is van veel stress;
- Maak werknemers weerbaarder door ze cursussen aan te bieden. Denk aan timemanagement of een weerbaarheidstraining.

Bronnen: [www.mkbservicedesk.nl](http://www.mkbservicedesk.nl), [www.gezondheidsmanagement.nl](http://www.gezondheidsmanagement.nl) ■

# UIT UIT! UIT UIT! U



VOOR DE SEXY INTELLECTUEEL

Na vorig voorjaar al eens in de Paardenkathedraal te hebben gespeeld – toen met de productie Het Eeuwige Nachtcafé – keren de muziektheatermakers van Circus Treurdier eind augustus terug in dit theater. Nu met Spektakel X, een fantasieproject over de gedachte wat er zou gebeuren wanneer de rechtspraak, en daarmee onze democratie, volledig in handen zou komen van de grote mediamagnaten. Je moet er niet aan denken, toch? Berlusconi, Murdoch, Diller, zelfs Sauer... Wat Treurdier onderscheidt van anderen is de grappige, originele mix van kleinkunst, toneel en popmuziek. Spektakel X belooft een nieuwe theaterervaring te worden voor de sexy intellectueel. Als u zich herkent in dit profiel, moet u beslist komen.

Te zien van 20 t/m 23 en van 27 t/m 30 augustus in de Paardenkathedraal Utrecht.  
[www.circustreurdier.nl](http://www.circustreurdier.nl)



## GELUKSVOGELS MET SNORKEL EN DUIKBRIL

Deze zomer bulkt het meer dan ooit van de festivals, ook in Utrecht. Dus moet je kiezen, want ze allemaal bezoeken is ondoenlijk en niet wenselijk. Een van de leukste is het Lief Festival, niet in de laatste plaats vanwege de locatie in het westelijke Strijkviertel. Een feestelijk, optimistisch samenzijn aan het water, steevast bezocht door het crème de la crème van de vaderlandse Techno en altijd afgesloten met het mooiste vuurwerk van Utrecht. Ook deze editie belooft weer veel spektakel voor jong en oud, hoewel jong veruit in de meerderheid zal zijn. Zowel op de podia als in de vijf area's. Dit jaar is het thema: geluksvogel. En ik moet zeggen...als je daar rondloopt met snorkel en duikbril, dan voel je je ook zo!

Te zien op 6 september.

## DOMUNDER TOONT SCHATKAMER

Non-destructief archeologisch onderzoek onder de Dom leverde eind vorig jaar een onverwachte schatkamer op. Zo werden vroegmiddeleeuwse gouden en zilveren munten gevonden, evenals een Romeinse weg. Ook kwamen de fundamenten van het 11e-eeuwse bisschoppelijk paleis naar boven. Verder vonden archeologen resten van de Romeinse castellummuur en liepen ze temidden van het puin, als gevolg van de instorting van de kerk in de 17e eeuw. Dit alles is nu laag-voor-laag te zien in de toer DOMUnder. Een unieke en tegelijkertijd ook spannende expositie, die een beeld geeft van de geschiedenis van Utrecht in de afgelopen 2000 jaar. En aangezien nog maar een derde van het gebied door archeologen is opgegraven, blijft DOMUnder voorlopig nog wel even actueel. Absoluut de moeite waard (zie ook pagina 42).

Te zien vanaf 3 juni op het Domplein.  
[www.domunder.nl](http://www.domunder.nl)

# IT **UIT** **UIT!** **UIT** **UIT**



## KIJKEN IN HET HUIS VAN **DE PAUS**

Het Paushuize aan de Kromme Nieuwegracht behoort tot de mooiste panden van Utrecht. Zowel exterieur als interieur is het gebouw fenomenaal. Dat je dit monument, ooit gebouwd in opdracht van bisschop Adrianus – de latere Paus – kunt bezoeken, weten slechts weinigen. En dat is jammer, want het is zeer de moeite waard. De bijzondere architectuur – de afwisseling van rode baksteen met lichtere speklagen van natuursteen en een markante trapgevel – maakt het een kenmerkend renais-

sancehuis met gotische invloeden. Maar ook de vier salons die voor het publiek toegankelijk zijn en zowel zakelijk (vergaderingen en congressen) als privé (huwelijk) zijn af te huren, zijn imposant en een feest voor het oog.

De rondleidingen zijn op 29 juni, 13 juli, 31 augustus en 13 september, tijdens de Open Monumentendag.  
[www.paushuize.nl](http://www.paushuize.nl)

## **IN STAAT VAN OORLOG**

Honderd jaar geleden brak de Eerste Wereldoorlog uit. Wie denkt dat deze bloedige oorlog aan Utrecht voorbijgegaan is, komt in de tentoonstelling In Staat van Oorlog bedrogen uit. Terwijl de wereldmachten elkaar in Belgische en Franse loopgraven te lijf gingen, was Utrecht paraat. Tienduizend soldaten werden ingekwartierd, voedsel ging op de bon en duizenden Belgische vluchtelingen vonden onderdak in onze regio. Door de strategische ligging was Utrecht van groot belang voor de landsverdediging. Ondanks de neutraliteit van Nederland verklaarde de regering alle strategisch gelegen gemeenten op 5 augustus 1914 'in staat van oorlog'. In de tentoonstelling komt u meer te weten over de gevolgen van de Eerste Wereldoorlog voor de inwoners van stad en provincie Utrecht. Foto's, decors, unieke films en een introductie



van Maarten van Rossem nemen u mee naar een roerige periode in de Utrechtse geschiedenis. Toegang is gratis, de Rabobank Utrecht betaalt uw kaartje.

Te zien t/m 21 september in Het Utrechts Archief.  
[www.hetutrechtsarchief.nl](http://www.hetutrechtsarchief.nl)



## **TWEE WEKEN PARADE**

Veruit het leukste en meest artistieke zomertheaterfestival van Nederland. Daarom is De Parade ook dit jaar weer een bezoek meer dan waard. In Utrecht strijkt het festival neer tussen 18 juli en 4 augustus. In het Moreelsepark kunt u ruim twee weken genieten van 67 reguliere theateervoorstellingen, 16 speciale voorstellingen, 37 bands en een uitgebreid programma voor kids. Aanraders – zeker als u ze nog niet in het theater heeft gezien – zijn Beschuit met muisjes met Bram van der Vlucht en Nettie Blanken, To Sardinia with love van Dette Glashouwer en Barbaren van Theatergroep Oostpool. Speciale vermelding verdienen de monologen van John Buijsman en van Dominee Gremdaat. Omdat ze lekker tegendraads en zeer tegengesteld zijn. Maar beide zijn geweldig!

