



UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2015

BUSINESS®

Cresa focust uitsluitend
op vastgoedgebruiker

**'Huurder betaalt
geen cent teveel'**

De bijzondere business case
van The Colour Kitchen

MVO Nederland:
Kenniscentrum wordt
coalitiebouwer

Op de huid van Robin Berg



De passie van
Maykel Piron
(Armada Music)

nice to meet

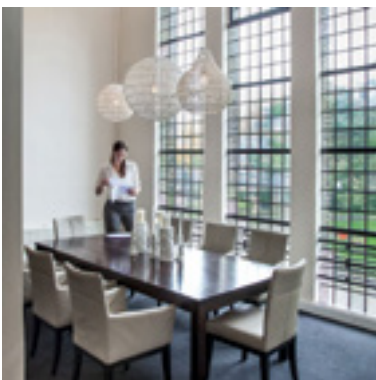
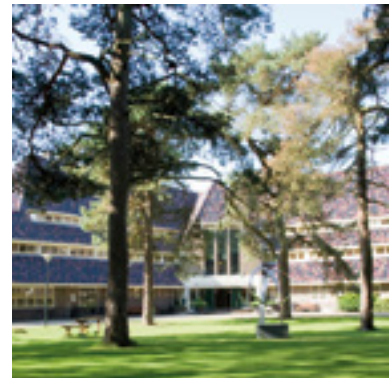
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

Woudschoten Hotel & Conferentiecentrum in Zeist is centraal gelegen op een bosrijk eigen landgoed van 45 hectare. Uitstekend geschikt voor één- en meerdaagse bijeenkomsten als trainingslocatie, om te vergaderen en voor Business Events.



**Korting op onze
arrangementen?**

**Kijk op
woudschoten.nl**



Woudschoten

HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

Woudenbergseweg 54
3707 HX Zeist

T 0343-492 492
F 0343-492 444

E info@woudschoten.nl
I www.woudschoten.nl

VOORWOORD



Geen tijd te verliezen

Mensen maken het verschil bij de transitie naar een duurzame samenleving.

Mensen zoals Robin Berg, de drijvende kracht achter LomboXnet. Het nieuwste initiatief van dit bewonerscollectief uit de Utrechtse wijk Lombok is er één met een enorme potentiële impact: de vehicle to grid-laadpaal. Die laadt elektrische auto's niet alleen op, maar ontladst ze ook. De accu fungeert zo als opslagmedium voor duurzame energie.

Multinationals als GE en Nissan nemen deel aan een proef met deze retourpaal. Voor het einde van dit jaar plaatst LomboXnet twintig van dergelijke palen in Utrecht. 'Over vijf jaar moeten dat er duizend zijn,' aldus Robin Berg. Zijn droom op energiegebied: Utrecht als eerste zelfvoorzienende stad ter wereld.

Berg is een optimist, maar hij maakt zich grote zorgen over de invloed van het menselijk handelen op het milieu. 'Alle doemscenario's worden ingehaald. Overal in de wereld wordt het warmer, van de Noordkaap tot de Zuidpool. Die tendens is onmiskenbaar en moeten we stoppen.' Berg levert zijn bijdrage door plannen te bedenken én uit te voeren. 'Bij tegenwerking verdubbel ik mijn inzet. Als ondernemende innovator verander ik de wereld sneller dan als politicus.'

Zeker in Nederland. Het ontbrak hier lange tijd aan consistent overheidsbeleid. 'Op het gebied van duurzame energie liggen we ver achter op landen als Denemarken, Duitsland en Spanje,' constateert Willem Lageweg, directeur van MVO Nederland.

Daarom wil Robin Berg graag om tafel met VVD'ers als Rutte of Kamp. 'Vooral deze partij moet sterker geloven in het enorme potentieel van een duurzame en schone economie. Zij hebben een zetje nodig in de goede richting.'

Dat zetje wordt steeds urgenter. Ook Willem Lageweg wijst op alarmerende rapporten over klimaatontwikkeling en biodiversiteit. 'Naarmate ik ouder wordt, besef ik steeds sterker dat wij de wereld goed moeten achterlaten voor onze kleinkinderen. De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt. Er is echt geen tijd meer te verliezen.'

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 31
november 2015, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Hans Hajée

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

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Balmedia
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

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

Tel. (030) 251 28 18
www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE Hans Hajée

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

VORMGEVING
bpMedia + Design

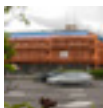
- 6** Cresa focust uitsluitend op vastgoedgebruiker
- 9** Energiebesparing binnen het mkb
- 10** MVO Nederland: kenniscentrum wordt coalitiebouwer
- 15** Tijdig starten met stoppen
- 18** Social Impact Factory makelt en schakelt
- 20** Op de huid van Robin Berg
- 22** Alles klopt bij Kookmeesters
- 26** Healthy Urban Living: Utrecht en het nieuwe goud
- 28** Vijfsterren service op de werkplek
- 31** Doorwerken na AOW-leeftijd makkelijker
- 32** De bijzondere business case van The Colour Kitchen

NATIONAAL



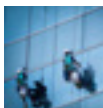
I 'Ik krijg nog steeds een kick als ik onze muziek hoor'

De passie van Maykel Piron (Armada Music)



IV Vrije geesten gevraagd

Herbestemming kan leegstand terugdringen



VI Facility manager moet blik naar buiten richten

Vakgebied strategisch bepalend voor organisaties

- 36** Kantorenhuis de Merseberghen: huisvesting anno nu
- 38** Betrokken zaken doen vereist anders werkend geld
- 41** Column
- 42** FC Utrecht maatschappelijk: met het hart en met het hoofd
- 44** Toplocaties in Midden-Nederland
- 46** Interbay heeft altijd de beste deal
- 48** Uit
- 50** Restaurant 't Klooster: 'Wij blijven onszelf'
- 52** Impressie bedrijfsautotestdag
- 66** Mart Rienstra over Mark Rutte

6
Cresa focust uitsluitend op de vastgoedgebruiker. 'Onze ondersteuning is niet transactiegedreven maar servicegericht. Een essentieel verschil met de traditionele makelaars.'



10
Willem Lageweg benadrukt dat we de wereld goed moeten achterlaten voor onze kinderen. 'De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt.'



18
De Social Impact Factory verbindt grote bedrijven, sociaal ondernemers en initiatieven uit de wijk. Samen komen zij tot innovatieve en ondernemende oplossingen voor maatschappelijke en ecologische uitdagingen.



22
Uitstraling, keuken, bediening; bij Kookmeesters zijn alle details van belang: 'Een evenement moet van begin tot eind kloppen.'



20
Robin Berg is een ondernemende innovator op het gebied van duurzame energie. 'Daarmee verander ik de wereld sneller dan als politicus.'



2
Met The Colour Kitchen geven Arne en Bas Flantua mensen aan de zijlijn van de arbeidsmarkt een zetje in de goede richting. Rabobank ondersteunt het initiatief van harte.



42
Het sportieve aspect is onlosmakelijk verbonden met de maatschappelijke rol van FC Utrecht. Om de impact op de omgeving verder te vergroten, zijn twee speerpunten geformuleerd.



52
Bij de beoordeling van een bedrijfsauto spelen vooral rationele overwegingen een rol. Ondernemers voelen actuele modellen aan de tand.

A full-page photograph of two men in dark suits and light-colored shirts standing in front of a modern building with a prominent red facade and blue-tinted windows. The man on the left has light brown hair and is smiling slightly. The man on the right has dark hair and is also smiling. They are standing close together, with the man on the right's hand partially visible near the man on the left's waist.

Cresa focust uitsluitend op vastgoedgebruiker

'Huurder betaalt geen cent teveel'

Of het nu gaat om een strategische huisvestingsanalyse, de beste deal of een quickscan van de servicekosten, gebruikers van commercieel vastgoed beschikken met Cresa over een adviseur die zich exclusief richt op hun belangen. 'Onze ondersteuning is niet transactiedreven maar servicegericht. Een essentieel verschil met de traditionele makelaars.' Daarbij verbindt Cresa een internationaal netwerk met lokale marktkennis.

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

‘Makelaarskantoren zijn voor het overgrote deel van hun inkomsten afhankelijk van vastgoedeigenaren,’ weet Rolf Vermeer. ‘Vaak is sprake van langdurige relaties en meerdere activiteiten: verhuren, verkopen, taxeren en beheren. Hurende of kopende partijen worden weliswaar professioneel bediend maar zijn simpelweg minder belangrijk voor de bedrijfsvoering. Ook zijn belangenconflicten niet uit te sluiten. Makelaars hebben immers ook een verhuurportefeuille.’ Kortom: hun DNA is vooral eigenaar-gerelateerd. ‘Het was daardoor moeilijk voor huurders om een onafhankelijk adviseur te vinden die hun belang wel centraal stelt.’

Met het hart

Rolf Vermeer en Edgar Willems rondde allebei een technische studie af en werkten jarenlang bij een groot makelaarskantoor. ‘Ons hart ligt bij huurders en gebruikers,’ benadrukt Willems. ‘Samen met de ambitie om zelf te ondernemen, was dit vier jaar geleden aanleiding voor de start van RentReview Utrecht, onderdeel van een landelijk netwerk met zeven kantoren. Als adviseur zijn wij uitsluitend actief voor eindgebruikers van zakelijk onroerend goed. In ons verdienmodel werken wij veelal met een percentage van de besparing in plaats van een percentage van de jaarhuur, zoals de traditionele makelaar doet.’

Opvallende performance

De performance van RentReview viel op. Vermeer: ‘Het Amerikaanse Cresa is wereldwijd de grootste *tenant-only* bedrijfsmakelaar. Zij groeien sterk en willen ook in Europa een netwerk opbouwen. Daartoe zoekt Cresa in elk land samenwerking met de sterkste marktpartij. Besloten werd de krachten te bundelen en vanaf begin dit jaar opereert RentReview onder de naam Cresa.’ Door deze samenwerking combineert de Nederlandse organisatie volgens Willems het beste van twee werelden. ‘Het internationale netwerk geeft toegang tot een enorme expertise. Samen met onze lokale focus levert dit voor klanten een ideale combinatie op.’

Landelijk en lokaal

Vastgoedgebruikers beschikken met Cresa over een professionele adviseur die zich uitsluitend richt op hun belangen. Een groeiende groep opdrachtgevers ervaart de meerwaarde hiervan. Cresa Utrecht ondersteunt partijen als USG People en Arval bij

heronderhandelingen over het huurcontract. ‘Voor het snelgroeiende ICT-bedrijf Incentro zijn al diverse nieuwe kantoren aangehuurd,’ meldt Vermeer. ‘Ook organisaties als Max Havelaar, Oikocredit en Pink Ribbon behoren tot onze klanten. En voor Stichting Halt zoeken wij door heel Nederland satellietkantoren.’

Hierbij is het landelijke netwerk een groot voordeel. ‘Via één aanspreekpunt hebben opdrachtgevers toegang tot specialisten die de regionale markten als geen ander kennen. Die lokale focus speelt een cruciale rol bij

‘Positieve respons van klanten is een krachtige drijfveer.’

onze dienstverlening. Want ook in deze regio is de vastgoedmarkt allesbehalve uniform. In sommige delen van het Utrechtse centrum is amper leegstand en liggen de prijzen hoog. Naarmate je verder in de periferie komt, wordt de situatie heel anders. Wij kennen alle ins en outs; onze klanten dus ook.’

Utrechtse dynamiek

Beide Cresa-adviseurs zijn enthousiast over hun werkgebied dat grofweg loopt van Vianen tot Amersfoort en van Woerden tot Veenendaal. Willems: ‘Daarbinnen speelt Utrecht natuurlijk een prominente rol. Het is goed om te zien dat de stad zich steeds krachtiger profileert, ook internationaal. De uitbreiding in het stationsgebied en Leidsche Rijn zorgt voor een dynamiek waarbij orga-

nisaties zich prettig voelen. De aantrekkelijke woonomgeving is van oudsher ook een sterke troef.’

Even slikken

Hoe reageert de vastgoedmarkt op een nieuwe speler met een onderscheidende positie zoals Cresa? ‘Onze relatie met makelaars is prima en gebaseerd op wederzijds respect,’ stelt Vermeer. ‘We zitten tegenover elkaar aan tafel en hebben elk een duidelijke doelstelling. Als wij ingeschakeld worden, weet de eigenaar dat de huurder geen cent teveel betaalt. Dat is soms even slikken. Aan de andere kant; ook vastgoedeigenaren zijn gebaat bij een professioneel verloop van het proces. Daar dragen wij aan bij.’

Graag in gesprek

Cresa ondersteunt gebruikers van kantoor- en bedrijfsruimte. ‘In de nabije toekomst willen wij ook huurders in de retail terzijde staan. De inhoudelijke dienstverlening wordt eveneens uitgebreid. Nieuw is de landelijke service Workplace Solutions waarmee wij kantoorgebruikers adviseren bij onder andere de ontwikkeling en implementatie van werkplekconcepten, maar ook bij het voeren van het projectmanagement.’

De aanpak van Cresa vindt steeds meer weerklank. ‘Toch weet nog lang niet iedereen dat er nu een gespecialiseerde adviseur bestaat die volledig ten dienste staat van huurders en eindgebruikers,’ zegt Willems. ‘Dus wij blijven onze boodschap uitdragen. Krachtige drijfveer daarbij is de positieve respons van klanten. Die sterkt ons in de overtuiging dat wij voor veel meer organisaties van waarde kunnen zijn. Het gesprek daarover gaan we graag aan.’ ■

www.cresa.nl

VAN STRATEGIE TOT QUICKSCAN

Cresa biedt een breed scala aan diensten die afhankelijk van de behoefte voor opdrachtgevers worden ingezet. ‘Start kan een strategische oriëntatie zijn,’ zegt Vermeer. Daarbij staat de vraag centraal hoe de activiteiten zich in de toekomst ontwikkelen en op welke wijze huisvesting daarbij moet ondersteunen. ‘Welke locaties, vierkante meters en kwaliteit zijn nodig? Voldoet de huidige ruimte of is verhuizing noodzakelijk? En heeft dan huur of koop de voorkeur?’ Is de strategie bepaald dan ondersteunt Cresa bij transacties en contract(her)onderhandelingen. Ook in de exploitatiefase is vaak optimalisatie mogelijk. ‘Goed voorbeeld is een quickscan die aantoont of de servicekosten marktconform zijn, correct worden doorbelast en of de huurder krijgt waarvoor hij betaalt.’

PINC.17

uniek ■ inspiratie ■ achtbaan
voor de geest ■ 16 sprekers ■
hand-made conference ■
posimistisch ■ magic ■ curious
people ■ aandacht voor details
■ creativiteits-conferentie ■
ideeëndouche ■ 7 intermezzo's
■ 10 mei 2016 ■ www.pinc.nl

Makkelijker kunnen we het niet maken

Energiebesparing. Een begrip waar de gemiddelde ondernemer niet zomaar op aanslaat. Feiten over energieverbruik hebben we vaak niet paraat en als de energienota weer tussen de facturen zit, weten we: 'die nota kan lager', 'daar zou ik iets aan moeten doen', 'goed voor het milieu'.

Energiebesparing binnen het MKB



Toch komen de meeste ondernemers er niet aan toe om inzicht te krijgen in verbruik en mogelijke energiebesparingsmaatregelen. We stellen het uit. Geen tijd. Te veel moeite. Ja, bij nieuw- of verbouw is energie een issue; mooie voorbeelden genoeg in onze regio. Maar bij bestaande gebouwen is inzicht in energiegebruik lastig. Verbruik ik meer of minder dan gelijksoortige bedrijven in mijn sector? Zit dat vooral in warmte, verlichting of koeling? Welke maatregelen kan ik nemen, wat kost dat, hoe financier ik dat en wat is de terugverdientijd? Eenvoudige vragen waarop het antwoord veelal uitblijft. Jammer, want zelfs wettelijk is een deel van het bedrijfsleven tegenwoordig verplicht energiebesparingsmaatregelen te nemen.

Digitale energiescan

VNO-NCW en MKB-Nederland hebben in dit alles aanleiding gezien om mee te werken aan de ontwikkeling van een eenvoudige, kosteloze digitale energiescan voor kantoorpanden in het midden- en

kleinbedrijf en bedrijfspanden in de horeca, dienstverlening, food, non-food en retail. Het past ook in het streven naar duurzame groei waarover in 2013 in het breed gedragen Energieakkoord afspraken zijn gemaakt en waaraan ook onze organisatie zich heeft verbonden.

EPK-certificaat

De energiescan is beschikbaar onder de naam MKB Energy CheckUp (www.energycheckup.nl). De scan geeft ondernemers snel inzicht in energieverbruik, adviseert energiebesparingsmaatregelen die haalbaar en betaalbaar zijn in uw specifieke situatie, geeft terugverdientijden en de eventuele financieringsmogelijkheden. MKB Energy CheckUp wordt onder aanvoering van projectleider CCS in Deventer samen met Spanje, Italië en Polen én met een financiële bijdrage van Europa uitgerold in de genoemde landen. In ons land brengen we de scan op de markt samen met onze regionale zusterverenigingen en branches als UNETO-VNI. Ook is een koppeling

gemaakt – vooralsnog als pilot – met de EnergiePrestatieKeur. Ondernemers die daadwerkelijk maatregelen uit de scan laten uitvoeren en dit laten registreren, ontvangen een EPK-certificaat: een bewijs dat je hebt geïnvesteerd in energiebesparingsmaatregelen. Dit voorkomt extra bezoek van handhavers van Omgevingsdiensten.