Te zien van 18 juli t/m 3 augustus in het Moreelsepark.  
[www.deparade.nl](http://www.deparade.nl)

TEKST MART RIENSTRA  
TIPS OF COMMENTAAR?  
[UB@UTRECHTBUSINESS.NL](mailto:UB@UTRECHTBUSINESS.NL)

## Restaurant Beyerick

## 'Ik geloof niet in trends'

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE HANS KOKX

In 1994 was ik voor het eerst 'bij Erik', ofwel in Beyerick. Aangezien Utrecht Business slechts zesmaal per jaar verschijnt, en de regio tal van interessante restaurants kent, liet mijn tweede bezoek tien jaar op zich wachten. Het artikel uit 2004 is het laatste met zwart-witfoto's in mijn archief. Inmiddels zijn we weer tien jaar verder. Continuïteit is een hoog goed. Lekker eten ook. Beide elementen komen samen in het 'huiskamerrestaurant' van Erik en Geertje Bosman.

Een opmerkelijk gegeven: dit restaurant is slechts twee dagen per week open. Dat is het gevolg van een reeks tegenslagen die Erik de afgelopen zes jaar te verwerken had met betrekking tot zijn fysieke welbevinden. 'Het kwam allemaal wel weer goed,' vertelt hij met een opgeruimd gemoed, 'maar mijn beschermengel heeft niet echt goed opgelet. De zaak is een periode gesloten geweest, en toen we net weer geopend waren – rustig beginnend, alleen de vrijdag en de zaterdag – brak ik mijn schouder... Daarna zeiden we: Ach, het is eigenlijk wel goed zo. Voor gezelschappen zijn we immers nog wél op andere dagen open. Groepen vanaf acht personen kunnen dit restaurant helemaal voor zichzelf hebben.'

## Geen à la carte

Dat Erik de vrijgekomen tijd een culinaire invulling geeft, zal niemand verbazen die hem een beetje kent. 'Ik ben nóg meer zelf gaan doen,' bevestigt hij. 'Het enige wat ik niet zelf maak, is het brood. En ik ben wat meer gaan ontspannen. Laatst bladerde ik in een agenda uit 2002; hoe deed ik dat allemaal, vroeg ik mij af.' Zijn echtgenote kan daarover meepraten: 'Ik heb eens uitgerekend hoeveel tijd per week niet naar het restaurant, de kinderen of de hond

ging: anderhalf uur. Heerlijk dat het nu wat minder druk is.'

De filosoof Schopenhauer schreef: Der geistreiche Mensch wird vor Allem nach Ruhe und Muße (vrije tijd) streben – dus dat doen Erik en Geertje alvast goed. En wat ook prima in orde is: de sfeer in dit restaurant. Beyerick heeft net een verbouwing achter de rug. Nog steeds dubbel linnen op de ruim opgestelde tafels; nog steeds de klassieke ambiance, maar wat strakker en frisser. Een boekenkast waar in mijn herinnering een buffet stond, en gelukkig nog altijd het huiskamergevoel.

In 2006 is de optie à la carte verdwenen. 'Vroeger koos zo'n 85 procent van mijn gasten het viergangenmenu,' verklaart Erik, 'dus à la carte was eigenlijk zonde, gezien de tijd en de inkoop.' Inmiddels zijn vrij veel restaurants overgestapt op 'enkele-een-menu' maar Erik en Geertje hanteren dat concept net iets doordachter. Er is een alternatief voor het voorgerecht, een alternatief voor het hoofdgerecht, en het driegangenmenu kan met twee duidelijk op de kaart aangegeven 'plus-opties' uitgebreid worden tot een vijfgangenmenu. Om het extra makkelijk te maken: de wijnkaart telt veel halve flesjes, en het wijnadvis is uitstekend.

## Evenwicht

Uiteraard koos ik voor de twee plussen (elk €8,50) in het Menu Saisonnier (€ 48,-). Mijn disgenoot en ik begonnen met de licht gepekelde Schotse zalm, voorzien van gerookte asperges, truffelpuree, gebrande beukenzwammetjes en mayo van Cevenne-ui. Vers, fris, erg lekker. Zowel bij het voorgerecht als het hoofdgerecht worden op de kaart twee wijnen aanbevolen. De Riesling was bijzonder compatibel: weelderiger dan de meeste soortgenoten; perfect uitgebalanceerd, doordringend en beklijvend.

Die balans vinden we overigens ook in de gerechten van Erik Bosman. Hij weet precies wat er met of in een product gebeurt, tijdens het kook-, braad- of bakproces; daardoor kan hij – binnen zijn traditionele stijl – gerechten een verrassende 'draai' geven. Bijvoorbeeld de asperges met ham en ei: een heerlijk (!) soepje, met daarin gerookte en licht gepekelde varkensnek die in de Roner op 65 graden gegaard was. 'Maar ik sleutel niet omwille van het sleutelen,' benadrukt Erik. 'Ik ben gewoon een ouderwetse kok, die normaal gesproken op hoge temperaturen braadt, en het vlees goed laat rusten. Verder niet te veel ingrediënten op het bord. Er moet rust op het bord zijn, en je moet alles wat ik omschrijf, kunnen proeven.'

Op de fluwelen weelderigheid van de tweede gang volgde gebakken kwartel met groene asperges in Chardonnay-vinaigrette, 'triple frites' en bearnaise-schuim. Ongecompliceerd smakelijk.

## Internet

Een van de kenmerken van dit restaurant is ongetwijfeld de altijd blijmoedige uitstra-





Jason van de Veltmaete schrijft al vele jaren op persoonlijke titel deze culinaire rubriek. Op basis van zijn bevindingen krijgen restaurants een ruime plaats in Utrecht Business.