Leuker en gemakkelijker

De basis van de scan is gelegd in de provincie Overijssel. Daar was enkele jaren geleden een energiescan voor ondernemers beschikbaar die goed werd ontvangen en gebruikt. Diezelfde scan is nu doorontwikkeld, uitgebreid en verfijnd. Het initiatief hiertoe is genomen door, jawel, onze eigen vereniging VNO-NCW Midden. Onder het motto: energiebesparen, we kunnen het leuker maken, én gemakkelijker. ■

Rob Eradus

Voorzitter VNO-NCW Utrecht

MVO Nederland versnelt transitie

Kenniscentrum wordt coalitiebouwer

Zelfs in crisistijd nam de aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen verder toe. Stip aan de horizon voor MVO Nederland: ons land als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie. Daarbij worden koplopers gekoesterd maar maakt het peloton het verschil. MVO Nederland-directeur Willem Lageweg benadrukt dat we de wereld goed moeten achterlaten voor onze (klein) kinderen. 'De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt.'

TEKST HANS HAJÉE

MVO Nederland bevindt zich volgens directeur Willem Lageweg in de derde levensfase. 'Ruim elf jaar geleden zijn we gestart als door de overheid gefinancierd kenniscentrum over maatschappelijk verantwoord ondernemen. Voorlichting was de belangrijkste taak.' De overheidsondersteuning voor deze rol was eindig. 'Daarom is in 2009 begonnen met het bouwen van een partnernetwerk. Dat bestaat nu uit zo'n 2.100 bedrijven van uiteenlopende aard; groot en klein, koplopers en beginners op het gebied van MVO.' Deze partners betalen contributie en maken de activiteiten van MVO Nederland mede mogelijk. 'Zij zorgen voor een stevig fundament in onze huidige fase. Voorlichting is nog altijd belangrijk maar de nadruk ligt op coalitievorming. We brengen partijen bij elkaar om met duurzame initiatieven het verschil te maken.'

Matchmaker

Eén daarvan betreft beton. 'Bij de betonproductie komt veel CO2 vrij. Samen met marktpartijen is onderzocht hoe deze uitstoot op een economisch verantwoorde manier teruggebracht kan worden. Daartoe zijn innovaties ontwikkeld zoals het gebruik van vlieggas en meer granulaat. De uitstoot neemt hierdoor af en hergebruik wordt eenvoudiger.' Volgende stap is het creëren van vraag. 'Bij een aantal projecten hebben aan-

besteders als vastgoedpartijen en overheden inmiddels hun voorkeur uitgesproken voor duurzaam beton.'

Ook in de gezondheidszorg treedt MVO Nederland op als matchmaker. 'Ziekenhuizen en verpleeginrichtingen gebruiken veel bedrijfskleding. Die is meestal van katoen en gemaakt in lagelonenlanden onder slechte omstandigheden. Productie en reiniging zorgen voor forse milieudruk door het gebruik van veel water en chemicaliën. Met zorginstellingen als UMC Utrecht en BrabantZorg zijn richtlijnen geformuleerd. Op basis daarvan is samen met aanbieders en innovatieadviseurs alternatieve kleding ontwikkeld. Die heeft een 75% lagere footprint en wordt mensvriendelijk geproduceerd. Verder bevat de kleding innovaties zoals een sensor die een signaal geeft als verkeerd gebukt of getild wordt.'

Kennis en kennissen

Bij projecten als deze is het netwerk van MVO Nederland van grote waarde. 'We brengen niet alleen kennis maar ook kennissen in: bedrijven, overheden, ngo's en kennisinstellingen.' MVO Nederland brengt partijen bij elkaar en fungeert vervolgens als transitieversneller. 'Doel is dat een nieuwe oplossing niet alleen leidt tot substantiële verduurzaming maar ook meerwaarde heeft voor de betrokken bedrijven. In de aanloopfase

worden initiatieven vaak gefinancierd met projectsubsidies van de overheid. Later in het traject vergoeden de deelnemers onze uren.'

Wereldvoorbeeld

Lageweg constateert dat MVO steeds meer impact krijgt. 'Kijk naar de horeca met veel aandacht voor streekvoedsel en biologische producten. Of naar de bouw waar het duurzame karakter van een pand de waarde positief beïnvloedt. Ook komen er steeds meer dienstverleners die bedrijven in brede zin ondersteunen bij duurzaamheid.' Het aantal prikkels om verantwoord te ondernemen, neemt toe. 'Denk aan de MVO-eisen die de overheid stelt bij inkoop. Ook bedrijven onderling vragen steeds vaker om aantoonbaar duurzame prestaties.'

Deze ontwikkeling sterkt MVO Nederland in haar ambitieuze doelstelling: 'Stip aan de horizon is Nederland als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie. Anders gezegd: een land waar geen afval meer is en waar ieder talent meedoet. Idealiter zou het personeelsbestand van elk bedrijf een afspiegeling van de samenleving moeten zijn.' De zorg voor medewerkers strekt zich uit buiten de landsgrenzen. 'Als handelsnatie is het onze verantwoordelijkheid dat ook mensen bij buitenlandse leveranciers onder goede omstandigheden hun werk kunnen doen.'

Beloning

Een klimaatneutraal bedrijfsleven betekent dat per saldo geen sprake meer is van uitstoot. 'Onder meer de NS bewijst dat dit mogelijk is. Als grote elektriciteitsverbruiker draaien zij in 2018 volledig op duurzame energie. Inspirerend voorbeeld is ook Interface. Deze tapijtfabrikant wil in 2020 met een *zero foot-print* – dus geheel afvalloos – opereren.' Dergelijke ambities vergen een forse inspanning. 'Maar de beloning is groot,' benadrukt Lageweg. 'Organisaties die serieus werk maken van duurzaamheid presteren aanzienlijk beter dan bedrijven die zich slechts minimaal inspannen. Koplopers inspireren en laten andere bedrijven zien wat mogelijk is. Maar uiteindelijk zijn die anderen – het peloton – essentieel voor het creëren van echte impact. Dat realiseren wij ons terdege.'

Belazeren

Door de toenemende aandacht voor MVO – ook in crisistijd – kan Willem Lageweg niet ontevreden zijn. 'Bedenk echter wel dat de CO2-uitstoot wereldwijd nog met zeker 80%

DE TIJD DRINGT

MVO Nederland en haar netwerk kennen in Europa hun gelijke niet. Hoe staat het met de duurzame prestaties van Nederland? 'Bij internationale arbeidsvraagstukken in de handelsketen horen we bij de kopgroep,' weet Lageweg. 'Op het gebied van duurzame energie echter liggen wij ver achter op landen als Denemarken, Duitsland en Spanje.' Het ontbrak lange tijd aan een consistent overheidsbeleid. Stimuleringsregelingen waren beperkt en maar van korte duur. 'Onze grote gasvoorraad speelde hierbij zeker een rol; de urgentie werd minder sterk gevoeld. Bestuurlijk is dat nu anders maar de inhaalslag verloopt moeizaam. Het Energieakkoord moet zorgen voor een versnelling maar het afgelopen jaar zijn we nog niets opgeschoten. Ook hier geldt: de tijd dringt.'

moet dalen om te voorkomen dat de aarde met meer dan 2 graden opwarmt. En uitstoot verpest niet alleen het milieu maar bedreigt ook onze gezondheid. Niet voor niets pleiten ziekenhuizen in Californië voor een strengere klimaatwet. Vergeleken met de huidige wetgeving zullen de kosten voor gezondheidszorg in de Amerikaanse staat daardoor jaarlijks met acht miljard dollar dalen. Vertaal deze consequenties naar globaal niveau en de gevolgen laten je duizelen.' Actuele rapporten over klimaatontwikkeling en biodiversiteit zijn volgens Lageweg

alarmerend. 'Naarmate ik ouder wordt, besef ik steeds sterker dat wij de wereld goed moeten achterlaten voor onze (klein)kinderen. De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt. Gelukkig zetten steeds meer mensen en bedrijven zich met hart en ziel in voor duurzaamheid. Tegelijkertijd maakt de fraude door VW duidelijk dat een groot internationaal concern de boel simpelweg belazert – en blijkbaar de onderliggende noodzaak van emissierichtlijnen niet onderkent. Dat baart grote zorgen. Want er is echt geen tijd te verliezen.' ■



Willem Lageweg: 'Stip aan de horizon is Nederland als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie.'

BIJ HET TOEGANKELIJKE TOPKANTOOR HECHTEN
WE VEEL WAARDE AAN BEIDE WOORDEN:

JURIDISCHE DIENSTVERLENING

DAAROM ADVISEREN WIJ
ONZE CLIENTEN PRO-ACTIEF,
BEGRIJPELIJK EN TER ZAKE
OM PROBLEMEN TE VOORKOMEN
OF OP TE LOSSEN.

WIJ ZIJN U GRAAG VAN DIENST!



Bezoek onze website
www.vbk.nl, volg ons op
twitter @VBKnl of bel ons
voor een oriënterend gesprek
op 030 - 259 56 07.

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAT

ASS STAAT VOOR EEN
COMFORTABELE ZIT



www.assautostoelen.nl

Een ASS autostoel maakt maatwerk van uw auto

Als zakelijke rijder brengt u jaarlijks heel veel kilometers achter het stuur door. En natuurlijk het liefst zonder vermoeidheid of nek- en rugklachten. Dat kan met een maatwerk-autostoel van ASS, die centimeter voor centimeter wordt afgestemd op uw lichaam. Maar u kunt natuurlijk ook kiezen voor een geheel of gedeeltelijk zelf-instelbare optie. Maar welke keuze u ook maakt... met ASS kiest u altijd voor een ontspannen en gezonde zit achter het stuur.

Bezoek onze showroom
in Houten of bel
030 635 11 85 voor
een vrijblijvende proefzit.

ASS 
AUTOSTOELN

MAATGEVEND IN MAATWERK

BUSINESS FLITSEN



Op de foto flankeren wethouder Paulus Jansen en Jeroen van den Berg (directeur Tata Steel Chess Tournament) een jonge Utrechtse schaakspeler in het Stadskantoor.

BESTE SCHAKERS TER WERELD NAAR UTRECHT

Na de Tour de France komt opnieuw een internationaal topsportevenement naar de Domstad. Op 27 januari 2016 spelen de beste schakers ter wereld een ronde van het Tata Steel Chess Tournament in Utrecht. De Tata Steel Masters nemen het tegen elkaar op in het Spoorwegmuseum, zo maakten Tata Steel en de Gemeente Utrecht bekend. Dat gebeurde voorafgaand aan de maandelijkse partij schaak van wethouder sport Paulus Jansen tegen jong schaaktalent in de hal van het Stadskantoor. 'Utrecht past goed in ons "Tata Steel Chess on Tour" concept,' aldus toernooidirecteur Jeroen van den Berg. 'De gemeente voert een actief sportbeleid en gaat in aanloop naar en tijdens de speeldag samen met schaakverenigingen de inwoners actief betrekken bij het toernooi, met nadruk op de jeugd. Het Spoorwegmuseum biedt daarbij een fascinerende omgeving die de schakers ongetwijfeld zal aanspreken.'

HNK UTRECHT CENTRAAL STATION

Met HNK – Het Nieuwe Kantoor – speelt NSI in op de groeiende behoefte aan flexibele full service huisvestingconcepten in de kantorenmarkt. HNK Utrecht Centraal Station is de tiende vestiging. Burgemeester Jan van Zanen verrichte op 14 oktober de officiële opening. Hij is enthousiast over de komst van HNK Utrecht Centraal Station: 'Utrecht heeft een sterke uitgangspunt. Met onze hoogopgeleide bevolking, centrale ligging en vernieuwende kracht is Utrecht kweekvijver van cultureel, sportief en zakelijk talent. Als gemeente zetten we ons in om het juiste klimaat te

bieden om onze sterke positie te bestendigen en te blijven innoveren. HNK biedt de moderne huisvesting die past bij de dynamiek van de stad Utrecht.' HNK Utrecht Centraal Station biedt circa 9.000 m² kantoorruimte. Kenmerkend voor het HNK-concept is het 'sociale hart'; deze centrale ruimte op de begane grond is ingericht als ontmoetingsplek met ruim honderd werkplekken, zitjes, werktafels en een café. Hier zijn ook vergaderfaciliteiten en volledig ingerichte kantoorruimtes. Op de bovenste etages worden kantoorruimtes op maat verhuurd.

NIEUWE HOTSPOT IN HOUTEN

Een voormalig post- en NS-kantoor in Houten is na jarenlange leegstand veranderd in JOINN!: een complex met flexwerkplekken en -kantoren, vergaderruimtes, een café-restaurant en short stayappartementen. Door de ligging pal naast het NS-station zijn Utrecht in tien en Amsterdam in veertig minuten bereikbaar. Samen met het fietstransferium en ruime parkeermogelijkheden zorgt dit voor een optimale bereikbaarheid. Naast op de zakelijke markt richt JOINN! zich ook op inwoners van Houten en omstreken.

Al voor de officiële opening op 6 november is het concept bekroond. Op de Houtense Ondernemersdag werd JOINN! winnaar in de categorie Ondernemerstalent. Volgens het juryrapport 'omdat de synergie van (kort) verblijf, horeca, tijdelijke kantoor- en vergaderruimte een meerwaarde beoogt. Dit unieke concept van JOINN!-initiatiefnemers Luc en Wout de Wit vraagt de nodige lef en ondernemerschap.' Ook had de jury waardering voor de facelift van een oud gebouw dat door



een transformatie een nieuwe toekomst krijgt. Wellicht ligt opnieuw een bekroning voor de Houtense hotspot in het verschiet: JOINN! is genomineerd voor The Next Entrepreneur-prijs van MKB-Nederland en de Rabobank.

Verras uw relaties of medewerkers!

Bijzondere winterarrangementen op twee unieke locaties



Koetshuis de Haar

Uw kerstdiner of nieuwjaarsborrel in uitzonderlijke stijl?

Wilt u rond de feestdagen iets speciaals organiseren voor uw personeel of relaties? Koetshuis de Haar en Kasteel de Haar Utrecht bieden u het ultieme decor.

Koetshuis de Haar ontvangt u en uw gasten in een sprookjesachtige ambiance. Binnen branden

de kaarsen, buiten zijn de fakkels en vuurschalen ontstoken... Dat alles in een omgeving vol allure en historie. Ziet u het voor zich?

De mogelijkheden in vogelvlucht:

- Winterse Borrel: speciale 1 & 2 uurs borrel- en receptie-arrangementen
- Winter Walking Dinner: culinair en feestelijk genieten
- Ontvangstruimtes geschikt voor 35 tot 300 personen
- Mogelijkheid tot een avondrondeleiding in Kasteel de Haar

Meer weten?

Kijk op www.koetshuisdehaar.nl/zakelijk voor een sfeerimpressie, gedetailleerde informatie en digitale brochures. Of neem direct contact op voor een voorstel op maat: bel 030 262 73 74 of mail naar info@koetshuisdehaar.nl.

Kasteellaan 1, Haarzuilens
WWW.KOETSHUISDEHAAR.NL



Fort aan de Klop

Onvergetelijk bedrijfs-uitje op een magisch wintereiland?

Uw bijeenkomst bij Fort aan de Klop krijgt in de wintermaanden wel een heel bijzonder tintje.

Wij serveren uw borrel of diner namelijk buiten, onder onze sfeervol aangeklede Starshade-tent. Rond het vuur staan gezellige picknickbanken en er liggen fleecedekens voor u klaar. Winterse drankjes, bites, fakkels en vuurschalen maken

het winterse gevoel compleet. Te koud of te nat? Brasserie Het Wachthuis is warm en behaaglijk!

Wat bieden we:

- Winterse borrel- en receptiearrangementen
- Winter Barbecue, onze unieke smoker brandt ook in de winter!
- De mogelijkheid om uw uitje te combineren met een Pubquiz

Profiteer van 50% winterkorting op de zaalhuur

Maakt u in de maanden december, januari en februari gebruik van onze vergaderzalen dan

profiteert u van maar liefst 50% korting op de zaalhuur. Daarnaast verrassen wij uw gasten met een beker warme chocolademelk!

Meer weten?

Kijk op www.fortaandeklop.com/zakelijk voor foto's, video's, gedetailleerde informatie en onze digitale brochures. Of neem direct contact op voor een voorstel op maat: bel 030 266 05 55 of mail naar info@fortaandeklop.com.

Le Polderweg 4, Utrecht
WWW.FORTAANDEKLOP.COM

Persoonlijk cadeau bij uw reservering

Reserveert u naar aanleiding van deze uitgave van Utrecht Business een winterarrangement op een van onze locaties? Dan hebben wij een persoon-

lijk cadeautje voor u: een rondleiding op Kasteel de Haar Utrecht voor twee personen op een datum naar keuze.

Vergeet bij uw reservering dus niet te vermelden dat deze vermelding in Utrecht Business daartoe de aanleiding was.

Tijdig starten met stoppen!

Heeft u al gedacht aan later, aan de overdracht van uw bedrijf? Het is belangrijk om ruim op tijd te beginnen met het regelen van de bedrijfsoverdracht. Zo haalt u er het meeste uit. Om u hierbij op weg te helpen, is er de website tijdigstartenmetstoppen.nl van MKB-Nederland en MKB Adviseurs. Vol met gratis tips, een uitgebreide kennisbank en veel praktische informatie.

‘Bij een bedrijfsoverdracht komt veel kijken,’ legt directeur van MKB-Nederland Leendert-Jan Visser uit. ‘Het overdrachtsproces is een langdurig en ook emotioneel proces waaraan allerlei haken en ogen zitten. Niet zelden loopt een overdracht stuk of is er vertraging omdat de verkopende partij een andere prijs is zijn hoofd had dan de koper bereid is te betalen. De koper moet aan financiering kunnen komen. En wat gebeurt er met het personeel? Allemaal vraagstukken. Een bedrijfsoverdracht moet u dus goed en ruim van tevoren voorbereiden.’

Waarom denken?

Voordat de handtekening gezet wordt, moet veel geregeld worden. Voor een succesvolle overdracht beantwoordt u voor uzelf eerst de vragen:

- Is er al een goede overnamekandidaat?
- Wat is mijn bedrijf waard en wat kan ik ervoor krijgen?
- Wat betekent de bedrijfsoverdracht voor klanten en medewerkers?
- Hoe staat het bedrijf er financieel voor en wat is het toekomstperspectief?
- Zijn er lopende juridische zaken?
- Hoe regelen we alles fiscaal goed?

Haal het maximale eruit

De overdracht van het bedrijf is een belangrijk moment in uw leven als ondernemer. Zie bedrijfsoverdracht als een langlopend proces. Onderschat het niet en neem er ruim de tijd voor. Zo haalt u er voor uzelf en voor uw bedrijf het maximale uit. Een goede start is een bezoek aan www.tijdigstartenmetstoppen.nl. Vraag dan direct online het gratis MKB overnamepakket aan. Succes met uw toekomstige bedrijfsoverdracht. ■

UIT DE PRAKTIJK: OP TIJD BEGINNEN LOONT

Paul Overwater van MKB Adviseurs heeft veel ondernemers begeleid bij hun bedrijfsoverdracht. Hij deelt graag zijn ervaringen. ‘Ondernemer Ten Cate wist dat hij zijn transportbedrijf aan één van de medewerkers wilde overdragen. Het eerste wat ik hem vroeg, was of hij vandaag zo maar vier weken op vakantie zou kunnen. Dit bleek niet zo te zijn. Alles in het bedrijf liep via hem. Op zijn visitekaartje stond bijvoorbeeld alleen zijn eigen 06-nummer. Eerst hebben we de interne structuur op orde gebracht. Daarna heeft de nieuwe eigenaar zich rustig ingewerkt en is de heer Ten Cate steeds minder gaan doen. Zo kon hij prettig afscheid nemen van zijn leven als ondernemer en ging het bedrijf gewoon door. Uiteindelijk heeft het traject een paar jaar geduurd, maar de heer Ten Cate kreeg een goede prijs en de nieuwe eigenaar een goedlopend bedrijf.’

Contact en informatie:

Helga Brenninkmeijer, regiomanager
MKB-Midden, 06-11351745,
h.brenninkmeijer@mkb.nl, www.mkbmidden.nl.





HUMAN CAPITAL

TALENT IS HET NIEUWE DONEREN Jouw kennis is goud waard in India. Met jouw zakelijke expertise en ervaringen inspireer je Indiase bedrijven bij het realiseren van hun doelen. De omzet stijgt. Het aantal banen voor vrouwen groeit. Gezinnen krijgen een beter leven. En kinderen krijgen beter onderwijs. Women on Wings heeft samen met 60 experts al 125.000 extra banen bij 20 bedrijven gecreëerd waardoor 325.000 kinderen al beter onderwijs kregen! Het is een prachtige start in een land waar human capital het verschil kan maken. Doe mee. Geef vrouwen en kinderen in India vleugels. Mail Women on Wings: ineke@womenonwings.com en doneer je talent. Of maak met financiële steun de inzet van experts mogelijk. womenonwings.com

WOMEN ON WINGS

BUSINESS FLITSEN

NIEUWE BESTEMMING VOOR NIEUWEGEINS FORTTERREIN

De directie van communicatiebureau ID310 uit Houten werd eigenaar van het Nieuwegeinse fortterrein aan de Overeindseweg. Wethouder Johan Gadella verzorgde de symbolische sleuteloverdracht aan de initiatiefnemers in het bijzijn van betrokkenen uit samenwerkingsverband Linieland. Het fortterrein wordt een inspirerende en ontspannende omgeving voor de zakelijke markt en recreanten. Het terrein was meer dan honderd jaar afgesloten en wordt straks weer publiek toegankelijk. Tot de opening in 2017 staat de renovatie van de gebouwen op het terrein centraal. 'We staan aan de vooravond van zo'n twee jaar hard werken om het fortterrein functioneel te maken voor publiek,' aldus Martijn Geerdes van ID310. Het communicatiebureau verhuisde al naar het terrein en houdt er kantoor. Op het fortterrein bevinden zich zes objecten waaronder een houten artillerieloods en betonnen wachthuis. De zogenoemde 'Batterijen aan de Overeindseweg' werden in 1871-1873 aangelegd



als voorpost voor Fort Jutphaas. Mark Blikendaal van ID310: 'We gaan deze verborgen plek met unieke objecten tot leven brengen voor recreanten en zakelijke bijeenkomsten. Op werkdagen wordt de locatie straks beschikbaar voor brainstormsessies, vergaderingen en retraites. In het weekend kunnen daggasten op deze mooie plek ontspannen en zijn er activiteiten voor kinderen.'



UTRECHT WORKS SUCCESVOL

Ruim 100 jongeren, vele ontmoetingen en 35 bedrijven die zich inzetten voor Utrechtse jongeren. Op 16 oktober vond in The Colour Kitchen in Zuilen Utrecht Works plaats. Ruim 200 bezoekers namen deel aan workshops, speeddates en een Stadsgesprek. Alles met één doel: jongeren aan een stageplek of baan helpen.

Hoe presenteer ik mijzelf? Hoe vertel ik waar ik goed in ben? Dat leerden de aanwezige jongeren in de ochtend in de workshops. In de speeddates met werkgevers brachten ze dit direct in de praktijk. Tijdens de lunch konden jongeren hun cv laten checken. De gemeente Utrecht, ROC Midden Nederland, Brand New Job, 35 Utrechtse werkgevers en initiatiefnemer

Rabobank Utrecht sloegen de handen ineen om met Utrecht Works jongeren aan het werk te helpen. Anemarie van den Berg, directievoorzitter Rabobank Utrecht: 'Jeugdwerkloosheid is een grote uitdaging. In Utrecht willen we jongeren graag helpen zichzelf te ontwikkelen en in contact te komen met werkgevers voor een stage of een baan, zodat ze sterker op de arbeidsmarkt staan. Daarom hebben we het initiatief genomen voor Utrecht Works.' Wethouder Jeroen Kreijkamp: 'Het is voor de jongeren van belang dat alle partijen, zoals het bedrijfsleven, het onderwijs en de overheid samenwerken.' Utrechtse werkgevers committeerden zich aan Utrecht Works door hun handtekening op de wand te plaatsen.

IJsselstreek zakelijk

makelaars in bedrijfsmatig vastgoed

KAMERIK, Burg. Breenplantsoen 1



Het voormalige gemeentehuis (bj 1954) heeft monumentale allure en beschikt over ca. 429 m² kantoorruimte en 120 m² kelderruimte. De aanwezige "raedtsaal" is een fantastische vergaderruimte. Het complex bestaat uit 2 vleugels van elk 3 bouwlagen en is vrijstaand gelegen op een kavel van 2.100 m²

Voorzieningen:

- grotendeels gestuukte/gespoten wanden, deels voorzien van tegellambrisering
- houten plafonds en systeemplafonds
- huidige vloerbedekkingen

Huurprijs € 59.000 per jaar

WOERDEN, Middellandse zee 15



Compleet gerenoveerde kantoorruimte 340+680 m² op de 3^e etage, gelegen aan de A12. Verdere afwerking en indeling vindt plaats op wens van huurder.

Voorzieningen:

- klimaatregeling
- ruime parkeerplek
- Collegiaal met MVGM.

Huurprijs € 135 per m² per jaar

LOPIK, Copenweg 43



Direct bij de entree van het bedrijventerrein van Lopik bevindt zich dit zeer hoogwaardige pand (bj 2012), dat beschikt over 654 m² kolomvrije bedrijfsruimte van 8 m hoog v.v. 2 overheaddeuren en heater. Op de begane grond bevindt zich 300 m² kantoor/showroom, op de verdieping 263 m² kantoor. Beiden voorzien van vloerverwarming.

Koopsom € 1.100.000 k.k.
Huurprijs € 90.000 per jaar

Huurprijzen en koopsommen zijn te vermeerderen met BTW, tenzij anders vermeld.

088 makelaar
(088 6253522)

www.ijsselstreekzakelijk.nl

De Meern | IJsselstein | Montfoort | Vianen
Wijk bij Duurstede | Woerden

Social Impact Factory makelt en schakelt

Vliegwiel krijgt vaart

Meer dan 150 sociaal ondernemers maken Utrecht tot een ideale habitat voor de Social Impact Factory. Dit platform verbindt grote bedrijven als de Rabobank en EY, sociaal ondernemers en initiatieven uit de wijk. 'Samen komen zij tot innovatieve en ondernemende oplossingen voor maatschappelijke en ecologische uitdagingen.' Met een groot en groeiend netwerk krijgt het vliegwiel van de Social Impact Factory steeds meer vaart.

TEKST [HANS HAJÉE](#) FOTOGRAFIE [MARNIX SCHMIDT](#)

Basis voor de Social Impact Factory werd gelegd op de Social Enterprise Day die de gemeente Utrecht samen met organisatieadviesbureau Kirkman Company initieerde. 'De tweede editie trok dit jaar 500 deelnemers,' zegt Social Impact Connector Wouter van Twillert. Alle reden voor een duurzaam vervolg in de vorm van de Social Impact Factory. De gelijknamige stichting werd in mei opgericht met Gemeente Utrecht en Kirkman Company als initiatiefnemers plus zeven founding partners: EY, Inluzio, Rabobank Utrecht, De Koekfabriek, Band op Spanning, Specialisterren en Wijk&Co. 'Primair doel: sociaal ondernemerschap stimuleren en daardoor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk helpen.'

Band op Spanning

Door actief te makelen en te schakelen, brengt de Social Impact Factory partijen bij elkaar. Het platform verbindt gevestigde organisaties, sociaal ondernemers en initiatieven uit de wijk. Van Twillert: 'Samen komen zij tot ondernemende en innovatieve oplossingen voor maatschappelijke en ecologische uitdagingen.' Waar dat toe kan leiden, bewijst bijvoorbeeld de samenwerking tussen Jaarbeurs en Band op Spanning. Als banden de goede spanning hebben, zijn auto's zuiniger, duurzamer en veiliger. 'Band op

Spanning voorziet auto's op het parkeerterrein van de Jaarbeurs van de juiste spanning. Hiertoe worden mensen opgeleid die nog geen betaald werk hebben. Het mes snijdt dus aan twee kanten; een sociale onderneming vergroot haar duurzame activiteiten en zet daarbij mensen in met afstand tot de arbeidsmarkt.'

Gouden combinatie

Martijn Laar is marketing manager van founding partner Rabobank Utrecht. 'Rabobank ondersteunt tal van sociale, maatschappelijke en ondernemende initiatieven. Al deze thema's komen samen in de Social Impact Factory. Onderscheidend kenmerk is dat sociale vraagstukken met een ondernemende insteek worden benaderd. Naast een positief effect op de samenleving moet sprake zijn van een gezonde business case. Dit versterkt de economische dynamiek in de regio en leidt tot meer banen. Belangrijk is ook dat de inspanningen een revoluerend karakter hebben. Dat zorgt voor een blijvend effect.' Laar wijst op een bedrijf als The Colour Kitchen (zie ook pag 26), lid van het netwerk van de Social Impact Factory. 'Deze sociale onderneming levert diensten die waarde toevoegen voor de klant en de wijk én biedt werkervaringsplaatsen voor jongeren met afstand tot de arbeidsmarkt; een gouden combinatie.'

Systeemverandering

Bij aanbesteding door overheden is social return inmiddels een vast element. De winnaar van een inschrijving verplicht zich bijvoorbeeld tot het creëren van arbeids- of ervaringsplaatsen. Van Twillert: 'Is dat niet mogelijk in de eigen organisatie dan mag de bijbehorende investering vaak ook worden besteed bij sociale ondernemingen.' De Social Impact Factory ondersteunt bij social return door op te treden als matchmaker. 'Ook adviseren wij grote

SOCIAAL EN GEZOND

Om sociaal ondernemerschap maximaal te laten renderen, is een gezonde bedrijfsvoering cruciaal. Samen met EY en Rabobank Utrecht organiseert de Social Impact Factory op 18 november een bijeenkomst waar beide founders inzicht geven in de financiële en juridische aspecten van sociaal ondernemerschap. In het Rabo-kantoor aan de Maliebaan zijn ook relaties van de bank uitgenodigd. Martijn Laar: 'Dit leidt tot de betrokkenheid en verbinding waar wij als coöperatieve bank voor staan.'



*Wouter van Twillert en Martijn Laar:
'Sociale vraagstukken worden met een
ondernemende insteek benaderd.'*

organisaties bij de integratie van social return in hun inkoopbeleid. Als dergelijke partijen besluiten alleen nog maar sociaal in te kopen, krijgt de beoogde systeemverandering een forse impuls.'

Ook een binnenkort te lanceren online platform draagt daartoe bij. 'Dit platform wordt ontwikkeld door partner Conclusion en geeft een breed overzicht van sociale ondernemingen. Voor opname checkt EY of het gaat om gezonde bedrijven. Organisaties krijgen via het platform onafhankelijk inzicht in alternatieven voor social return. En gemeentes worden ontlast omdat zij zelf geen partijen hoeven te verknopen.'

Challenges

Het netwerk van de Social Impact Factory is krachtig en divers, met een mix van expertises en achtergronden. 'Daarom laten wij ons graag uitdagen door Challenges, sociale of duurzame vraagstukken waarbij onze gecombineerde inzet van waarde is. Zo'n Challenge leidt binnen een vaste termijn van twaalf weken tot een pilot, prototype of plan van aanpak, afhankelijk van het onderwerp.'

De gemeente Utrecht bracht tot nu toe drie Challenges in: rond verduurzaming

van woningbouw, een efficiëntere inzet van maatwerkvervoer en het bieden van perspectief bij armoede. 'Het getuigt van lef dat een gemeente dergelijke vraagstukken voorlegt aan sociaal ondernemers,' vindt Laar. 'Dat kan leiden tot verrassende oplossingen. Neem de AdministratieExpress. Deze sociale onderneming leidt coaches op, waaronder medewerkers van Rabobank, die mensen helpen hun financiën weer op de rit te krijgen. Als dat lukt, voorkom je dat zij door een grote schuldenlast in de armoede terecht komen – met alle gevolgen van dien. Zo'n preventieve aanpak levert een leefbaarder Utrecht, getrainde medewerkers voor de bank en een substantiële besparing voor de gemeente op. Opnieuw een voorbeeld van een ondernemende oplossing voor een sociaal en maatschappelijk probleem waar iedereen baat bij heeft.'

Frisse blik

Goed voorbeeld doet goed volgen. Ook de U10-gemeenten hebben Challenges voorgelegd aan de Social Impact Factory. 'Hierbij gaat het om de vluchtelingenproblematiek en eenzaamheid bij ouderen,' aldus Van Twillert. 'Graag ondersteunen wij ook commerciële organisaties via een

AANDEEL IN ELKAARS ONDERNEMERSCHAP

In deze reeks artikelen staan Utrechtse samenwerkingsverbanden centraal die duurzaam en innovatief ondernemerschap stimuleren. Rabobank Utrecht steunt als lokale coöperatieve bank dergelijke initiatieven en maakt deze rubriek mede mogelijk. Kijk op www.rabobank.nl/utrecht hoe de Rabobank ook een aandeel in uw ondernemerschap kan hebben.

Challenge. De frisse blik van het Factory-netwerk kan leiden tot nieuwe ideeën en coalities.'

Resultaten

Het vliegwiel van de Social Impact Factory gaat steeds sneller draaien. 'We werken samen met netwerkpartners als Economic Board Utrecht, Universiteit Utrecht en MVO Nederland. Sociale ondernemingen weten ons steeds makkelijker te vinden; het digitale platform zal zeker zorgen voor een verdere impuls.' Universiteit Utrecht en Hogeschool Utrecht zullen de sociale impact van de Factory meten door gebruik te maken van Sinzer, een tool om impact vast te stellen. 'Zo krijgen alle stakeholders inzicht in de gevolgen van onze inspanningen als het gaat om werkgelegenheid en het versterken van sociaal ondernemerschap.'

Vruchtbare voedingsbodem

Sociaal ondernemerschap leeft in Utrecht. In de Domstad zijn al meer dan 150 sociaal ondernemers actief. 'Op tal van gebieden merk je dat Utrecht de sociale en ondernemende hoofdstad van Nederland wil zijn,' stelt Van Twillert. 'Dit maakt de stad tot een vruchtbare voedingsbodem voor de Factory. Om de impact verder te vergroten, staan wij ook open voor activiteiten buiten Utrecht. Door onze ervaringen en *best practices* in te zetten, hoeven andere gemeenten het wiel niet zelf uit te vinden.' ■

Op de huid van Robin Berg

'Als innovator verander ik de wereld sneller dan als politicus'

Lokale zonnepanelen die je koppelt aan slimme oplaadpalen voor elektrische auto's. Deze palen laden en ontladen accu's van elektrische auto's, zodat je deze ook kunt benutten voor energieopslag. Deze wereldprimeur werd voor de zomer in de Utrechtse wijk Lombok in gebruik genomen. Nog voor het eind van dit jaar plaatst initiator LomboXnet twintig van dergelijke zongestuurde laadpalen in Utrecht. 'En over vijf jaar moeten het er duizend zijn,' aldus directeur Robin Berg.

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Sinds de start van LomboXnet ontwikkelt u allerlei grensverleggende initiatieven om het gebruik van energie duurzamer te maken. Voelt u zich innovator of milieuactivist?