#### Top Drie 2013-2014

	keuken	ambiance
1. Podium (14/2)	9,0	9,5
2. Amberes (13/3)	9,2	8
3. Beyerick (14/3)	8,5	8

In 2013-2014 ook besproken: Brocante (14/1), Vaartsche Rijn (13/6), Blok's (13/5), Luce (13/4), De Pronckheer (13/2), De Goedheyd (13/1).



ling van de vrouw des huizes. 'Ik vind het gewoon erg leuk werk!' zegt Geertje bijna verontschuldigend. Eigenlijk doet deze gastvrouw alles goed: attent aanwezig, maar zij laat ook – dat is prettig – de wijn binnen handbereik staan. Geen wonder dat Beyerick op het internet erg goed staat aangeschreven: op 2 in de Top 10 van Lens, bijvoorbeeld. En laten we wel zijn, culinaire gidsen verliezen in rap tempo terrein aan de smartphone.

Dankzij de overzichtelijke menu-opties en het gedegen wijnadvis kan de gast in Beyerick comfortabel achterover leunen. Geen Qual der Wahl dus. Een wijnar-

rangement vindt Erik geen goed idee. 'Je krijgt te veel smaken te verwerken, en in zo'n arrangement zitten doorgaans niet de echt mooie wijnen. Ik doe mijn best om lekker eten te maken; dan moet je er ook een goede wijn bij drinken. Die Riesling, bijvoorbeeld... Daar word ik echt blij van.' Ook ik werd blij van die fraai tranende eerste wijn, en de tweede (een Santenay voor bij het hoofdgerecht) was eveneens memorabel. Meer boers dan elegant, maar met een lange nagalm en een diep boeket, danste deze pinot noir conjugaal met de kalfshaas van Peter's Farm. Deze kalfshaas was voorzien van limburgse asperges,

lente-ui, gebakken 'balkonkruiden' Spätzle, oesterzwam en romige morillesaus. Degelijk, evenwichtig en smakelijk. Wat valt er verder te vertellen? Nou ja, dat de vishandelaar ook voor de bestelling van één kreeft voor Eriks deur stopt. Ik raad een ieder aan om die deur te openen, binnen te treden en te genieten van alles wat er op tafel komt. ■

**Restaurant Beyerick**  
Jagerlaan 1, Zeist  
030-6923405

# Green & Fun in optima forma



De Green & Fun autotestdag van Utrecht Business gaf ondernemers de gelegenheid om kennis te maken met een selectie zuinige en sportieve auto's. Hieronder een aantal modellen dat slechts sporadisch op de openbare weg te bewonderen is. De testrijders werden ontvangen in het Hilton Royal Parc in Soestduinen; de bosrijke omgeving vormde een passend decor voor het opmerkelijke wagenpark. De route voerde via tussenstops bij Het Nieuwe Kantoor Utrecht en Marnemoende weer terug naar Soestduinen.



## LOCATIES

Hilton Royal Parc Soestduinen  
Het Nieuwe Kantoor Utrecht  
Marnemoende

## DEELNEMERS

André Kleijer	Nederlands Instituut voor Verkeersveiligheid
Frank van der Velde	Niroc Vastgoed/ DGAKantoor
Henri Meerwijk	EWC Bouwgrondstoffen
Jan Rijken	MTH Accountants
Jane Kalka	Pro PR Events
Justin Meijer	MijnMKBApp
Kees Leunis	Alpha Bedrijfsopvolging & Advies
Marc Aldewereld	ABKM
Marc Roelofs	Marc Roelofs Marketing Advies
Michael Das	Da's communicatie
Perry Kruijn	Re:ason Marketing
Renate Popken	De Afdeling Personeelszaken
Roel Olivier	De Groot & Visser
Rop Haak	HaakKranen Ontwerpers
Ton Middelhoff	Middelhoff & Versteegen
Wim Muijs	De Groot & Visser

## AANWEZIGE DEALERS

Dominique Vogel	Vireo Auto
Remco den Broeder en Wim de Jong	Nefkens Utrecht Peugeot
Gerald Uitermark en Mo ten Berge	Auto Muntstad
Iris Hertsenberg en Niels de Vries	Kooijman Autogroep
Edo Grijns	Broekhuis Volvo

# EEN RUIME KEUZE

Fiat with



500 LIVING 5-ZITS V.A. € 21.395,-  
7-ZITS V.A. € 22.245,-

500L V.A. € 18.295,-

500 TREKKING V.A. € 22.595,-

**LEASE: BENZINE UITVOERING V.A. € 345,- P.M.\* EN DIESEL V.A. € 545,- P.M.\*\*** **20% bijtelling**

De 500L is een ruime auto die zowel privé als zakelijk veel voordeel biedt. Bovendien is de 500L familie uitgebreid met 2 nieuwe telgen: de 500L Trekking en de 500L Living. De Trekking is het avontuurlijke broertje met een grotere bodemvrijheid en

stevige profielbanden en de Living is de verlengde versie met heel veel ruimte of plaats voor 7 personen. Familietrekjes? Ze zijn alle drie heel ruim, comfortabel en ze zien er goed uit. Kom langs voor een proefrit en laat u verrassen.

Prijzen zijn incl. BPM en BTW, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Kijk voor de kosten en voorwaarden op fiat.nl.

Gem. brandstofverbruik: 4,0 - 6,2 l/100 km (1 op 14,5 - 25). CO<sub>2</sub>: 105 - 163 g/km.

Prijs en uitvoering kunnen aan verandering onderhevig zijn zonder voorafgaande opgave. \*48 mnd/20.000 km/j \*\*36 mnd/40.000 km/j. Full Service Lease via Vireo Auto i.s.m. SternLease. Vraag naar de voorwaarden. De afgebeelde auto's kunnen afwijken van de daadwerkelijke uitvoering. De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijk verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden; zie ook [www.hetnieuwerijden.nl](http://www.hetnieuwerijden.nl) voor handige tips om zuiniger te rijden.