‘Beide. Ik herinner mij dat ik op mijn elfde al een werkstuk schreef over het broeikaseffect en de invloed daarop van het menselijk handelen. Die zorg over een goede afloop heb ik nog steeds. Sterker nog, in de afgelopen tien jaar is deze ongerustheid verder toegenomen. Neem de temperatuurstatistieken; alle doemscenario’s worden zelfs ingehaald. Overal in de wereld wordt het warmer, van de Noordkaap tot de Zuidpool. Die tendens is onmiskenbaar en moeten we stoppen. De manier waarop ik dat bij voorkeur doe, is door plannen te bedenken en uit te voeren. Als ondernemende innovator verander ik de wereld sneller dan als politicus. Bovendien ligt die rol mij beter.’

Wat heeft u binnen LomboXnet bereikt in de afgelopen elf jaar?

3.000 particulieren, 2.000 studenten en een windmolenpark in Lelystad maken inmiddels gebruik van ons internet waarbij stroom wordt opgewekt door zonne-energie. Daarnaast hebben we op dertien scholen in de regio zonnepanelen geplaatst. Daar komen er binnenkort nog zeven bij. En voor wat betreft de ‘vehicle-to-grid’ laadpalen gaat het om twintig exemplaren voor het einde van dit jaar. Daarnaast zijn we in overleg met onder meer Jaarbeurs, Utrecht Science Park, bedrijventerrein De Wetering en de Gemeente Zeist over opschaling, dus over meer van dit soort laadpalen op verschillende locaties.

Wat zijn uw doelen voor de komende vijf jaar?

Ik wil een nieuw energiesysteem in Utrecht introduceren met duizend laadpalen, duizend elektrische auto’s en tienduizend zonnepanelen; voldoende voor 10 miljoen elektrische kilometers. Als dat lukt dan voorziet de stad zichzelf – als eerste ter wereld – voor een belangrijk deel van eigen energie. Een uiterst reëel perspectief. Ik merk dat de sensatie van elektrisch autorijden sterk

in de lift zit. De Tesla is niet alleen de beste auto van de wereld – vinden ook steeds meer critici – maar ook de meest gewilde. Bovendien is er vooral onder jongeren een groeiende voorkeur om het anders te doen, duurzamer. En dus ook om de stap te zetten naar elektrisch rijden.

Wat is uw talent?

Ik ben in mijn idealen gedreven en denk en doe overwegend non-conformistisch. Bij tegenwerking verdubbel ik mijn inzet. Daarnaast ben ik analytisch en heb een goed gevoel voor wat de toekomst brengt. Zo heb ik bij de introductie van de iPod meteen aandelen Apple gekocht. Ik voorzag destijds een doorbraak in de exploitatie van muziek.

En wat is uw valkuil?

Dat ik te goedgelovig ben, te optimistisch ook dat alles wel op zijn pootjes terecht komt. Ik weet nu beter dan ooit dat verandering niet vanzelf gaat en vooral: tijd kost.

Hoe ziet uw ideale zondagmiddag er uit?

Dan ben ik bij voorkeur in een grootstedelijke omgeving waar ik de dynamiek en beweging kan voelen, misschien zelfs wel kan zien. Wellicht in een restaurant met uitzicht op de stad, zoals de Berlijnse Fernsehturm.

Wat is uw favoriete tv-programma?

House of Cards. Door deze serie realiseer je je dat veel zo niet alles om macht draait. En dat in de politiek het principe: ‘voor wat, hoort wat’ dagelijkse praktijk is. Bovendien heb ik ervan geleerd dat het handig is om af en toe onder de radar te vliegen, niet altijd zichtbaar te zijn en in de picture te staan. Tegelijkertijd krijg je door zo’n serie inzicht in hoe moeilijk het is om via een politieke meerderheid daadwerkelijk verandering door te voeren. Des te groter is mijn bewondering voor iemand als de Indiase premier Modi die, ondanks het establishment, de belasting op steenkool heeft ingevoerd om vervolgens 100 gigawatt aan zonne-energiecapaciteit te realiseren voor 2022. Geweldig!

Wat is uw favoriete muziek?

Coldplay. Heerlijk om in de auto zoëvend op zonne-energie naar deze muziek te luisteren.

Met wie wilt u een beschuifje eten?

Met VVD’ers als Rutte of Kamp. Vooral deze partij moet sterker gaan geloven in het enorme potentieel van een nieuwe duurzame en schone economie. Zij hebben een zetje nodig in de goede richting.

Wie is uw idool?

Elon Musk, directeur van Tesla en voorzitter van het grootste zonne-energiebedrijf van de wereld: Solar City. Daarnaast is hij CEO van SpaceX. Met dat bedrijf wil hij op lange termijn een ruimte-reizende beschaving beginnen. Dat is volgens hem nodig om niet langer afhankelijk te blijven van één planeet. Musk is wat dat betreft somberder dan ik. Wat ik echter enorm inspirerend aan hem vind is zijn gedrevenheid; hij voert als activistische ondernemer zijn dromen uit en realiseert projecten, ongeacht wat anderen ervan vinden. Waanzinnig!

Waar bent u onlangs van geschrokken?

De vluchtelingenstroom uit Afrika en Syrië. En dat ze nu letterlijk aan alle poorten van Europa aankloppen. Ook omdat ik dit niet los kan zien van de klimaatverandering die vooral in ontwikkelingslanden voor grote problemen zorgt. Natuurlijk zijn vooral IS en Assad verantwoordelijk voor de vluchtelingenstroom. Tegelijkertijd moeten wij ons echter realiseren dat de droogte in onder andere Syrië hele gebieden volstrekt ongeschikt maakt voor landbouw. Zonder irrigatie is een bestaan opbouwen er straks onmogelijk. Daar ligt een taak voor de Westerse wereld, en ook een kans. Want als we in Afrika inzetten op zonne-energie en de faciliteiten hiervoor creëren, hebben ze pas echt een toekomst. En laten we dan meteen het Midden-Oosten meenemen. Want het olietijdperk is voorbij, definitief. ■

Alles klopt bij Kookmeesters

Culinair, sfeervol, besloten en uniek



Jeannot Nijppes en Stefanie Burger

Drie jaar alweer zetelt Kookmeesters in een markant pand aan de Kromme Nieuwegracht in de Utrechtse binnenstad. Het bedrijf verzorgt een breed scala aan evenementen en activiteiten. De culinaire component speelt daarbij veelal een prominente rol. Kookmeesters staat voor maatwerk in alle opzichten. 'Niets moet en alles kan. De wensen en voorkeuren van onze gasten staan centraal.'

Jeannot Nijppes is mede-eigenaar en chef-kok bij Kookmeesters, Stefanie Burger heeft als bedrijfsleider de rol van spin in het web. 'Af en toe spring ik zelfs bij in de keuken,' lacht ze.

Aanvankelijk was de kookschool de belangrijkste activiteit van Kookmeesters. 'Onze culinaire workshops zijn onverminderd populair maar deze ruimte leent zich voor veel meer activiteiten. Gaandeweg zijn we de ruimte steeds breder gaan inzetten.' Dus niet alleen voor kookworkshops

maar ook voor feesten, (promotie)borrels en diners. 'En wat dacht je van een proeverij met whisky's, wijnen of cocktails? Ook voor een bruiloftsfeest met DJ blijkt Kookmeesters een prima plek. Het besloten karakter van de locatie zorgt ervoor dat gasten het rijk voor zich alleen hebben.'

Niets moet, alles kan

Tot de klanten van Kookmeesters behoren zowel particulieren als bedrijven. 'Ondernemend Utrecht weet ons steeds

vaker te vinden. Bijvoorbeeld voor een teambuildingworkshop, training, vergadering of eindejaarsdiner. De ruimte kan in twee afzonderlijke delen worden gesplitst en is daardoor flexibel inzetbaar.'

Kookmeesters staat voor maatwerk in alle opzichten. 'Elk evenement, elke activiteit is uniek. We dringen geen voorkeuren op, sturen nooit in de richting van een vast format. Niets moet en alles kan. De wensen en voorkeuren van onze gasten staan centraal. Bij de culinaire invulling, maar

ook als het gaat om de entourage. Zelfs de muziek wordt desgewenst afgestemd op de smaak van de gasten.'

Geen aardbeien

Jeannot Nijpjes deed ruime ervaring op in gerenommeerde restaurants voordat hij bij Kookmeesters achter het fornuis plaatsnam. 'Normaal gesproken werk je als kok een bepaalde periode met een vaste menukaart. Hier kook ik elke dag anders, afhankelijk van het evenement en de wensen van de gasten. Wel volg ik bij mijn gerechten altijd de seizoenen. Dus krijg je geen aardbeien in december. Omdat in de supermarkt het hele jaar door alles te koop is, weten mensen vaak niet meer welke producten "van het seizoen" zijn en daardoor op hun lekkerst. Dat laten we hier zien en vooral proeven.'

'Niets moet en alles kan. De wensen en voorkeuren van onze gasten staan centraal.'

Nummer 1

Mond-tot-mondreclame is een belangrijke bron voor nieuwe aanvragen bij Kookmeesters. 'Gasten die hier een superijne avond beleefd hebben, delen dat vaak met anderen,' zegt Stefanie Burger. 'Om nog meer mensen een kijkje in onze keuken te geven, openen we af en toe de deuren voor een breed publiek. Bijvoorbeeld tijdens wijn- en spijsavonden in samenwerking met Grape District waarbij het getal vijf centraal staat; vijf gangen en vijf bijpassende wijnen voor € 55,55.' Ook was Kookmeesters een van de locaties bij een culinaire wandeling langs verschillende restaurants. 'Een prima manier om mensen kennis te laten maken met onze keuken en de mogelijkheden.' Dat dit goed beviel, bleek uit de feedback van deelnemers. 'Bij hun beoordelingen stonden wij op nummer 1.'

Elke dag is anders

De verscheidenheid aan activiteiten en gasten zorgt ervoor dat Stefanie en Jeannot zich bij Kookmeesters geen moment vervelen. 'De automatische piloot kennen we hier niet. Elke dag is anders en levert weer nieuwe uitdagingen op.' Het concept van Kookmeesters staat na drie jaar als een huis. 'We zijn ervan overtuigd dat deze formule ook op andere locaties succesvol zal zijn.'

Er wordt al voorzichtig nagedacht over een geschikte plek voor een mogelijke tweede vestiging. Daarbij zullen we de basis van dit bedrijf altijd scherp in het oog houden. Uitstraling, keuken, bediening; bij Kookmeesters zijn alle details van belang. Een evenement moet van begin tot eind kloppen. Daar zorgen wij voor.' ■

www.kookmeesters.nl



BIJZONDERE KOEKENBAKKERS

Bij Kookmeesters is de basis gelegd voor een bijzonder bedrijf: de Koekfabriek. 'In samenwerking met zorgorganisatie Reinaerde is een project gestart waarbij mensen met een verstandelijke beperking hier koekjes kwamen bakken,' vertelt Jeannot. 'Dat gebeurde 's ochtends aangezien de keuken destijds niet werd gebruikt. Doel van het initiatief is tweeledig; deze mensen hebben een nuttige dagbesteding en de opbrengst van de koekjes compenseert deels de bezuinigingen in de zorg.'

Wat begon met een handvol koekjes groeide uit tot een zelfstandige onderneming met een wekelijkse productie van 200 kilo. 'Koekfabriek is een commercieel bedrijf dat de zorg hoog in het vaandel heeft staan. Sociaal ondernemen en een commercieel succesvolle bedrijfsvoering hoeven elkaar zeker niet te bijten.'

De koekjes worden inmiddels op een andere locatie gemaakt met een eigen professionele productiekeuken. De Koekfabriek levert aan veel Utrechtse horecabedrijven. 'Sinds kort is er ook een winkel waar de koekjes te koop zijn.' De Koekfabriek krijgt terecht veel waardering. Stefanie: 'De koekenbakkers zoals wij ze liefkozend noemen, zijn razend enthousiast. Ze doen hun werk met enorm veel plezier en worden betrokken bij het volledige proces. We kijken naar elke cliënt afzonderlijk om met elkaar te bepalen waar de kwaliteiten liggen. Daarbij is veel aandacht voor de leercurve.' Dat leidde er bijvoorbeeld toe dat een van de koekenbakkers in de keuken meedraaide toen het Oranje Fonds bij Kookmeesters te gast was voor een workshop. 'Een geweldige ervaring, voor haar én voor ons.'



SAFARI IN AFRIKA?

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

DE AFRIKA
SPECIALIST!



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



BUSINESS FLITSEN

FRITS VERHEES DIRECTEUR BIJ MOVARES

Dr. Frits Verhees (50) wordt de nieuwe directeur van de divisie Ruimte, Mobiliteit en Infra van Movares. Hij volgt daarmee Sander Eijgenraam op die op zijn beurt directievoorzitter Johan van den Elzen van Movares opvolgt.

Verhees is op dit moment Bid Director bij bouwbedrijf Heijmans. Zijn functie bij Movares zal hij zo snel mogelijk maar uiterlijk 1 januari 2016 op zich nemen.

Naast zijn werk als Bid Director bij Heijmans is Verhees actief als gastdocent Publiek Private Samenwerking (PPS) aan de RUG.

De aannemers-expertise van Verhees en zijn brede ervaring op het snijvlak van projecten, lijn en advies passen goed bij het profiel van Movares.

Het advies- en ingenieursbureau met hoofdkantoor in Utrecht kent twee divisies: Ruimte, Mobiliteit en Infra en de divisie Rail. De divisie Ruimte, Mobiliteit en Infra bestaat uit de afdelingen Infrastructuur en Planontwikkeling & Bouwprocessen. Ook de vier regiokantoren van Movares vormen onderdeel van de divisie.



ONDERNEMERS ONERVAREN MET NIEUWE FINANCIERINGSVORMEN

Ondernemers zijn weinig bekend en hebben weinig ervaring met nieuwe financieringsvormen en bestaande overheidsregelingen voor versterking van hun financiële positie. Dat blijkt uit het Behoeftesonderzoek en analyse mkb financiering van de Kamer van Koophandel (KvK) dat in samenwerking met Hogeschool Utrecht is uitgevoerd onder zzp'ers en mkb'ers (2-49 werkzame personen).

'Ondernemers kiezen vooral voor traditionele vormen en als die spaak lopen, haken de meeste ondernemers af in hun zoektocht naar geld,' zegt

KvK-bestuursvoorzitter Claudia Zuiderwijk. 'Door onbekendheid worden nieuwe financieringsmogelijkheden nog nauwelijks gebruikt. Dat blijkt uit dit eerste, grote onderzoek van de KvK naar de financieringsbehoefte van ondernemers.' Bij dit onderzoek werkte de KvK samen met Lex van Teeffelen, lector Financiële en Economische Advisering aan Hogeschool Utrecht. 'Veel ondernemers staan voor het verkeerde loket,' constateert Van Teeffelen. 'Ze gaan naar de bank en worden daar vaak afgewezen. Ze kunnen beter alternatieven proberen zoals factoring, leasing of Qredits.'

HOOGSTE NIVEAU CO2-PRESTATIELADDER VOOR VAN DEN POL

Van den Pol Elektrotechniek (Montfoort) behaalde niveau 5 van de CO2-Prestatieladder. Het is de hoogste beoordeling van dit keurmerk dat inzicht geeft in de inspanningen van bedrijven om CO2-uitstoot te beperken. Met deze erkenning benadrukt Van den Pol de positie als duurzaamste elektrotechnisch installateur van Nederland.

'Duurzaamheid zit bij ons in de genen,' zegt manager bedrijfsbureau Gerrit van de Velde. 'Reden om drie jaar geleden te starten met deelname aan de CO2-Prestatieladder. Bij inventarisatie van alle duurzame inspanningen bleek een instap op niveau 3 direct haalbaar.' Amper een jaar later werd niveau 4 al bereikt. 'Een extra motivatie om te gaan voor de hoogste beoordeling.'

Het overgrote deel van de eigen CO2-uitstoot wordt veroorzaakt door het wagenpark. Met de aanschaf van zuinige auto's wordt deze uitstoot steeds verder teruggedrongen. 'Maar we gaan een stap verder. Doel is om 20% minder kilometers te maken. Door nog zorgvuldiger te plannen, worden vermijdbare ritten voorkomen.' Voor de hogere treden van de CO2-Prestatieladder is ook de impact op stakeholders van belang. 'Bijvoorbeeld toeleveranciers aanspreken op hun verantwoordelijkheid



en het realiseren van duurzame oplossingen voor klanten. Ook onze maatschappelijke activiteiten zijn meegewogen.'

Voor elke nieuwe trede van de CO2-Prestatieladder moeten prestaties worden vastgelegd en aangetoond. 'Dit is nu ook voor niveau 5 naar volle tevredenheid van de keurende instantie gebeurd,' aldus Van de Velde. 'Het bijbehorende certificaat heeft een prominente plek in het bedrijf.'

Duurzame zorgkleding, mede ontwikkeld door het UMC Utrecht.



Healthy Urban Living staat centraal bij SURE

Utrecht en het nieuwe goud

Ongeveer de helft van de wereldbevolking leeft in stedelijk gebied. Medio deze eeuw zal dat zelfs circa 70% zijn. Om deze steeds intensiever bewoonde habitat duurzaam en gezond te houden, zijn enorme inspanningen nodig. Voor de noodzakelijke innovatie moeten sectoren samenwerken die elkaar nu nog onvoldoende vinden. Utrechtse kennisinstellingen geven het goede voorbeeld met SURE, een platform voor duurzame innovatie. Begin oktober was er voor de vierde keer een week met activiteiten rondom de thema's groen en gezond.

In het SURE-netwerk bundelen Universiteit Utrecht, Hogeschool Utrecht, UMC Utrecht, Hogeschool voor de Kunsten Utrecht, Utrecht Sustainability Institute, Utrecht Science Park en de Economic Board Utrecht de krachten. In de week van 5 tot 9 oktober toonden deze Utrechtse kennisinstellingen duurzame voorbeelden voor een groene en gezonde regio onder de noemer Healthy Urban Living. De activiteiten waren zeer divers met onder meer presentaties van succesvolle duurzame innovaties, een studentenavond, de Sustainable Experience Tour en interactieve discussies. Slotakkoorden: een bijeenkomst van Get Connected en de bekendmaking van Trouw's nieuwe Duurzame 100.