**VIREO AUTO**  
*De snelste weg naar de beste deal*

Houten: Ringveste 4, Tel. 030-6345555  
[www.vireoauto.nl](http://www.vireoauto.nl)

**STERNLEASE**



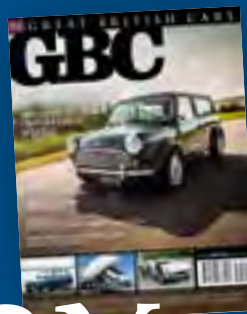
# 18X

Porsche Scene Live voor maar  
**€60,-**

**Ontvang 12 x Porsche Scene Live +  
6 reeds verschenen edities voor €60,-**

Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

[www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl)



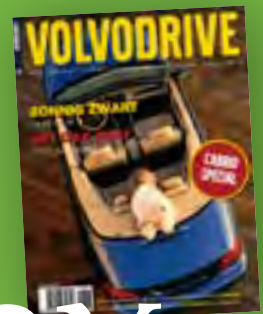
# 12X

Great British Cars voor maar  
**€45,-**

**Ontvang 6 x Great British Cars +  
6 reeds verschenen edities voor €45,-**

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.greatbritishcars.nl](http://www.greatbritishcars.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

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



# 12X

Volvodriven Magazine voor maar  
**€45,-**

**Ontvang 6 x Volvodriven Magazine +  
6 reeds verschenen edities voor €45,-**

Volvodriven Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvodriven Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.volvodrivemagazine.nl](http://www.volvodrivemagazine.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

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

# ABARTH 500



**DEALER:** VIREO AUTO

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DOMINIQUE VOGEL

Jan Rijken: 'De Abarth 500 is een échte funauto! Hij ligt ook nog eens als een blok op de weg. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is naar mijn idee dik in orde: de auto rijdt prima en is goed "aangekleed".'

André Kleijer: 'Deze Abarth 500 rijdt zoals het hoort, stug en sportief. Wat me opvalt, is dat het zicht rondom goed is. Dit komt de veiligheid ten goede. Daarnaast is het een genot om in deze auto te rijden.'

Rop Haak: 'De welbekende "Italiaanse slag" wordt ruimschoots goedge maakt door het hoge speelgehalte van de Abarth 500. De wegligging is perfect, het geluid is heerlijk en ook de acceleratie is genieten.'

Ton Middelhoff: 'De Abarth 500 heeft een zeer goede indruk op me achtergelaten. Hij rijdt heerlijk en is sportief afgewerkt. Daarnaast is de verhouding tussen prijs en kwaliteit wat mij betreft dik in orde.'

Kees Leunis: 'Dit is een zeer sportieve en uitgesproken auto. De Abarth 500 is een pretmaker, of juist een pretveroorzaker! Wat mij betreft is deze auto alleen al vanwege het zeer sportieve karakter elke euro waard. Kortom: *una bella macchina!*'



## SPECIFICATIES

Merk:	Abarth
Model:	500
Type:	595 SS Competizione
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.368 cc
Vermogen:	160 pk
Koppel:	230 Nm
Verbruik:	1 op 15,4
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 7,4 s
Topsnelheid:	205 km/u
Uitrusting:	'Abarth Corse by Sabelt' sportstoelen, 17" lichtmetalen ESSEESSE velgen, Record Monza uitlaat.
Verkoopprijs:	€ 24.950,-
Leaseprijs:	€ 536,- (full operational, obv. 30.000 km p/jr, 4 jaar, excl. BTW)
Vanafprijs:	€ 24.495,-
Informatie:	<a href="http://www.vireoauto.nl">www.vireoauto.nl</a>

# FIAT 500L



## SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	500L
Type:	0.9 Turbo TwinAir 105 pk Easy
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	875 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	145 Nm
Verbruik:	1 op 20,8
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 12,3 s
Topsnelheid:	180 km/u
Uitrusting:	climate control, cruise control, radio/cd-speler met touchscreen, 17" lichtmetalen velgen, panoramadak, Bossa Nova white metallic met hoogglans.
Verkoopprijs:	€ 25.370,-
Leaseprijs:	€ 393,- (full operational, obv. 30.000 km p/jr, 4 jaar, excl. BTW)
Vanafprijs:	€ 18.295,-
Informatie:	<a href="http://www.vireoauto.nl">www.vireoauto.nl</a>

### DEALER: VIREO AUTO

### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DOMINIQUE VOGEL

Frank van der Velde: 'De 500L heeft een prima eerste indruk op me achtergelaten. Je hebt ontzettend veel ruimte en wat dat betreft is het een ideale "kleine" familie-auto.'

Roel Olivier: 'Het is net of je in deze auto in de buitenlucht zit. De 500L heeft veel binnenruimte en is mooi afgewerkt. Daarnaast is hij opvallend compleet.'

Wim Muijs: 'Wat is deze Fiat ruim zeg! Daarnaast heeft hij ontzettend veel zicht rondom en een mooi glazen dak. Kortom: een prima auto die er erg leuk uitziet.'

Perry Kruijn: 'Deze auto is erg ruim en ook zeer comfortabel. Daarnaast is de verhouding tussen prijs en kwaliteit wat mij betreft dik in orde.'

Jane Kalka: 'Ik vind de 500L een fijne auto met veel comfort en beenruimte. Ik ben ook zeer te spreken over het licht in de auto. Deze 500L is representatief en trendy, met alles erop en eraan!'



# PEUGEOT RCZ-R



**DEALER:** NEFKENS UTRECHT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** WIM DE JONG

Henri Meerwijk: 'Deze Peugeot is goed afgewerkt en is voorzien van stoelen die erg lekker zitten. De wegligging is uitstekend. Dit is echt een wagen voor de sportieve rijder.'

Jane Kalka: 'Dit is een geweldige auto die representatief oogt, lekker snel weg spurt, een goede wegligging heeft en ook nog eens comfortabel is ingericht. Eigenlijk moet je als je een dergelijke wa-

gen wilt hebben niet eens naar de prijs kijken. Het is overigens wel een mooi alternatief voor een Porsche of Audi.'

Renate Popken: 'De RCZ is lekker fel en heeft veel trekkracht. Het stuur voelt erg prettig aan, de stoelen zitten erg goed en de afwerking is mooi.'

Frank van der Velde: 'Bij deze auto is het een kwestie van de sleutels meenemen,

de tank volgooien en pas terugkomen als de brandstof op is.'

Wim Muijs: 'Dit is echt een aandachtstrekker. De wagen is snel en schitterend afgewerkt.'

Michael Das: 'Het comfort is dankzij de stoelen erg goed en ook het stuur ligt prettig in de hand. Hier moet je echt lange ritten in maken.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	RCZ-R
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	270 pk
Koppel:	330 Nm
Verbruik:	1 op 15,8
Acceleratie	0 tot 100 km/u in 5,9 s
Topsnelheid:	250 km/u
Uitrusting:	sportstoelen voor- en achterzetels, Xenon koplampen, aluminium dakbogen 'Noir Mat', rood stiksel op stuur, pookknop, deurpanelen, armsteun, gordels, Peugeot Connect Nav multimediasysteem, 19" lichtmetalen velgen, remschijven voor met een diameter van 380 mm en rode remklauwen met 4 zuigers.
Verkoopprijs:	€ 48.200,-
Leaseprijs:	€ 992,99 mnd
Vanafprijs:	€ 35.650,-
Informatie:	<a href="http://www.peugeot.nl">www.peugeot.nl</a>

# PEUGEOT 3008 HYBRID



## SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	3008
Type:	Blue Lease HYbrid4
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1.998 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	300 Nm
Verbruik:	1 op 30,3
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 8,5 s
Topsnelheid:	191 km/u
Uitrusting:	Peugeot Connect Nav incl. Peugeot Connect SOS, LED-dagrijverlichting, Climate Control.
Verkoopprijs:	€ 35.000,-
Leaseprijs :	€ 868,84 mnd
Vanafprijs:	€ 27.650,-
Informatie:	<a href="http://www.peugeot.nl">www.peugeot.nl</a>

**DEALER:** NEFKENS UTRECHT  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** REMCO DEN BROEDER

Jan Rijken: 'Mijn eerste indruk is dat het hier om een praktische, ruime en complete wagen gaat. De kwaliteit is zeker in verhouding tot de 14% bijtelling en dat maakt deze Peugeot tot een complete gezinsauto die fiscaal zeer aantrekkelijk is.'

Kees Leunis: 'Deze auto is zowel comfortabel als veelzijdig en bovendien ook nog eens erg goed afgewerkt. De Peugeot biedt veel ruimte en veelzijdigheid voor de prijs die je ervoor betaalt.'

Ton Middelhoff: 'Deze ruime familiewagen biedt heel veel ruimte en is bovendien ook erg comfortabel. De prijs/kwaliteitverhouding is in orde.'

Rop Haak: 'Deze auto maakt vanwege de hoogte een stoere indruk. Het interieur is prettig ingericht en voorzien van een flinke hoeveelheid knoppen. Het wegrijden op de elektrische motor maakt dat de 3008 zeer soepel rijdt. Dit is echt een reiswagen in sportstand, ideaal als je haast hebt.'

Roel Olivier: 'Deze Peugeot heeft een goede wegligging, is mooi afgewerkt, heel stil en zeer compleet uitgerust. Ondernemers die een fijne reiswagen zoeken om veel kilometers mee af te leggen, moeten zeker een proefrit maken.'





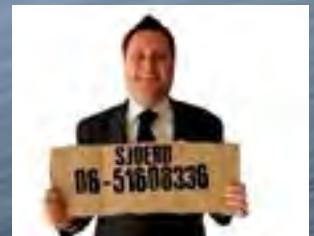


# DE NIEUWE PEUGEOT 308 SW

14% BIJTELLING



“We doen écht wat we beloven en dat maakt het verschil.”



Gem. verbr. (afh. van type motor) l/km: 3,2-5,8; km/l: 31,3-17,2; CO<sub>2</sub>: 85-129 gr/km.

**NEFKENS**  
Natuurlijk

**BOVEE**  
Natuurlijk



PEUGEOT

#### NEFKENS MIDDEN

**Bunnik** Rumpsterweg 37 Tel.: (030) 656 15 83  
**Hilversum** Melkpad 6 - 10 Tel.: (035) 621 09 53  
**Houten** Elzenkade 2 Tel.: (030) 634 56 50  
**Huizen** Ambachtsweg 48 Tel.: (035) 525 81 24

**Nieuwegein** Limburghaven 1 Tel.: (030) 606 38 34  
**Utrecht** Meijewetering 19 Tel.: (030) 241 42 43  
**Zeist** Bergweg 101C Tel.: (030) 691 95 24  
[www.nefkensmidden.nl](http://www.nefkensmidden.nl)

#### BOVEE Amersfoort

Siliciumweg 36 Tel.: (033) 461 38 46  
[www.boveeamersfoort.nl](http://www.boveeamersfoort.nl)



Uw partner in mobiliteit.

## SEAT Leon ST

De mooiste in zijn klasse en slechts 14% bijtelling



Vanaf  
**€ 25.600**  
Netto bijtelling  
**€ 125**  
(/m<sup>3</sup>)

Muntstad SEAT Utrecht  
Landzicht 14, 3454 PE Utrecht

\*De genoemde netto fiscale bijtelling is op basis van een inkomensbelastingpercentage van 42%

[www.muntstad.nl](http://www.muntstad.nl) 030 - 296 90 00 [info@muntstad.nl](mailto:info@muntstad.nl)

 **HANS KOKX**  
Fotografie & Imaging



[www.hkf-imaging.nl](http://www.hkf-imaging.nl)

# SEAT LEON



**DEALER:** MUNTSTAD  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** GERALD UITERMARK

Marc Aldewereld: 'De Leon is een goede wagen die lekker rijdt. De prijs valt me mee, dus de prijs/kwaliteitverhouding is zeker in orde.'

Rop Haak: 'De wagen ligt lekker op de weg, is sportief geveerd en voelt heel degelijk aan. De Leon vertoont een typische trapsgewijze manier van wegrijden; je gaat in hele korte tijd van weinig naar veel vermogen. Het is een mooi com-

promis tussen comfortabel en sportief. Het model is leuk maar niet extravagant.'