Extra inspanning

Hogeschool Utrecht is al drie jaar trotse eigenaar van de SustainaBul; een prijs voor meest duurzame hogeschool van Nederland. Tijdens de SURE-week gaf de HU inzicht in duurzame aspecten bij een ingrijpende renovatie van haar gebouw aan de Heidelberglaan 7. Bij de start vastgestelde maatregelen resulteerden onder meer in betere isolatie, beperking van het energieverbruik en het opwekken van duurzame energie. Dit pakket vergde een investering van meer dan een miljoen euro en wordt in ongeveer elf jaar terugverdiend. De HU besloot tot een extra duurzaamheidsinspanning van ruim 950.000 euro. Dit bestond uit een nieuwe HR++ aluminium vliesgevel die beter isoleert. Ook is energiezuinige verlichting toegepast met aanwezigheidsdetectie en daglichtschakeling. De aanvullende duurzame investering wordt in zo'n vijftien jaar terugverdiend.

Wereldprimeur

In stedelijke gebieden zijn bodemenergiesystemen zeer geschikt voor verwarming en koeling van gebouwen. De regio Utrecht is pionier op dit gebied. Inpassing van warmte- en koudeopslag (WKO) in dichtbebouwd terrein is echter allesbehalve eenvoudig. Het New Energy Lab liet op 7 oktober koplopers aan het woord en gaf inzicht in kansen en uitdagingen die bodemenergie in steden als Utrecht biedt. De gemeente deelde haar ervaringen met het Energiepunt Bodem; een kennisbank en informatiepunt waarmee gemeente, provincie en waterschap de inzet van bodemenergie en alliantievorming tussen gebruikers stimuleren.

Tijdens het New Energy Lab was ook aandacht voor FOME-BES. Bij dit onderzoeksproject wordt met voelspijten van glasvezel de ondergrondse temperatuurontwikkeling van WKO-systemen in het stationsgebied, kantorenpark Rijsweerd en Utrecht Science Park in kaart gebracht. Een wereldprimeur die kan helpen om het energiepotentieel in de ondergrond slimmer te benutten.

Duurzame zorgkleding

Ook het UMC Utrecht is actief in het SURE-netwerk. Het academisch ziekenhuis kent vijf iconprojecten op het gebied van duurzaamheid. Die hebben onder meer betrekking op medewerkersvitaliteit, groene farmacie en het terugdringen van voedselverspilling. Onder de noemer Love Food Hate Waste wil het UMC Utrecht deze verspilling verder beperken. Zij ondersteunt ook andere UMC's hierbij. De besparing wil het ziekenhuis investeren in een voedingsconcept voor oncologische patiënten waarmee het percentage ondervoede patiënten kan worden beperkt. Tijdens de SURE-week gaf het UMC Utrecht meer inzicht in het Love Food Hate Waste-project. Ook organiseerde het ziekenhuis een modeshow van duurzame zorgkleding. Deze kleding is ontwikkeld samen met andere zorginstellingen, ketenpartners zoals textielabrikanten en onafhankelijke experts (zie ook pagina 10). De duurzame kleding is eerlijk gemaakt, milieuvriendelijk geproduceerd en reinigbaar en ook goed te recyclen. De kleding bevat innovaties zoals een antibacteriële coating en sensoren die waarschuwen bij overbelasting.

Grote groene wereldstad

De Get Connected-bijeenkomst van de Economic Board Utrecht op 9 oktober kende vijf werksessies over het centrale thema gezond stedelijk leven. Ondernemer en urban innovator Peter Savelberg plaatste dit onderwerp in internationaal perspectief. Hij riep op om Nederland als grote groene wereldstad te positioneren met verschillende hotspots. Hiermee formuleert ons land volgens Savelberg een antwoord op trends als urbanisatie en de techrevolutie. Ook maakt het ons nog relevanter voor landen als China. Volgens EBU-voorzitter Henk Broeders vormen oplossingen voor Healthy Urban

Living een exportproduct met grote potentie. Met de in deze regio gevestigde kennisinstellingen en bedrijven zit Utrecht bovenop dat nieuwe goud, aldus Broeders. Hij ziet daarbij het stationsgebied als gezamenlijk internationaal uithangbord. ■



Maurits Groen, nummer één in de Duurzame 100 van Trouw

MENSEN MAKEN HET VERSCHIL

Trouw's Duurzame 100 geeft jaarlijks een actueel overzicht van voortrekkers, rolmodellen en *influentials* bij duurzame verandering. In het Academiegebouw aan het Domplein werd op 9 oktober de actuele ranglijst gepresenteerd. Nieuwe nummer één is adviseur, activist en ondernemer Maurits Groen. Hij staat al zes jaar in de Duurzame 100, veelal in de top-10. Als nummer één lost Groen Europarlementariër Bas Eickhout af. De jury roemde vooral Groen's brede visie. Ook op het criterium daadkracht scoort hij hoog. Groen is onder meer de motor achter de WakaWaka, een lichtgewicht lampje dat met een zonnecel wordt opgeladen. Na één dag volle zon geeft een WakaWaka tot tachtig uur licht. Voor elk commercieel verkocht lampje wordt er één weggeven voor noodhulp. Er zijn al meer dan 200.000 WakaWaka's verspreid onder vluchtelingen in onder meer Irak, Syrië en Soedan. 'Dat kleine pokkendingetje maakt ginds een wereld van verschil,' zegt Groen. 'Zelfs het verschil tussen leven en dood.'

CBRE Dutch Office Fund

Vijfsterren service op de werkplek

Vroeger konden aanbieders van commercieel vastgoed vertrouwen op de kracht van hun objecten, tegenwoordig moeten zij huurders en gebruikers echt het hof maken. Het CBRE Dutch Office Fund (DOF), onderdeel van CBRE Global Investors, heeft de handschoen opgepakt. 'De stip op de horizon is een DOF community.'

In de VS heeft het 5-Star World Wide programma van CBRE Global Investors zijn intrede gedaan. Hard werken gaat voortaan samen met jezelf ontspannen in de fitnessruimte, snel je kleren laten stomen of fijne uitgaanstips aangereikt krijgen. Ook Nederland zal kennis gaan maken met deze vijfsterren service op de werkplek.

Vooruitstrevende rol

Het klinkt onwennig zo niet vreemd: een beleggingsfonds in kantoorvastgoed dat dergelijke diensten beschikbaar stelt aan gebruikers. Het illustreert hoe de kantoorvastgoedwereld verandert. In hun streven steeds meer toegevoegde waarde te leveren, verschuift de sector de aandacht van de 'stenen' naar de huurders en ad ultimo naar de gebruikers van de vierkante meters. DOF speelt in dat proces een vooruitstrevende rol.

'Onze assetmanagers gaan naast de make-laar ook altijd mee bij een eerste bezichtiging,' licht Fund Manager Frederique Weber een kenmerkende gewoonte van DOF toe. 'Zij kunnen als kantoor specialisten direct sparren met potentiële huurders over de meest efficiënte ruimte-indeling en -gebruik. Hebben zij behoefte aan vaste werkplekken, flexibele werkplekken of een combinatie daarvan? Het nieuwe werken is actueel. Wij weten exact wat daarbij komt kijken.'

Huis van de verbinding

Waar deze huurders in ieder geval verzekerd van zijn, is een hoogwaardige kantooromgeving. DOF heeft posities in de belangrijkste economische centra van Nederland en is eigenaar van iconische gebouwen als WTC Amsterdam, Beatrix II in Den Haag, Delftse Poort in Rotterdam en het nog te realiseren WTC Utrecht, dat gepland staat om in 2018 open te gaan.

Frederique Weber: 'Wij hebben een voorkeur voor gebouwen die plaats bieden aan meerdere huurders, van kleine tot middelgrote en grote bedrijven. Multi-tenancy staat garant voor dynamiek en verbinding, waaruit nieuwe samenwerkingen en businesskansen voortvloeien.'

Op een presenteerblaadje

Daarnaast heeft DOF naam gemaakt in duurzaam kantoorvastgoed. Het heeft een complex van – technische – maatregelen doorgevoerd, die waarborgen dat de impact van de gebouwen op mens en maatschappij zo gering mogelijk is. Een klein, maar aansprekend voorbeeld is de Energy Monitor App die DOF in 2013 in omloop heeft gebracht. In hun werkomgeving kunnen gebruikers – elk kwartier – op hun smartphone hun energieverbruik en CO₂-uitstoot meten en daarmee ook verlagen. Immers, verbetering begint met bewustwording.

Steevast krijgt DOF in het GRESB-onderzoek (Global Real Estate Sustainability Benchmark) een Green Star, de hoogste kwalificatie. Al drie jaar op rij voert het de Europese ranglijst aan van meest duurzame aanbieders van kantoorvastgoed. Frederique Weber: 'Je ziet ook dat huurders onze duurzame huisvestingsoplossingen integreren in hun beleid voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het wordt hen op een presenteerblaadje aangeboden.' 'Duurzaamheid is voor ons ook een gezond

'Het nieuwe werken is actueel. Wij weten exact wat daarbij komt kijken.'

werkmilieu creëren en bijdragen aan het welzijn van mensen over langere termijn, zodat zij ook maximaal productief zijn,' vult Cor Treure aan. Hij is Senior Service Manager en Manager Sustainability bij DOF.

5-Star World Wide

Hoe kun je medewerkers zich prettig laten voelen in een kantoorgebouw en hen volledig in hun kracht zetten? Dat wordt meer en meer de centrale vraag voor DOF. Daarbij verlegt het telkens grenzen. Waren we net gewend aan 'shared services' als catering en receptie, nu is de volgende stap in zicht. CBRE Global Investors, moederorganisatie van DOF, heeft het 5-Star World Wide programma ontwikkeld, dat in de VS furore maakt. Dit kant-en-klare pakket bevat tal van services die het leven op



Frederique Weber en Cor Treure (DOF): gebruikers kantoorgebouwen staan centraal.

de werkplek aangenamer en comfortabeler maken. Van dagopvang tot stomerij, van vervoersdienst tot een conciërge of ‘gast-heer’ die weet wat er in een stad te doen is en je voorziet van advies en tips. Cor Treure: ‘5-Star World Wide heeft toekomst in Nederland. En waar we de diensten niet kunnen concentreren in een gebouw, betrekken we ze uit de omgeving en verwerken we ze in aantrekkelijke arrangementen.’

Beveiliging en schoonmaak

Die ruime keuze aan faciliteiten schept ook verplichtingen. Je moet huurders alleen dat laten betalen aan servicekosten wat ze daadwerkelijk afnemen. In een groot multi-tenant gebouw is dat nog niet zo makkelijk te organiseren. Maar het kan wel, vooral met behulp van moderne informatietechnologie. Cor Treure noemt als voorbeeld de beveiliging. De infrastructuur is aanwezig, maar in welke mate iemand daar gebruik van wil maken is dankzij geavanceerde cloudoplos-

singen in aparte procesflows vast te leggen en aan te sturen. ‘Het kan zelfs nog scherper “op maat”. Dat je niet meer hoeft te kiezen voor een standaard cleaningpakket, maar dat er alleen wordt schoongemaakt én afgerekend als in een ruimte een bepaalde hoeveelheid activiteit isesignaleerd.’

DOF community

De ontwikkeling die DOF heeft ingezet, is onmiskenbaar. De gebruikers staan meer dan ooit centraal in hun kantoorgebouwen. Waar

dat toe moet leiden? Frederique Weber en Cor Treure hebben daar wel een beeld bij. Flexibiliteit wordt steeds belangrijker in het arbeidsproces (en in contractvormen). Hoe mooi zou het zijn als gebruikers zich betrekkelijk eenvoudig kunnen bewegen tussen de diverse DOF-kantoorpanden, gesteund door professionele wifi- en mobiele netwerken? Frederique Weber: ‘Dat zij DOF herkennen en erkennen als partij die hun belangen voor ogen heeft en zich onderdeel voelen van wat ik de “DOF community” noem.’ ■

ONDERDEEL VAN CBRE GLOBAL INVESTORS

CBRE Dutch Office Fund is een vastgoedbeleggingsfonds dat belegt in hoogwaardige kantoorgebouwen op toplocaties in de vier grote steden van Nederland. De portefeuille heeft een beleggingswaarde van 1,3 miljard euro en bestaat uit 15 kantoorgebouwen. CBRE Dutch Office Fund maakt deel uit van CBRE Global Investors, een van de grootste vastgoedvermogensbeheerders ter wereld. Die schaalgrootte en bundeling van kennis zorgen ervoor dat Dutch Office Fund snel kan inspelen op nieuwe trends en behoeften in de kantoorhuisvestingsmarkt.

Vanaf
€72,95
per maand



Alleen een alarm beschermt uw zaak niet

De volledige veiligheid van uw zaak in één pakket

- ✓ Veilig in de zaak én met een gerust gevoel thuis
- ✓ Alarmsysteem, alarmcentrale en -opvolging in één
- ✓ Gratis installatie en jaarlijks onderhoud
- ✓ Innovatieve technologie
- ✓ Snelle alarmopvolging
- ✓ Eén aanspreekpunt met jarenlange ervaring
- ✓ Vier passende pakketten met variabele looptijd

Ontdek welk pakket het beste bij u past op
securitas.nl/veiligheidspakketten

of neem direct met ons contact op via **088 322 11 00**



Eerst luisteren, dan beveiligen

Doorwerken na AOW-leeftijd makkelijker

Op 29 september 2015 heeft de Eerste Kamer ingestemd met de Wet werken na de AOW-gerechtigde leeftijd (WWA). Door aanpassing van een aantal wetten wordt het vanaf 1 januari 2016 makkelijker om (door) te werken na de AOW-leeftijd.

Wet werk en zekerheid

Met de invoering van de Wet werk en zekerheid (WWZ) zijn al een aantal aanpassingen doorgevoerd die invloed hebben op de positie van werknemers die de AOW-leeftijd hebben bereikt. Zo kan de werkgever de arbeidsovereenkomst met de werknemer die de AOW-leeftijd bereikt, beëindigen zonder tussenkomst van UWV of kantonrechter. Voorwaarde is wel dat de arbeidsovereenkomst al bestond voordat de werknemer de AOW-leeftijd heeft bereikt. Ook is geen transitievergoeding verschuldigd als de arbeidsovereenkomst wordt beëindigd wegens of na het bereiken van de AOW-leeftijd. Los van de WWZ is al per 1 april 2014 het afspiegelingsbeginsel aangepast, waardoor werknemers die de AOW-leeftijd hebben bereikt eerst voor ontslag moeten worden voorgedragen.

Wet werken na de AOW-gerechtigde leeftijd

De WWA voert nog een aantal extra aanpassingen door die met name betrekking hebben op het ontslag en ziekte. Op de hierna genoemde



mr Wouter van der Boon

Van Benthem & Keulen
Advocaten & Notariaat
woutervanderboon@vbk.nl

voorbeelden bestaan wel een aantal uitzonderingen en beperkingen, maar die gaan het bestek van deze column te buiten.

Ontslag

Bij opzegging van de arbeidsovereenkomst met een AOW-gerechtigde werknemer geldt voortaan een opzegtermijn van hooguit 1 maand. Wel is bij een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd nog steeds toestemming nodig van UWV of kantonrechter. Om

een discussie bij UWV of kantonrechter te voorkomen, verruimt de WWA de mogelijkheid om het aantal arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd te verhogen naar ten hoogste zes contracten of meerdere contracten binnen een periode van 48 maanden (in plaats van drie contracten en 24 maanden).

Ziekte

Wordt een AOW-gerechtigde werknemer ziek, dan is de loonbetalingsverplichting beperkt tot maximaal dertien weken en vervallen de meeste re-integratieverplichtingen. Ook het opzegverbod tijdens ziekte wordt bij een AOW-er beperkt tot de eerste dertien weken. Het doel is om deze periode te verlagen tot zes weken, maar dit gebeurt op zijn vroegst na een evaluatie van de WWA. Die evaluatie zal plaatsvinden in 2018.

Conclusie

Met de invoering van de WWA wordt het aanzienlijk aantrekkelijker om oudere werknemers te laten doorwerken. Wel bestaat de angst dat hierdoor de AOW-ers de jongere werknemers op de arbeidsmarkt zullen gaan verdringen. De tijd zal het leren... ■



Jasper Kuipers en Arne Flantua; gedeelde ervaring zorgt voor een stevige basis.

De bijzondere business case van The Colour Kitchen

Het verhaal achter de Jailbird Chicken

Arne en Bas Flantua zijn bekende namen in de Utrechtse horeca. Samen runden zij verschillende restaurants. Sinds een aantal jaren is maatschappelijk ondernemerschap daarbij de rode draad. Met The Colour Kitchen geven de broers mensen aan de zijlijn van de arbeidsmarkt een zetje in de goede richting. Rabobank ondersteunt het initiatief van harte. 'Arne en Bas zetten iets unieks neer met zowel maatschappelijke als economische impact.'

De gemeente Utrecht benaderde Arne en Bas Flantua in 2010 om in het Vorstelijk Complex in Zuilen een horecavoorziening te starten met een maatschappelijk karakter. 'Daartoe zijn we het gesprek aangegaan met The Colour Kitchen,' vertelt Arne. 'Mensen met afstand tot de arbeidsmarkt worden daar als leerling zowel vakinhoudelijk als sociaal intensief begeleid. Hierdoor neemt hun kans op een baan aanzienlijk toe.' De leerplekken worden onder andere gefinancierd door 'social impact bonds'; een bijzondere samenwerking tussen de gemeente, maatschappelijk investeerders (waaronder Rabobank Foundation, zie kader) en The Colour Kitchen. Het omvat de opdracht om in vier jaar tijd 250 mensen met een

afstand tot de arbeidsmarkt een nieuwe kans te geven. The Colour Kitchen garandeert minimaal 50% uitstroom naar betaald werk. De gemeente Utrecht betaalt de investeerders een bedrag terug per daadwerkelijk uitgestroomde kandidaat. Zo kan vervolgens weer een kans aan een nieuwe jongere geboden worden.

Prima naam

Beide Flantua-broers wilden net als de Rabobank actief bijdragen aan het terugdringen van jeugdwerkloosheid en startten als franchisenemer van The Colour Kitchen. Aanvankelijk alleen voor het Vorstelijk Complex, later breidde hun betrokkenheid zich uit. 'The Colour Kitchen opereert landelijk met 17 vestigingen en drie pijlers:

horeca, bedrijfscatering en partycatering. Wij zijn verantwoordelijk voor zowel de eerste als de laatste component.' De partycatering wordt vanuit Zuilen gecoördineerd. 'Zeker in deze regio heeft The Colour Kitchen al een prima naam opgebouwd als cateraar. Ook voor grote evenementen draaien we onze hand niet om. Mooi recent voorbeeld: de grote Utrecht Works bijeenkomst, waar Rabobank en de gemeente ruim 100 jongeren aan 35 werkgevers koppelde, werd gehouden bij de Colour Kitchen.'

Aandacht voor intake

De leerlingen van The Colour Kitchen staan door uiteenlopende redenen aan de zijlijn van de arbeidsmarkt. 'Kandidaten worden aangebracht door de gemeente en het UWV. We geven deze mensen een zetje in de goede richting door een combinatie van leren en werken in een professionele omgeving.' De intake krijgt veel aandacht. 'Vaardigheden worden getest om in te kunnen schatten op welk niveau iemand inzetbaar is. In een gesprek met een coach worden de wederzijdse verwachtingen duidelijk. Daarna draaien leerlingen een paar weken mee.' Twee keer per jaar stroomt een nieuwe groep in. 'Alleen al op de Utrechtse locaties zijn op dit moment bijna vijftig leerlingen actief. Per locatie is er een mix van leeftijden, religies, mannen en vrouwen.'

Hechte club

Leerlingen worden bij The Colour Kitchen niet verstoep maar draaien volop mee. 'De begeleiding is intensief maar we houden hun hand niet vast. Natuurlijk mogen ze fouten maken maar leerlingen worden behandeld als volwaardige medewerkers. Dan leren ze het meest en hebben meer plezier in hun werk.'

Er zijn duidelijke kaders en verantwoordelijkheden voor de vakmatige kennisoverdracht en coaching. 'Ook onze professionals voelen zich daar prima bij. Dat blijkt uit de lange dienstverbanden. Gemiddeld blijft horecapersoneel twee tot drie jaar bij eenzelfde bedrijf. Medewerkers van The Colour Kitchen zijn vaak langer in dienst en vormen een hechte club. Ze halen veel voldoening uit de begeleiding van leerlingen. Mooi om te zien, en cruciaal voor onze bedrijfsvoering.'

Koudwatervrees

Als de leerperiode van een jaar erop zit, volgt een examen. 'Ruim driekwart slaagt, ruim de helft vindt daarna een baan. Belangrijk daarbij zijn partnerships met landelijke cateraars, zoals met Eurest. Deze grote cateraar maakt in haar personeelsbestand ruimte voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt, die door The Colour Kitchen zijn opgeleid.' Ook voor het mkb liggen hier kansen, denkt Flantua. 'Maar er is onbekendheid met de mogelijkheden en de voordelen die dit opleveren kan. Af en toe is ook sprake van koudwatervrees. Dan kan een stage helpen, als opstap naar een reguliere baan.' Leerlingen worden ook na de uitstroom bij The Colour Kitchen gecoacht. Desgewenst krijgen hun werkgevers eveneens ondersteuning.

Verdienmodel op orde

Het maatschappelijk ondernemen van The Colour Kitchen is zeker geen *business as usual*. 'De inzet van leerlingen en de intensieve begeleiding maken ons anders dan een gewoon horecabedrijf. Bij de eerste vestiging in Zuilen heeft het zeker tijd gekost voor we het verdienmodel goed op orde hadden. Al met al is een gezonde business case zeker haalbaar.' Niet voor niets is bij collega-horecaondernemers veel interesse voor de ervaringen van The Colour Kitchen. 'Die delen we graag. Ik weet zeker dat onze aanpak voor meer horecabedrijven geschikt is.'

Emotioneel betrokken

De Flantua-broers zijn al vijftien jaar klant bij Rabobank Utrecht. 'Samen hebben we goede maar ook mindere tijden meegemaakt. Die gedeelde ervaring zorgt voor een stevige basis. Bij de bank was er vertrouwen en waardering voor de drijfveren om ons te verbinden met The Colour Kitchen. Al bij de start in Zuilen en ook nu weer, bij ons nieuwe restaurant aan de Oudegracht.'

Jasper Kuipers is accountmanager namens Rabobank Utrecht. 'Ook bij een sociaal maatschappelijke onderneming gaat het om ervaring, om het trackrecord van de ondernemers. En ook hier moet het bedrijfsmodel kloppen. De parameters zijn dus niet anders dan bij een "gewone" onderneming. Wel is er bij Rabobank een sterke emotionele betrokkenheid bij The Colour Kitchen. Arne en Bas hebben hiermee echt hun ding

gevonden. Met The Colour Kitchen zetten zij iets unieks neer dat zowel maatschappelijk als economisch veel impact heeft.'

Spannende fase

Met het restaurant aan de Oudegracht gaat The Colour Kitchen een nieuwe fase in. 'Best spannend,' zegt Arne Flantua. 'Door de locatie in het hart van de stad is de dynamiek anders dan in Zuilen, waar we toch wat meer in de luwte opereren.' Onder de gasten zijn mensen die het initiatief een warm hart toedragen en daarom graag binnenstappen voor een hapje of een drankje. 'Ook bij de bedrijfs- en partycatering TCK On Tour speelt het maatschappelijke aspect vaak mee bij de keuze. Kwaliteit is het uitgangspunt, maar we laten wel degelijk zien dat we meer zijn dan een standaard cateraar.'

Een aantal gerechten is door leerlingen bedacht. 'Daarmee vertellen ze hun verhaal. Bijzondere verhalen, soms. Zo serveren wij regelmatig de Jailbird Chicken. Paul, een van de leerlingen, maakte dit gerecht vaak toen hij in de gevangenis zat. Hij voelt zich nu vertrouwd in ons midden en is trots op zijn vaardigheden. Daarom durft hij het aan om via de Jailbird Chicken zijn verhaal te vertellen. Aan ons en aan de gasten. Dát is de impact van The Colour Kitchen, samengevat in een gerecht.' ■

www.thecolourkitchen.nl

RABOBANK FOUNDATION

Bij haar ambities wordt The Colour Kitchen ondersteund door de Rabobank Foundation. 'Dit is een fonds dat maatschappelijke projecten helpt realiseren in binnen- en buitenland. Zo ook projecten die mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt economisch en sociaal zelfredzaam helpen worden,' zegt Jasper Kuipers. De Foundation verstrekke onder meer een donatie die de verdere uitrol van The Colour Kitchen mede mogelijk maakte. Ook stelt de Foundation haar netwerk beschikbaar. 'Dit heeft er onder meer voor gezorgd dat The Colour Kitchen als bedrijfscateraar actief is bij een aantal lokale Rabobanken.'

www.rabobankfoundation.nl



Sterrenwacht Sonnenborgh

Fundatie van Renswoude

Academiegebouw Utrecht

Universiteitsmuseum

Oude Hortus

Maltezerhuis

Gasthuis Leeuwenbergh

Faculty club 'Helios'



Uw bijeenkomst op onze locaties

Want het resultaat telt, toch?



Catering Oud London

t. 0343-491341, Zeist

www.cateringoudlondon.nl

DE KRACHT VAN AUTORITEIT

Door Peter Kempen

De een heeft het van nature, sommigen ontwikkelen het in de loop der jaren, anderen krijgen het nooit: autoriteit. Voor wie echte impact wil hebben – of het nu gaat om een persoon of organisatie – is autoriteit onmisbaar. Die hangt allang niet meer als vanzelfsprekend samen met het bekleden van een bepaalde positie.



In een wereld met mondige burgers en hoogopgeleide professionals moet autoriteit afgedwongen worden. Kempen noemt de keuze van de – toen nog toekomstige – koning om zich vol op het

thema watermanagement te storten een briljante zet. Hierdoor werd Willem-Alexander serieus genomen en kreeg autoriteit. Overigens is alleen de beste zijn in een branche, vak of functie niet genoeg. Kempen onderscheidt zeven bouwstenen die samen de grondslag vormen voor autoriteit. En die dus allemaal aandacht vereisen.

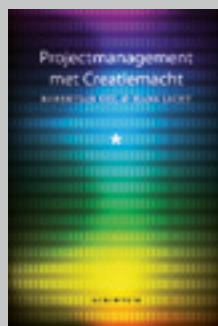
168 pag. ISBN 978-94-6126-145-8. € 19,95. Haystack.

PROJECTMANAGEMENT MET CREATIEMACHT

Door Robertjan Uijl en Hans Licht

De veranderde maatschappelijke omstandigheden hebben grote invloed op de manier waarop overheden opereren. Hun macht is tanende; zij kunnen niet langer zelf de route en het doel bepalen maar moeten openstaan voor de inbreng van alle stakeholders. Die zijn mondig en veel-eisend; zij verwachten als gelijke te worden behandeld. Dit heeft grote gevolgen voor de uitvoering van projecten. *Projectmanagement met creatiemacht* geeft handvatten om met succes te opereren in dit gewijzigde krachtenveld. De nadruk ligt daarbij minder op structuren en bevoegdheden, maar bij de eigen verantwoordelijkheid en het vermogen tot samenwerking. Uijl en Licht noemen dit creatiemacht. Hun boek is met name bestemd voor projectmanagers bij overheden en maatschappelijke organisaties maar kan ook voor een breder publiek zeker van waarde zijn.

190 pag. ISBN 978-94-6319-004-6. € 17,99. Scriptum.



iDNA

Door Harry van der Schans

Harry van der Schans werd voor zijn boek getriggerd door een studie van Adobe uit 2012. Tachtig procent van de ondervraagden gaf aan dat creativiteit de belangrijkste factor is bij economische groei. Ruim vijfenzeventig procent vond echter dat zij hun creatieve mogelijkheden niet goed genoeg benutten. Doodzonde, stelt Van der Schans. En zorgwekkend. Want om als organisatie succesvol te blijven in een snel veranderende wereld zijn creativiteit en innovatie onmisbare voorwaarden. Cruciaal is daarbij dat alle inspanningen ook daadwerkelijk resulteren in een nieuwe werkwijze, product of dienst. In *iDNA* schetst Van der Schans de noodzaak van innovatie. Hij leert hoe je een creatieve mindset ontwikkelt en maakt het creatieve proces inzichtelijk. Dit alles moet leiden tot duurzame creativiteit en innovatie.

256 pag. ISBN 978-90-5871-981-2. € 28,95. Thema.



IEDEREEN AANDEELHOUDER

Door Pascale Nieuwland-Jansen

De redenen om als bedrijf over te gaan tot financiële medewerkersparticipatie kunnen divers zijn: het motiveren en binden van mensen, het verbeteren van prestaties en productiviteit. Hoe aantrekkelijk de mogelijke effecten ook zijn, het is een stap met verregaande consequenties. Veel organisaties schrikken er daarom voor terug om hun personeel financieel te laten participeren. *Iedereen aandeelhouder* neemt de koudwatervrees weg. Het boek helpt directeuren, aandeelhouders en bestuurders om een gedegen afweging te maken. Ook geeft *Iedereen aandeelhouder* inzicht in de praktische implementatie van financiële medewerkersdeelname. Auteur Pascale Nieuwland-Jansen is directeur van de Stichting Nederlands Participatie Instituut (SNPI), een expertisecentrum voor financiële participatie.

184 pag. ISBN 978-90-8239-850-2. € 37,50. SNPI.



De passie van Maykel Piron (Armada Music)

'Ik krijg nog steeds een kick als ik onze muziek hoor'

Als het gaat om dance is Nederland internationaal toonaangevend. Armada Music neemt in dit muzieksegment een prominente positie in. Het label ondersteunt een fors deel van 's werelds populairste dj's en beheert een grote catalogus. De meeste omzet komt inmiddels uit digitale distributie. Armada-CEO Maykel Piron maakte van zijn hobby zijn beroep. 'Als 8-jarig jochie werd ik gegrepen door elektronische muziek. Die passie is nooit meer verdwenen.'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE JACOB VAN ROZELAAR

Samen met Armin van Buuren en David Lewis startte Maykel Piron in 2003 Armada Music. 'In de beginperiode hebben we in hoog tempo muziekrechten aangekocht. De timing was perfect. De cd-verkoop stond enorm onder druk en veel maatschappijen wilden van hun catalogus af.' Armada lanceerde ook artiesten en na de eerste hit *As the Rush comes* (Motorcycle) begon de bal steeds harder te rollen. Anno 2015 werken honderd mensen bij Armada en het gelieerde Cloud 9 Music. Met verschillende werkmaatschappijen en ruim dertig sublabels beheert het bedrijf rechten, brengt muziek uit en verzorgt met Chased Management het management van talenten als Andrew Rayel, Sandro Silva en Mark Sixma. Bij Armada zelf is natuurlijk Armin van Buuren een prominent boegbeeld. De focus ligt bij Armada Music op dance. Binnen Cloud 9 en daaraan verbonden bedrijven zoals Artist & Company staan ook mainstreamartiesten als Nick & Simon onder contract.

Geen remmende voorsprong

Onder Pirons leiding won het bedrijf tal van vakprijzen waaronder vijf jaar achtereen de International Dance Music Award voor Best Global Record Label. Ook het ondernemerschap van de CEO werd meermaals bekroond. Piron ontving De Veer – een prestigieuze onderscheiding, uitgereikt door Buma Cultuur – en kreeg drie maal een IDMA voor Beste Record Label Promoter. 'Cruciaal is dat we van begin af aan vol ingezet hebben op digitale muziekdistributie. Er was geen remmende voorsprong door een historie met "oude" dragers als vinyl en cd's.' Was downloaden aanvankelijk de manier om muziek digitaal aan te schaffen, steeds meer mensen ontdekken de mogelijkheden van streaming. 'Dit jaar leveren streams voor het eerst meer inkomsten op dan downloads. Die ontwikkeling zet zich versterkt voort.'

Niet consequent

Sommige artiesten klagen over de lage vergoeding voor gestreamde muziek. 'Dan hebben zij waarschijnlijk een verkeerde deal met hun maatschappij,' stelt Piron. 'Portals als Spotify en Apple Music dragen een fors deel van wat zij ontvangen af aan de contenteigenaar. Ook

via YouTube wordt veel muziek bekeken. De afdrachten liggen daarbij echter veel lager dan bij de grote streamingportals. Artiesten die muziek hiervan verwijderen uit onvrede moeten consequent zijn en hun content ook van YouTube halen. Maar dat doen ze niet.' Door de opkomst van streamen wordt volgens Piron de illegale verspreiding van muziek sterk teruggedrongen. 'Streamen is relatief goedkoop en enorm gebruiksvriendelijk; je kunt luisteren waar en wanneer je wilt. Waarom zou iemand dan nog illegaal kopiëren of downloaden?'

Ongekende mogelijkheden

Voor artiesten is streamen een uitkomst. 'In het vinyl- en cd-tijdperk moest je als maatschappij leuren bij de grote buitenlandse distributeurs. Een beperkt aantal mensen bepaalde welke artiesten werden ingekocht.' Hoe anders is het nu. 'Digitaal is al onze muziek wereldwijd

'Muziek wordt vaak ontdekt door jonge mensen.'

te zien en te beluisteren – 24 uur per dag. Dit biedt ongekende mogelijkheden.' Voorwaarde is wel dat muziek gevonden wordt in het enorme aanbod. 'Onze artiesten moeten zoveel mogelijk zichtbaar zijn. Daar zorgen we onder meer voor door promotie bij bekende dj's. Die hebben zowel *on stage* als *off stage* – door hun eigen radioshows – veel invloed.' Kanalen op YouTube en playlists op bijvoorbeeld Spotify worden steeds belangrijker. Daarvan beheert Armada er een aanzienlijk aantal, zowel met een brede selectie als voor specifieke dancegenres. 'Op die manier bereiken we met onze muziek een miljoenenpubliek.'

Onontgonnen markten

Door de digitale distributie is voor Armada nog letterlijk een wereld te winnen. 'Een aantal jaren geleden is de VS als speerpunt gekozen,' zegt Piron. 'Een enorm land waar we inmiddels

NIET TE KOOP

De performance van Armada valt op. Een aantal keren meldden zich potentiële kopers. Maar al werd een substantieel bedrag geboden, Armada is volgens Piron niet te koop. 'Integendeel: we staan juist open voor uitbreiding van onze activiteiten door kleine of grote overnames. Goede content en goede mensen zijn altijd welkom.'

goed de weg kennen. Freelance promotors brengen er onze muziek onder de aandacht.' Met succes; een substantieel deel van Armada's omzet komt uit de VS. Volgend target is Engeland, waar Armada onlangs met *Are You With Me* van Lost Frequencies een eerste nummer 1-hit noteerde. 'Ook deze activiteiten sturen we vanuit Amsterdam aan. Dat gaat prima in de huidige digitale wereld. Eigen kantoren zijn zeker een optie maar moeten wel iets toevoegen.'