Ton Middelhoff: 'Ik vind het een zeer prettige auto die verbazend snel rijdt. Het is een goede reisbolide die je ook prima als familiewagen in kunt zetten.'

Wim Muijs: 'Ik vind dit een mooie en complete auto. De afwerking en het comfort maken het tot een prima wagen

die gezien de uitrusting ook nog een scherp is geprijsd.'

Jane Kalka: 'Met deze Leon krijg je echt waar voor je geld. Het model moet je zeker eens een dagje lenen om de rijeigenschappen zelf te ervaren.'



## SPECIFICATIES

Merk:	SEAT
Model:	Leon
Type:	ST 1.6 TDI Ecomotive Style Business
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.595 cc
Vermogen:	110 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	3,2 l per 100 km
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 10,5 s
Topsnelheid:	199 km/u
Uitrusting:	full LED-verlichting, climatronic, cruise, touchscreen navigatie met Bluetooth, optische parkeersensoren voor en achter, 16" Im velgen, donkere ramen achter, chrome dakrailing, upgrade Sport.
Verkoopprijs:	€ 28.700,-
Leaseprijs:	€ 565,- mnd
Vanafprijs:	€ 25.600,-
Informatie:	<a href="http://www.muntstad.nl">www.muntstad.nl</a>

# SKODA OCTAVIA COMBI



## SPECIFICATIES

Merk:	Skoda
Model:	Octavia Combi
Type:	Greenline Businessline
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.600 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 31,3
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 10,4 s
Topsnelheid:	206 km/u
Uitrusting:	Businesslinepakket, Technolgypakket en lichtpakket.
Verkoopprijs:	€ 27.150,-
Leaseprijs:	€ 558,- mnd
Vanafprijs:	€ 25.650,-
Informatie:	<a href="http://www.muntstad.nl">www.muntstad.nl</a>

## DEALER: MUNTSTAD

### AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MOS TEN BERGE

André Kleijer: 'De Octavia is een comfortabele auto. Daarnaast is hij veilig en zeer representatief. Het is gewoon een prima middenklasser, en de prijs/kwaliteitverhouding is goed.'

Frank van der Velde: 'De Skoda Octavia Combi is in mijn ogen een degelijke, representatieve auto. De kwaliteit is echt super, maar dat kun je verwachten bij een auto uit de VAG-stal. Kortom: good value for money!'

Justin Meijer: 'De Octavia Combi is zeer compleet. Daarnaast rijdt hij prettig en soepel. Ik ben ook te spreken over de verhouding tussen prijs en kwaliteit. Zakelijk gezien is dit gewoon een perfecte auto!'

Renate Popken: 'De wegligging is stabiel. Deze Octavia mist wat mij betreft wel wat power in de eerste twee versnellingen, maar wat hoger in de toeren rijdt hij heerlijk. Voor het geld dat je betaalt, krijg je een hele goede auto.'

Henri Meerwijk: 'De Skoda Octavia heeft een goede indruk op me achtergelaten. Het rijgedrag is goed, de afwerking netjes en het is een zeer representatieve auto.'



# TOYOTA GT86



**DEALER:** KOOIJMAN AUTOGROEP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** IRIS HERTSENBERG

Justin Meijer: 'Door het sportieve rijgedrag scoort deze auto goed bij mij. Hij is bovendien voorzien van prima stoelen. Rijden in deze auto is puur plezier!'

Jan Rijken: 'Een comfortabele auto om in te cruisen. De afwerking mag wat mij betreft iets luxer maar voor het bedrag wat hij kost, krijg je veel plezier.'

Henri Meerwijk: 'Deze wagen ziet er mooi uit en is voorzien van een nette afwerking. Van mij persoonlijk mag hij iets meer vermogen hebben.'

André Kleijer: 'De Toyota GT86 is een grappige en sportieve auto met prima rijgedrag. Een wagen voor de stoere en sportieve rijder.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	GT86
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.998 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	205 Nm
Verbruik:	1 op 14,1
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 7,6 s
Topsnelheid:	210 km/u
Uitrusting:	Getint glas, houtinleg, lederen stuurwiel, 17" lichtmetalen velgen, multimedia-systeem & audiobediening op stuurwiel, sideskirts, voor- en achterspoiler, sportonderstel, sportstoelen, sportstuur, sportuitlaat, Xenon-verlichting, climate control.
Verkoopprijs:	€ 39.900,-
Leaseprijs :	€ 689,- (full operational, obv. 20.000 km p/jr, 5 jaar, excl. BTW)
Vanafprijs:	€ 42.330,-
Informatie:	<a href="http://www.kooijman-autogroep.nl">www.kooijman-autogroep.nl</a>



€ 1.000,-  
extra  
inruilwaarde!



TOYOTA

ALWAYS A  
BETTER WAY

Nu tijdelijk standaard  
5 favoriete opties:

- 1 16" lichtmetalen velgen
- 2 Mistlampen
- 3 Lederen stuurwiel en pookknop
- 4 Cruise control
- 5 Climate control

Uw klantvoordeel

€ 1.760,-

De Auris Now Top 5 editie is verkrijgbaar vanaf € 18.995,-\*

Nu tijdelijk standaard  
5 favoriete opties:

- 1 Airconditioning
- 2 Radio/CD-speler met MP3/USB-aansluiting en 6 speakers
- 3 Elektrische ramen vóór
- 4 Centrale vergrendeling met afstandsbediening
- 5 Stuurbevestiging

Extra inruilwaarde € 1.000,-  
Extra klantvoordeel € 960,-

Uw klantvoordeel

€ 1.960,-

De Yaris Now Top 5 editie is verkrijgbaar vanaf € 12.495,-\*



De 5 favoriete opties  
nu standaard op  
bijna alle Toyota modellen

Bijk op [www.toyota.nl](http://www.toyota.nl) of kom naar onze showroom.  
U bent van harte welkom.

Brandstofverbruik (EC/143/2013, EC/195/2013) of EC/630/2012) varieert van 4,3 L/100km (23,3 km/L) t/m 5,9 L/100km (16,9 km/L); CO<sub>2</sub>: 99-138 gr/km.

\*Genoemde prijzen zijn inclusief inruilwaarde. Prijzen incl. BTW, excl. kosten rijksaankoop en recyclingbijdrage. Afgebeeld zijn de Auris Hybrid Lease Plus vanaf € 21.580,- en de Yaris Now 1.0 VVT-i 5-deurs met 15" Solena velgen en mistlampen van € 14.536,-. Actieperiode loopt van 15-04-2014 t/m 30-06-2014 (mits geregistreerd voor 03-09-2014). Wijzigingen voorbehouden.

Kooijman

Utrecht, Meijewetering 39, 030-2660044, [www.kooijmanrecht.nl](http://www.kooijmanrecht.nl)



Uw partner in mobiliteit.

ŠKODA Octavia Combi Greenline

De ruimste in zijn klasse en slechts 14% bijtelling



Vanaf  
€ 25.650  
Netto bijtelling  
€ 126  
p/m\*

\*De genoemde netto fiscale bijtelling is op basis van een inkomensbelastingpercentage van 42%

Muntstad ŠKODA Utrecht  
Landzicht 18, 3454 PE Utrecht

[www.muntstad.nl](http://www.muntstad.nl) 030 - 296 90 00 [info@muntstad.nl](mailto:info@muntstad.nl)

# TOYOTA AURIS TOURING SPORTS



**DEALER:** KOOIJMAN AUTOGROEP  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** NIELS DE VRIES

Roel Olivier: 'Een mooie sportieve auto, waarin je bovendien zuinig rijdt. Ik zou niet één reden kunnen noemen waarom ik deze auto niet zou aanschaffen.'

Wim Muijs: 'De Auris rijdt comfortabel en oogt sportief. Het is een fijne auto-maat die stil rijdt. De afwerking mag van mij persoonlijk wel iets luxer. Hij is zakelijk geschikt, maar ook een gezin zal er veel plezier aan beleven.'

Frank van der Velde: 'Ik ben positief ver-rast over hoe fijn en ontspannen dit model rijdt. Met maar 14 procent bijtelling is het een ideale auto voor de zakelijke markt.'

Michael Das: 'Een degelijke auto die zowel geschikt is voor een gezin als voor zakelijk gebruik. Voor het bedrag wat deze auto kost, krijg je waar voor je geld.'

Perry Kruin: 'Hoewel ik 'm voor een station wat aan de kleine kant vind, rijdt hij comfortabel en is dit model mooi afgewerkt.'

Ton Middelhoff: 'De Auris heeft een betrouwbare degelijke uitstraling. Het is een nette leaseauto, maar je kunt er ook uitstekend mee weg met je gezin. Jammer dat hij weinig trekvermogen heeft.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Auris Touring Sports
Type:	1.8 Hybrid Lease
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	1.798 cc
Vermogen:	99 pk
Koppel:	142 Nm
Verbruik:	3,7 l/100 km
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 11,2 s
Topsnelheid:	175 km/u
Uitrusting:	Lease (panoramadak, navigatie plus 3 jaar gratis kaartupdate, 16" lichtmetaal, cruise control)
Verkoopprijs:	€ 27.500,-
Leaseprijs:	€ 579,- mnd
Vanafprijs:	€ 27.325,-
Informatie:	<a href="http://www.kooijman-autogroep.nl">www.kooijman-autogroep.nl</a>



# 100% RIJPLEZIER IN EEN GROENE AUTO? DE VOLVO V60 PLUG-IN HYBRID VAN BROEKHUIS ZEIST



## KOM NAAR ONZE SHOWROOM EN ERVAAR DEZE FANTASTISCHE AUTO ZELF!

U bent van harte welkom voor een proefrit!

**GRAAG TOT ZIENS  
BIJ BROEKHUIS  
VOLVO ZEIST!**



**Broekhuis Volvo Zeist**  
Blanckenhagenweg 6  
3712 DE Zeist  
(T) 030 - 753 33 00

**VOLVO V60  
PLUG-IN HYBRID  
7% BIJTELLING**

Vanaf  
€ 59.995,-



**NOG MEER VOLVO GREEN & FUN:**

**VOLVO V40  
14% BIJTELLING**

Vanaf  
€ 24.995,-



[broekhuisgroep.nl](http://broekhuisgroep.nl)

**KANTOORRUIMTE  
FULL SERVICE  
VERGADEREN EVENTS  
FLEXPLEKKEN**

[hetnieuwekantoor.com](http://hetnieuwekantoor.com)



**HNK**  
UTRECHT

Weg der Verenigde Naties 1, Utrecht

powered by **nsi**

**Ook zin in  
Spanje!?**



**Informatie over abonneren:  
Bel Abonnementenland  
op 0900-2265263 (10 ct p/m)**

**of ga naar [www.spanje.es](http://www.spanje.es)  
en word nu abonnee op het  
leukste magazine over Spanje!**





# VOLVO V60 PLUG-IN HYBRID



**DEALER:** BROEKHUIS VOLVO  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** EDO GRIJSEN

André Kleijer: 'Ik geef deze auto een 10! Hij voldoet aan alle veiligheidseisen. Het rijgedrag is heel goed en de stoelen en afwerking zijn perfect. Een prima zaken-auto, mede door de 7 procent bijtelling.'

Marc Aldewereld: 'Wat een prachtige auto. Hij rijdt zeer comfortabel en geruisloos. De bijtelling is interessant. Ik zou de auto in overweging kunnen nemen, zeker in deze uitvoering.'

Jan Rijken: 'Deze Volvo is een fijne representatieve auto met veel vermogen. Bovendien is hij zakelijk ook erg aantrekkelijk. De afwerking is mooi.'

Rop Haak: 'Hij rijdt fantastisch en bovendien is hij naar alle waarschijnlijkheid ook nog eens superveilig. Voor mensen die iets te besteden hebben maar beslist niet willen opscheppen is het een waardige, evenwichtige en representatieve auto.'

Renate Popken: 'Deze wagen is mooi, solide, veilig, zeer zuinig en comfortabel. Wanneer je 'm kunt veroorloven, zou ik bestel voor dit model kiezen.'