In de verdere toekomst lonken voor dancemuziek nog onontgonnen markten als India en China. 'In dat laatste land zorgt de taal voor een drempel. Ook zijn auteursrechten er amper beschermd. Al treden onze dj's regelmatig in China op, we zijn vooralsnog terughoudend met het promoten van muziek. Maar dat het er ooit van gaat komen, staat vast.'

Voldoening

Armada stopt veel energie in het aantrekken van talentscouts. 'Muziek wordt vaak ontdekt door jonge mensen. Die volgen trends en vinden nieuwe artiesten met potentie voor ons.' De basis voor Pirons muzikale ondernemerschap is ook op jonge leeftijd gelegd. 'Al op m'n achtste werd ik getriggerd door elektronische muziek. Met platen en tapedecks maakte ik mijn eigen mixen.' De passie die toen ontkiemde, werd alleen maar sterker. 'Ik prijs me gelukkig dat ik van mijn hobby mijn beroep heb kunnen maken. Natuurlijk geeft het daarbij extra voldoening als je inspanningen ertoe doen. Ik krijg nog steeds een kick als ik onze muziek ergens hoor.' ■



Expertmeeting van het Herbestemmingsteam in een voormalige Utrechtse gevangenis.

Herbestemming kan leegstand terugdringen

Vrije geesten gevraagd



Met het huidige opnametempo kost het veertig jaar om alle beschikbare kantoorruimte te vullen. Grootschalige herontwikkeling is onontkoombaar. Volgens Gerben van Dijk is voor vrijwel elk leegstaand gebouw een nieuwe bestemming mogelijk. 'Om die te vinden, is een vrije geest vereist.'

TEKST [HANS HAJÉE](#) FOTOGRAFIE [JUDITH QUAX](#)

Gerben van Dijk was betrokken bij het netwerk Vernieuwing Bouw en publiceert regelmatig over ontwikkelingen in de vastgoed- en bouwsector. Sinds 1 september is hij directeur van het Vastgoedjournaal Netwerk Platform. Verder is Van Dijk voorzitter van het

Herbestemmingsteam (zie kader). 'Dat treedt gevraagd en ongevraagd op als aanjager van herbestemming.'

Veertig jaar

Het ontstaan van de grote leegstand is een gedeelde verantwoordelijkheid.

'Beleggers zagen vastgoed als een investering met zeker rendement. Geld was ruim voorhanden en werd grif gestoken in alsmar meer stenen. Gebruikers hadden een sterke voorkeur voor nieuwbouw. Voordat het huurcontract afliep, wilde de ontwikkelaar graag alweer in gesprek over een volgend nieuw pand. En voor gemeenten waren de inkomsten uit grondgift bijzonder welkom.'

Op dit moment staat zo'n negen miljoen m² kantoorruimte leeg. 'Met het huidige opnametempo is veertig jaar nodig om dit overschot weg te werken. Een aantal structurele ontwikkelingen verergert het leegstandsprobleem. Door de verregaande automatisering zijn er steeds minder kantoorbanen. Verder daalt de ruimtebehoefte door de sterke groei van

flexibel werken.' Die zorgt ook voor een verschuiving. 'Kijk naar de opkomst van flexibele kantoorconcepten als HNK, Spaces en Tribes. Of naar Van der Valk waar de parkeerplaatsen vol staan. Hier wordt volop gewerkt en vergaderd.'

Schoorvoetend

Het heeft lang geduurd, maar behalve op absolute toplocaties als de Zuidas is de nieuwbouw vrijwel tot stilstand gekomen. Van Dijk: 'Steeds meer bedrijven kiezen expliciet voor een bestaand pand. Niet verwonderlijk; je kunt het vanuit maatschappelijk oogpunt amper nog maken om een nieuw gebouw te betrekken terwijl zoveel kantoren leegstaan. Vroeger was de eerste paal reden voor een groot feest. Nu wordt – soms haast schoorvoetend – achteraf gemeld dat de bouw is gestart.'

Al geeft deze ontwikkeling hoop, het is bij lange niet voldoende om alle gebouwen te vullen. Om de leegstand substantieel terug te dringen, is grootschalige herbestemming onontkoombaar. 'Uit recent onderzoek van Deloitte blijkt dat een derde van de leegstaande kantoren voor herontwikkeling in aanmerking komt. Dat lijkt misschien weinig, maar bedenk dat herbestemming een relatief nieuw vakgebied is. We leren nog volop en er komen steeds meer best practices bij.'

Laaghangend fruit

Bij herontwikkeling spelen volgens Van Dijk twee partijen een cruciale rol. 'Allereerst de overheid; die moet zoveel mogelijk drempels wegnemen. Maar de ultieme sleutel ligt bij de eigenaar. Het kan zijn dat die ondanks langdurige leegstand tegen beter weten in blijft hopen op een nieuwe huurder. Als de financiële mogelijkheden ontbreken, houdt uiteraard alles op.' Want herontwikkeling heeft vrijwel altijd financiële consequenties. 'Er moet worden afgeboekt en geïnvesteerd om een nieuwe functie mogelijk te maken. Kan en wil een eigenaar dat, dan lenen veel gebouwen zich zeker voor ander gebruik. Denk aan studenten-huisvesting of onderwijs. Hogeschool Rotterdam betrok het voormalige hoofdkantoor van Eneco. Een prima locatie, midden in de stad. In Diemen zijn vijf kantoren getransformeerd tot appartementen voor studenten. Maar eigenaren

moeten niet te lang wachten. Het laaghangend fruit raakt een keer op.'

Perverse prikkel

Eén van de oorzaken voor de leegstand is de onderlinge concurrentie tussen gemeenten bij het binnenhalen van bedrijven. 'Nu de economie aantrekt, moeten we oppassen dat dit niet opnieuw gebeurt. Als een potentiële nieuwe vestiger zich aandient, zijn in elke gemeente leegstaande panden te vinden die aan diens eisen voldoen. Maar wat als het bedrijf toch de voorkeur geeft aan een stuk grond langs de snelweg voor een nieuw kantoor? Kom je daar als gemeente aan tegemoet dan blijft het ondanks alle mooie woorden dweilen met de kraan open.' Een dilemma voor de gemeenteraad. 'De ene wethouder wordt geprezen omdat de grondexploitatie eindelijk weer opbrengst genereert, zijn collega-bestuurder krijgt kritiek omdat de leegstand hoog blijft. Of andersom.' Een regierol van provincies kan onderlinge concurrentie tussen gemeenten voorkomen. 'De provincie Utrecht nam deze handschoen op en schrapte bijna alle kantoorplannen. Het leverde veel weerstand van gemeenten op. Maar zo'n sturing is onontkoombaar. Een gemeente is niet alleen marktmeester maar ook marktpartij. Ondanks alle goede intenties is deze combinatie niet wenselijk. De perverse prikkel moet eruit.'

Old boys

Sommige voorheen toonaangevende partijen – beleggers, financiers, ontwikkelaars – bestaan simpelweg niet meer. 'Veel *old boys* zijn verdwenen,' beaamt Van Dijk. 'Hierdoor ontstaat ruimte voor

een jonge generatie. Dat is ook nodig. Gezien de aard en omvang van de problematiek is behoefte aan nieuwe ideeën en initiatieven. Voor vrijwel elk leegstaand gebouw is een nieuwe bestemming mogelijk. Maar het vereist creativiteit en een vrije geest om die te vinden. Je moet buiten de gebaande paden denken en openstaan voor alternatieven die niet voor de hand liggen.' Overigens: herbestemming kan ook sloop betekenen. 'In sommige gebieden is gewoon te weinig programma om alles te vullen. Als grondstoffenbank kan een gebouw dan wellicht toch nog iets betekenen.'

Tuinieren

Het overschot van gebouwen vergt veel van de sector en de mensen die er werken. 'Zij zullen zich een andere rol eigen moeten maken. Die vergelijk ik vaak met tuinieren. Een tuin verandert mee met de seizoenen en de levensfase van bewoners. En moet dus continu worden aangepast aan de gewijzigde omstandigheden. Zo'n benadering vergt een mindset waarbij de gebruiker centraal staat.' Taak van het onderwijs is, de benodigde specialisten op te leiden. 'Al besteden steeds meer opleidingen aandacht aan herbestemming, de nadruk ligt in veel gevallen nog altijd op nieuwbouw. Van honderden studenten aan de TU Delft studeert maar een paar handen vol mensen af op herontwikkeling. Gezien de toekomstige opgave zou dit andersom moeten zijn.' ■

AANJAGER

Het Herbestemmingsteam dat Gerben van Dijk voorzigt, bestaat uit acht professionals met uiteenlopende achtergronden. Bij de introductie formuleerde het team als leidraad een aantal prikkelende stellingen. Zoals slopen schept ruimte en verbouwen, niet bouwen. 'Het H-team fungeert als aanjager, neemt deel aan het debat en brengt partijen met elkaar in contact. Bijvoorbeeld tijdens een expertmeeting in een voormalige Utrechtse gevangenis. Hier gingen zeventig mensen uit de vastgoedketen in gesprek over een effectieve verkoopstrategie bij lastige herbestemming. Bij een volgende bijeenkomst staat de praktijk van herbestemming en transformatie centraal.'

Meer informatie op www.herbestemmingsteam.nl.

Vakgebied strategisch bepalend voor organisaties

Facility manager moet blik naar buiten richten



Het speelveld van de facility manager is enorm in beweging. Van doelstellingen voor kostenbesparing tot het verhogen van medewerkerstevredenheid, van robotisering tot hostmanship. Steeds vaker is de facility manager volwaardig sparringpartner in de boardroom. Drie kenners van het vakgebied duiden de ontwikkelingen, nu en straks.

TEKST PAUL DE GRAM



Roel Masselink

Verenigingsmanager FMN

‘De samenleving verandert almaar sneller. Bedrijven moeten daarin meegaan. Facility management kan het verschil

‘Technologie en data zijn de game changers van vandaag.’

maken. Het is meer dan een kostenpost op de begroting, maar dan moet de blik wel naar buiten worden gericht. Ontwikkelingen die wij daar aantreffen, moeten we naar binnen halen, vertalen en waar nodig implementeren. Van een vakgebied dat traditioneel nogal volgend is op de corebusiness wordt facility management in toenemende mate strategisch bepalend voor een bedrijf. Het draagt bij aan werknemerstevredenheid, arbeidsproductiviteit, klantbeleving en – tevredenheid. Waardecreatie dus. Technologie en data zijn de *game changers* van vandaag. Technieken die vijf jaar geleden nog niet bestonden, creëren nu nieuwe kansen voor groei. Vooral het inzetten van mobiel internet is op het ogenblik belangrijk voor het facility management. Grondstoffen en natuurlijke

hulpbronnen worden schaarser. Bedrijven moeten hun verantwoordelijkheid nemen en daar anders mee omgaan. Dat vergt een omslag in het denken, maar biedt ook nieuwe kansen. Facility management kan verder een belangrijke bijdrage leveren aan een nieuwe, circulaire en inclusieve economie. Beter energiemangement geeft een bedrijf niet alleen een groener imago, het kan ook helpen met kostenbesparing. De facility manager moet in de transitie naar een duurzamere economie een centrale rol krijgen. Het circulaire (en inclusieve) denken zal een belangrijke impuls geven aan de vernieuwing van het vakgebied. De economische crisis heeft duidelijk gemaakt dat we op een andere manier met de ontwikkeling en beheer van ons vastgoed dienen om te gaan. Moeten we nog meer gebouwen bouwen als een groot deel al leegstaat? Welke invloed heeft een andere manier van werken op de inrichting en beheer van gebouwen? Op dit soort vragen met immense invloed op de omgeving en de financiële positie van organisaties zal facility management – vanuit de focus op de eindgebruiker – antwoorden moeten formuleren.’

Yvonne Nieland

Hoofd hotel service GGz Centraal

‘Wij behandelen bij GGz Centraal mensen met psychische problemen. In de zorgsector kampen we met krimp, de afbouw van bedden. Dat betekent dat je slimmer moet organiseren met meer creativiteit. Aanbesteden via prestatie-inkoop is daartoe een goed middel. Het fenomeen was in onze branche nieuw. Wij hebben de hele keten van eten en drinken

bij één leverancier ondergebracht. Met alle denkbare componenten, zoals boodschappen, logistiek, transport, software en koelsysteem. In de aanbestedingsfase hebben we tegen aanbieders gezegd: zie hier het pakket onderdelen en dit is het budget, waarvoor we alle eten en drinken voor alle cliënten op 100 afleverlocaties willen hebben. Offertes boven het budget bekijken we niet. Het heeft ons de best denkbare prijs-kwaliteitsverhouding opgeleverd. Je moet als opdrachtgever in dat proces open staan voor nieuwe wegen, gebruik maken van de creativiteit van de leverancier. Als je wilt hebben wat je had, dan krijg je wat je kreeg en ben je niets opgeschoten. Wij wilden innovatief zijn, met nieuwe concepten aan de slag. Je moet dan niet bang zijn dingen los te laten. In het verleden besteedden we alle onderdelen in de keten apart aan. Het totaal daarvan is suboptimaal. Met het in één keer aanbesteden van de hele maaltijdvoorziening is het totaal optimaal. Er is sprake van een mooie samenwerking met de leverancier die als winnaar uit de bus kwam. Die samenwerking is niet statisch. Ieder jaar voeren we onder andere een klanttevredenheidsonderzoek uit. Dat geeft steeds opnieuw input om aan vernieuwing te doen. Onze manier van aanbesteden via prestatie-inkoop is



‘Integrale dienstverlening heeft de toekomst.’

ook andere professionals in het facility management niet ontgaan. We hebben er zelfs de FMN Best Practice Award 2014 mee gewonnen. ‘Een complexe opdracht op een back-to-basic en tegelijk creatieve manier ingericht, waarbij de klant centraal staat’, vond de jury. Het vervult ons met trots.’

Thijs van der Spil

Senior adviseur bedrijfsvoering
Twynstra Gudde

‘Integrale dienstverlening heeft de toekomst. Afzonderlijk opererende zuilen zoals facility management, hrm, ICT en *corporate real estate* zijn in de huidige tijd niet langer houdbaar. Ze hebben allemaal exact dezelfde interne klant, hebben elkaar ontzettend nodig maar werken vaak toch volstrekt langs elkaar heen. Dat is niet langer acceptabel. Niet alleen vanuit het perspectief van de onnodig hoge kosten of complexiteit die dit oproept. Maar vooral omdat de business er zelf niet bij gebaat is. In de toekomst verwacht ik dan ook dat die manier van organiseren sterk gaat veranderen. Daarbij draait het voornamelijk om het wendbaar en schaalbaar maken van niet-kernactiviteiten. Je wilt ze af kunnen nemen wanneer je ze nodig hebt en er afscheid van nemen als je er geen gebruik meer van maakt. Door werkverhoudingen te flexibiliseren, door uit te besteden en door het gebruik van technologie en big data te verbeteren. Ook daar zie je echter dat de huidige structuren belemmerend



werken. Technologische mogelijkheden groeien immers exponentieel, terwijl organisaties zich slechts geleidelijk ontwikkelen. Die omslag maken, is voor facility management een van de grote uitdagingen voor de toekomst. Niet alleen voor facilitaire organisaties en andere ondersteunende disciplines maar ook voor aanbieders, adviesbureaus en het onderwijs. We doen vaak dingen op een bepaalde manier omdat ze toen zo bedacht werden het beste leken. Maar sindsdien is veel veranderd. Kijk eens naar bedrijven als Uber en Airbnb. Die zijn compleet anders georganiseerd. Hechten niet aan de traditionele keuze voor *operational excellence*, *customer intimacy* of *product leadership* want dat gaat niet meer op. Die combineren die strategieën creatief en zijn daar extreem succesvol mee. Facility management zal zichzelf opnieuw moeten uitvinden en dat zie je ook gebeuren. Het nieuwe werken, maatschappelijk verantwoord ondernemen en *hostmanship*, tot voor kort belangrijke trends, zijn inmiddels onderdeel van het facilitaire DNA. Als je daar nu nog aan moet beginnen dan red je het niet. Dan ben je kansloos.’ ■

‘Open staan voor nieuwe wegen.’

Er zijn slechts twee woorden nodig om Hotel Landgoed Ehzerwold te omschrijven: natuurlijk goed! Het hotel is prachtig gelegen op een historisch landgoed midden in de Gelderse Achterhoek. Bij ons staat persoonlijke aandacht voor de gast nog altijd voorop. Geniet van een welverdiende vakantie of breng uw zakelijke bijeenkomst door in een comfortabele omgeving waar groen, rust en ruimte regeren.



Hotel Landgoed Ehzerwold – natuurlijk goed in Vergaderen!

Landgoed Ehzerwold bestaat al meer dan 100 jaar, ooit begonnen als ziekenhuis en later als sanatorium voor tbc-patiënten. Er zijn nog vele unieke elementen te zien in het pand. Tegenwoordig is Landgoed Ehzerwold een aantrekkelijke locatie voor zakelijke bijeenkomsten, trainingen, workshops, bedrijfsfeesten of borrels. 18 multifunctionele zalen, 11 discussiekamers, een theaterzaal en 115 moderne tweepersoonskamers bevinden zich in de parktuin. Iedere gast geven we een warm onthaal. Het hotel beschikt over een restaurant met serre waar dagelijks naast het ontbijt een heerlijk dinerbuffet wordt gepresenteerd en een gezellige bar met lounge waar men ook een lunch kan nuttigen.

Iets te vieren?

Van een groot personeelsfeest of een jubileumfeest tot een afdelingsuitje of gezellige borrel. Hotel Landgoed Ehzerwold is een kleurrijke locatie voor alle feesten/gelegenheden die het vieren waard zijn. Of u nu kiest voor de gezellige Bailey met bruine bar, de prachtige Serre of de sfeervolle IJsselzaal, we kleden iedere festiviteit tot in de puntjes voor u aan met desgewenst muziek en entertainment.