Kees Leunis: 'Een absolute topper! Qua ontwerp, veiligheid, afwerking een perfecte en zeer complete auto die vertrouwen geeft. De prestaties zijn uitstekend.'



## SPECIFICATIES

Merk:	Volvo
Model:	V60 Plug-In Hybrid
Type:	D6 AWD Geartronic Summum
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.400 cc
Vermogen/koppel:	gecombineerd vermogen van 280 pk en 640 Nm koppel
Verbruik:	1 op 55,6
Acceleratie:	0 tot 100 km/u in 6,1 s
Topsnelheid:	230 km/u
Uitrusting:	Driver Support Line, Family Line, Inscription Metallic lak, Hybrid Technology Line, Travel Pack (Blind View Front Camera), 18 inch Magni LM-velgen, Exterior Styling kit compleet, Trekhaak met afneembare kogel
Verkoopprijs:	€ 77.000,-
Leaseprijs:	op aanvraag
Vanafprijs:	€ 63.995,-
Informatie:	<a href="http://www.broekhuisgroep.nl/volvo">www.broekhuisgroep.nl/volvo</a>

## Ouderschap en ondernemerschap

Regelmatig geef ik schrijftrainingen voor zelfstandig ondernemers. Voor starters, maar ook voor zzp'ers die al jaren bezig zijn om vanuit hun specialisme brood op de plank te krijgen. En telkens valt het op dat een groot deel van mijn gehoor ogenschijnlijk volstrekt onvoorbereid het ondernemerschap induikt. Dat zij zich nauwelijks realiseren dat succesvol ondernemen de optelsom is van weten wie je bent, wat je kunt en wie jou voor dat talent wil betalen. Dat zelfkennis, onderscheidend vermogen en een mondig, commerciële attitude de sleutels zijn tot succes.

Dat niet elke zzp'er dit weet, is allesbehalve vreemd. Je kunt tenslotte alles weten en leren, behalve ouderschap en ondernemerschap, toch? Dat verklaart waarom stappen in deze richting vaak relatief zorgeloos en 'blind' worden gemaakt. We ontmoeten iemand, voelen vinders in de buik en negen maanden later begroeten we een kind. Om vervolgens voor hem of haar te zorgen, de rest van ons leven. Ouderschap leer je pas door het te ondergaan, door vlieguren te maken, door te vallen en weer op te staan. Ook ondernemerschap is voor velen een zoektocht, echter met een essentieel verschil: je vindt niet als je niet weet wat je zoekt.

Ondernemerschap draait om keuzes maken. De belangrijkste is: bepaal wie je bent en voor wie je er bent. En draag dat vervolgens uit. Consequent en frequent. Als je blogt, schrijf dan over onderwerpen die jouw specialisme illustreren, jouw klanten interesseren en jouw toegevoegde waarde tonen. Voor mij zijn dit heldere abc'tjes waar ik dag in, dag uit mee bezig ben. Maar als ik ondernemers vraag met concrete onderwerpen te komen die hun profiel scherper maken, blijft het vaak ijzingwekkend stil. Blijkbaar is deze stap voor hen te groot.

Toch heb ik goede hoop dat ook deze ondernemers al bloggend inzicht krijgen in hun talent, hun onderscheidend vermogen en hun ondernemerschap. Zoals ik door de jaren heen best een leuke vader ben geworden.



**Mart Rienstra** hoofdredacteur Utrecht Business

## ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
2 in beweging	16
ACN Utrecht	29
Asian Tower	29
ATS	36
Auto Muntstad	58, 62
Baker Tilly Berk	24
Restaurant Belle	34
De Boorder	7
Broekhuis Volvo Zeist	64
Citocom	17, bijlage
Dutch Office Fund	68
Funk it up	21
Go2office	36
Google	bijlage
Het Nieuwe Kantoor Utrecht	64
ITdonations	bijlage
JBA Security	7
Fotostudio Hans Kokx	58
Kooijman	62
Kontakt der Continenten	34
Marnemoende	34
Monumentaal	41
MVB Koerier	36
Nefkens Utrecht Peugeot	57
PINC	14
Van den Pol	29
Practicum	21
Trainspot	34
UAB	2
Valad	11
Vireo Auto	52
Women on wings	67

Utrecht Business 4 verschijnt 12 september. Hierin onder meer een focus op marketing & communicatie. Het belang van industriële en technische bedrijvigheid voor Midden-Nederland wordt belicht. Verder aandacht voor de economische ontwikkeling van Leidsche Rijn.



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



## Gaat u voor de 1000 euro vraag?

Women on Wings is een Nederlandse organisatie die ondernemende vrouwen in India een vliegende start geeft. Women on Wings werkt zonder subsidies. Ze bereikt haar resultaten omdat vrienden en bedrijven het werk van Women on Wings omarmen. De 1000 euro vraag: Geeft u ook met duizend euro in geld of diensten Women on Wings vleugels? Kijk op [womenonwings.nl/getinvolved](http://womenonwings.nl/getinvolved) hoe u dat kunt doen. En wat Women on Wings ervoor terugdoet.

WOMEN ON WINGS



**Hojel City Center Fase II**

v.a. 325 m<sup>2</sup>



**Daltonlaan 600**

v.a. 662 m<sup>2</sup>



**WTC Papendorp**

v.a. 150 m<sup>2</sup>

## Uw huisvesting, onze ambitie



**Marconi**

v.a. 115 m<sup>2</sup>

Dutch Office Fund biedt kantoorruimte in meer dan 50 hoogwaardige, duurzame kantoorgebouwen

Op zoek naar een passende en hoogwaardige nieuwe werkplek? U huurt bij ons kantoorruimte op de beste locaties in Utrecht: duurzame panden, gebouwd onder architectuur, uitstekend bereikbaar met auto en openbaar vervoer. Een kantoorgebouw van Dutch Office Fund is een betrouwbare keuze voor integrale kwaliteit, een persoonlijke benadering en een duurzaam karakter.

Kijk voor meer informatie op de website.

**Dutch Office Fund**  
reflecting ambition

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