Vergaderen in de natuur

Weelderige bossen, uitgestrekte weilanden en akkers. De natuurlijke omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding. Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis in een inspirerende ambiance. Of u nu met een collega of een relatie wilt overleggen of een bijeenkomst voor 200 personen wilt organiseren; het kan allemaal op ons landgoed. Er staan 18 moderne, functionele zalen, 11 discussiekamers en een theaterzaal tot uw beschikking, allen voorzien van veel daglicht en met uitzicht op onze parktuinen. Tevens bieden het grote terras, de parktuin of de bossen van het landgoed veel buiten mogelijkheden van een wandeling tot workshop Boogschieten of Graffiti. Er is altijd wel een leuke activiteit te verzinnen die past in uw programma. In de zalen zijn diverse vergaderopstellingen en combinaties van zalen mogelijk. Alle zalen zijn voorzien van airco, telefoon en wifi. Audiovisuele hulpmiddelen als een beamer, flip-over en scherm staan gebruiksklaar voor u in de zaal. ■

Hotel Landgoed Ehzerwold
www.ehzerwold.nl



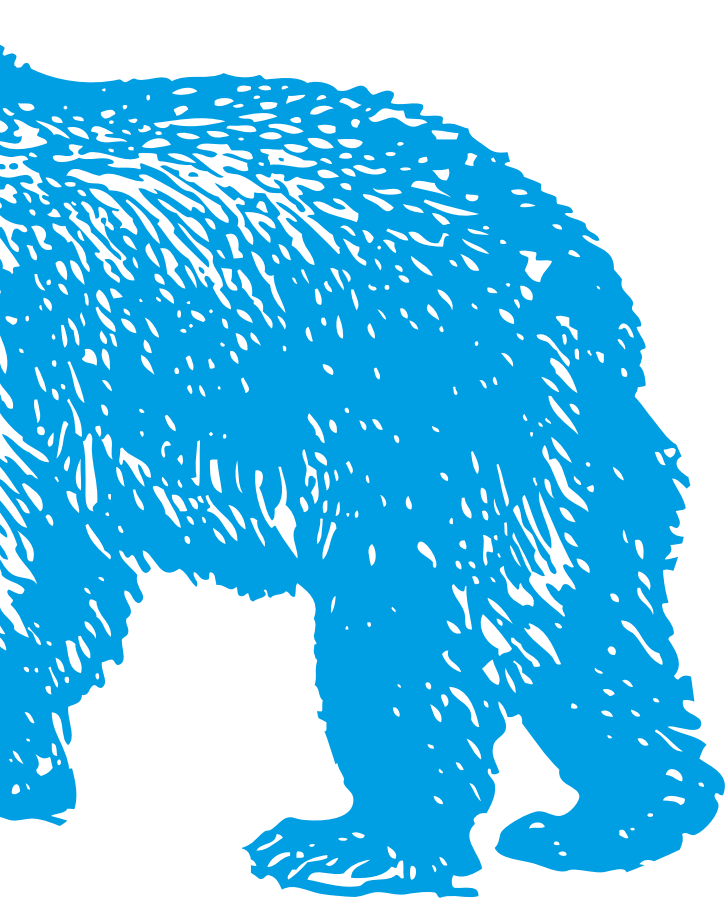
VERGADERAANBIEDING, 8-UURS

- Comfortabele vergaderzaal met onbeperkt koffie/thee/koekjes en kannen ijswater in de plenaire zaal (vergaderzaal aangepast aan het aantal personen).
- Gebruik van flip-over en stiften, schrijfmateriaal, beamer en scherm.
- Gratis wifi in het hele hotel.
- Uitgebreid lunchbuffet met o.a. een (warme) snack, soep en salades.

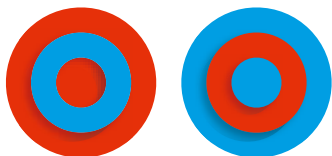
Prijs slechts : € 39,50 per persoon*

*Luxe variant voor slechts € 45,50 per persoon, inclusief koffieontvangst met Achterhoekse lekkernij, zoetigheden in de zaal, in de middag frisdrank en fruit in de zaal.

Beren op de weg?



Als je beren op de weg ziet, is dat hét moment om ons erbij te halen. Hongerig als we zijn, gaan we graag met jou op jacht naar nieuwe successen. Wat gegrom onderweg houdt ons alleen maar scherp!



2 in beweging
beresterk in PR en communicatie

2inbeweging.nl



Het team van De Merseberghen

De meerwaarde van Kantorenhuis De Merseberghen

Huisvesting anno nu

Kantorenhuis de Merseberghen biedt flexibele huisvesting in een veilige, vertrouwde omgeving. Of het nu gaat om ruimte die meebeweegt met de ontwikkeling van een bedrijf of een satellietkantoor waardoor medewerkers hun tijd optimaal kunnen benutten. Flexibele contracten zorgen voor maatwerk, een uitgebreid servicepakket neemt naar wens zaken uit handen.

Ruud Hartvelt is van origine accountant. 'Ik constateerde dat bedrijven er veel baat bij hebben als zij zich kunnen concentreren op hun core business. Daarom is het verstandig secundaire activiteiten zoveel mogelijk uit te besteden. Het faciliteren hiervan was een belangrijke drijfveer om in 1992 de Merseberghen te openen.'

Welkom

Het Kantorenhuis in Maarsbergen werd later substantieel uitgebreid en kenmerkt zich door een hoogwaardige uitstraling. De algemene ruimtes zijn royaal met onder meer een binnenplein, serre en buitenterras. 'Huurders voelen zich hier prettig, zijn echt thuis in dit gebouw,' weet Hartvelt.

'De medewerkers van het secretariaat en het lunchcafé spelen daarbij een belangrijke rol. Zij zijn ons gezicht en zorgen dat bewoners en bezoekers zich welkom voelen.'

Maximaal schaalbaar

De Merseberghen ligt in het hart van Nederland, te midden van een groene omgeving in Nationaal Park Utrechtse Heuvelrug en toch op maar een paar autominuten van de A12. De kantoorruimtes zijn maximaal schaalbaar. 'Losse werkplekken zijn vanaf een dagdeel te huur. Compleet ingerichte kantoorruimtes zijn beschikbaar vanaf 35 m² en bedrijven kunnen hier prima doorgroeien naar meerdere ruimtes. Op de bovenverdieping

HUURDERS AAN HET WOORD

'Ingetogen luxe, praktische functionaliteit'

'Ons bedrijf Axtron BV is als ontwikkeldienst en productiefaciliteit voor industriële elektronica in de Merseberghen een beetje een vreemde eend in de bijt. Dat verandert niets aan het feit dat wij er inmiddels al ruim twintig jaar naar volle tevredenheid zijn gehuisvest. Wat vooral aanspreekt, is de goed geslaagde balans tussen de ingetogen luxe uitstraling van het geheel tegenover de praktische functionaliteit van de kantoorvoorzieningen. Kortom, een uitstekende plek om te werken en cliënten te ontvangen. In een van de spreekkamers of – voor een meer informele bespreking – in de serre met open haard.'

'Grote flexibiliteit'

Almond Techniek is een technische handelsonderneming, gespecialiseerd in lasapparaten voor kunststoffen en luchtverhitters met 'Proces Heat' voor industriële toepassingen. 'Na vijftien jaar in verschillende gehuurde panden zitten we nu al meer dan tien jaar in de Merseberghen. Groot voordeel is de flexibiliteit binnen hetzelfde gebouw. De permanent bemande receptie ondersteunt bij telefoonbeantwoording en postverwerking. Ook is dit een uitkomst op dagen dat er geen eigen bezetting is. De spreekkamers, serre, lunchcafé en binnentuin zijn heerlijke plekken voor een bespreking met klanten.'

'Receptie als centraal aanspreekpunt'

6X International is totaalleverancier van glasvezelproducten met bijna 25 jaar ervaring. Het bedrijf heeft klanten in de Benelux: (grote) aannemers, datacentra, installateurs, ICT system integrators, telecomoperators, ziekenhuizen en industriële opdrachtgevers. Alle materialen op voorraad worden binnen 24 uur geleverd. 'Sinds enige jaren zijn wij als uitbreiding van ons bedrijf gevestigd in de Merseberghen. Eén van de voordelen van deze locatie is dat er een receptie aanwezig is die buiten het aannemen van de telefoon en het ontvangen van bezoek het centrale aanspreekpunt is. Ook van het lunchaanbod maken wij graag gebruik.'

'Betrouwbare thuisbasis'

Sinds 1999 maakt Kwinta Essentia gebruik van de diensten van de Merseberghen. 'Als advies- en projectmanagementbureau werken wij veel bij klanten op locatie. Een vaste en betrouwbare thuisbasis is echter onontbeerlijk voor een goede en professionele dienstverlening. Deze thuisbasis hebben wij – nog altijd naar volle tevredenheid – gevonden in de Merseberghen. Veel diensten zijn op afroep beschikbaar. Hierbij worden kwaliteit en professionaliteit gepaard aan een zeer grote mate van flexibiliteit en vriendelijkheid. De combinatie van functionele, fraaie accommodatie en de centrale ligging maken de Merseberghen tot een ideaal Kantorenhuis. Huurders ervaren er al snel het gevoel van een "warm bad".'



is zelfs plek voor vijftien tot twintig medewerkers.'

Onverminderd actueel

Van begin af aan sluit De Merseberghen naadloos aan op de tijdgeest. 'Wij waren een van de eerste locaties waar bedrijven kleinschalige kantoorruimte konden huren. Hoogwaardige faciliteiten en een brede dienstverlening staan daarbij garant voor optimale ontzorging.'

Nu, bijna 25 jaar later is de propositie van het Kantorenhuis onverminderd actueel. 'Enerzijds omdat organisaties steeds efficiënter omgaan met hun beschikbare middelen. Huurders nemen alleen ruimte af die zij echt nodig hebben. Alle overige faciliteiten en diensten – vergaderruimte, catering, secretariële ondersteuning – zijn aanwezig maar worden alleen afgerekend als ze werkelijk worden ingezet. Ook in de contractduur komt deze flexibiliteit terug.'

Duurzame huisvesting

Uit oogpunt van duurzaamheid kan huur van kantoorruimte in de Merseberghen eveneens een verstandig besluit zijn. 'Elke dag opnieuw stappen honderdduizenden mensen in de auto voor een lange, vaak filerijke rit van en naar kantoor. Verloren tijd,

terwijl het milieu nodeloos wordt belast. Veel mensen die in Utrecht en de periferie werken, passeren op de A12 de afslag naar de Merseberghen. Daar komt bij dat Maarsbergen en de omliggende plaatsen een aantrekkelijke woonomgeving zijn voor mensen die vaak elders werken. Genoeg redenen dus voor organisaties om hier een nevenvestiging te openen, dicht bij de woonplek van hun medewerkers. Die hoeven daardoor alleen nog naar het hoofdkantoor als het echt nodig is. Dat scheelt veel tijd en geld. Ook neemt de productiviteit toe. En omdat reistijd vervangen wordt door meer vrije tijd zal de medewerkerstevredenheid stijgen. Een satellietkantoor op deze strategische plek heeft dus alleen maar voordelen.' ■

Kantorenhuis de Merseberghen
Ambachtsweg 4-C
3953 BZ Maarsbergen
T 0343-437373
jmehartvelt@demerseberghen.nl
www.kantorenhuisdemerseberghen.nl
www.eigenkantoor.nl

ELKE MAANDAGMIDDAG OPEN HUIS

Betrokken zaken doen vereist anders werkend geld

Hoe verander je de dominante rol die geld en de werking van het huidige geldsysteem spelen in de transitie naar een betrokken samenleving? Die vraag staat centraal bij United Economy (UE), een snel groeiend landelijk netwerk van duurzame, betrokken koplopers, mkb'ers en zelfstandige professionals met een groeiende partnerbasis in Utrecht. Waar geldmarkten feitelijk de dienst uitmaken en alles afkomen via rentebetalingen die verdwijnen naar speculatieve markten is geld bij UE dienstbaar aan de gemeenschap. Hoe werkt dat?

TEKST **MARIJE VAN ZOMEREN EN MAURICE HENGELVELD**
CARTOON **MARGREET DE HEER**

United Economy: Uniteds blijven circuleren en de deelnemers versterken elkaar



Binnen het netwerk worden transacties afgerekend in 'Uniteds', een onderling betaalmiddel dat wordt gebruikt naast de euro. Tegenprestatie als deelnemend bedrijf is dat je aan anderen in het netwerk jouw product of dienst zult leveren. Zo vormen de producten en diensten van deze bedrijven samen de 'dekking' van de Uniteds. Op deze wijze is het heel goed mogelijk om lokale, duurzame en maatschappelijke keuzes te belonen, een principe dat goed aansluit bij De Slinger Utrecht. Dit is het ondernemende netwerk met hart en ambitie voor de stad dat inspireert, verbindt, onderzoekt en initieert. Ook kleinere bedrijven, zelfstandigen en maatschappelijke instellingen kunnen meedoen. Zij verdienen eerst Uniteds om deze daarna weer ergens te besteden.

Geld dat werkt

Heidi Leenaarts is initiatiefneemster van United Economy. Zij was ook de organisator van het drukbezochte congres 'Geld dat werkt' afgelopen juni in Utrecht, in samenwerking met onder andere Herman Wijffels, de Utrechtse

Social Trade Organisation en het Sustainable Finance Lab. Leenaarts: 'Steeds meer mensen kijken uit naar een anders werkende economie. Een economie waarin voor mensen en bedrijven de ruimte is om zich optimaal te ontwikkelen. Een economie ook waarin het creëren van echte waarde centraal staat. Het realiseren van zo'n economie vraagt óók om het anders organiseren van geld. Het is daarom van groot belang samen ervaring op te doen met nieuwe vormen van wederkerigheid.'

Schaarse euro's

Een voorbeeld uit de praktijk: WakaWaka – producent van zonne-energie lampjes – wil duurzaam kantoormeubilair aanschaffen maar heeft nog geen toereikend budget. Eosta, een duurzame fruitleverancier, wil tegen betaling in Uniteds WakaWaka's aanschaffen. Zo wordt het budget van WakaWaka verhoogd met Uniteds die zij besteden bij Rohde & Grahl die het meubilair levert. Via Koffiebranderij Peeze en ICT-dienstverlener Diabolo komen de Uniteds uiteindelijk weer bij Eosta terecht. Zo

heeft niemand schaarse euro's hoeven uitgeven en heeft toch iedereen gekregen wat hij wil.

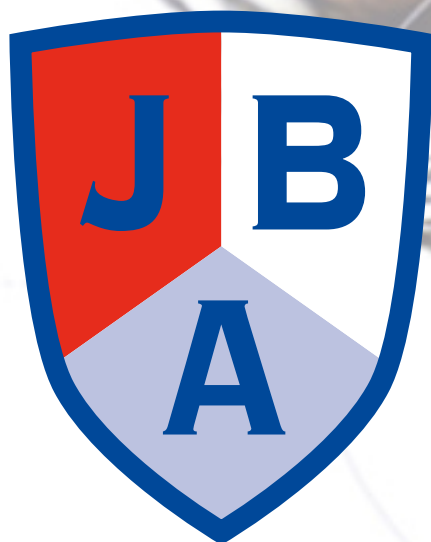
Zuiver ruilmiddel

Binnen UE vormen de deelnemende bedrijven middels hun producten en diensten zelf de dekking voor de United en hoeven ze elkaar geen rente in rekening te brengen. De United is daarmee een zuiver ruilmiddel. Ook wanneer het netwerk groeit (erg belangrijk om spontane transacties zo goed mogelijk te faciliteren) blijft de hoeveelheid van dit ruilmiddel altijd afgestemd op de bedrijvigheid die er in het netwerk is. Het 'geld' is niet schaars en er ontstaat geen groei dwang. Bovendien zijn Uniteds renteloos voor eenieder beschikbaar. In samenhang daarmee kan geen speculatie ontstaan. Kortom: kansen genoeg voor uw bedrijf! ■

Wilt u deelnemen of meer informatie?

Neem contact op met Heidi Leenaarts via h.leenaarts@unitedbypassion.com of kijk op www.unitedeconomy.nl.

UW VEILIGHEID ONZE ZORG



SECURITY

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

1000 m² INSPIRATIE



VLOEREN & RAAMBEEKLEDING

Bezoek onze showroom aan de
Ambachtsweg 1 te Nieuwegein voor
een verhelderende nieuwe kijk op
woning- en projectstoffering.

**De voordelen van
Vocking Interieur:**

- grootse keuze
- duidelijk advies
- vakkundige stoffeers
- uitsluitend A-merken
- CBW erkend

VAKMANSCHAP,
DAT ZIE JE!

VLOEREN EN VLOERBEDEKKING

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

In onze harde vloerenhoek showen wij een uitgebreide
en stijlvolle collectie moderne en rustieke, "woodlook"
vloeren. Hout, laminaat en PVC van o.a. de merken Meister,
TFD, Quickstep, Mflor, BerryFloor, Hollandsche vloeren.

RAAMBEEKLEDING

In het binnenzonweringeiland met daarin de merken
Luxaflex®, BeCe, NL-Label, Velux en Jasno Shutters laten
wij de diverse stijlen en mogelijkheden demonstratie-
klaar zien.

Grootse gordijnencorner met ruim 200 showgordijnen
en honderden stalen van de merken Eijffinger, JAB, Kobé,
Artelux, Vriesco, dePloeg, Kendix en Toppoint.



PVC-vloeren	Laminaat	Houten-vloeren
Marmoleum	Vinyl	Tapijt
Karpetten	Behang	Matten
Shutters	Gordijnen	Binnenzonwering
	Vitrage	Horren



Dinsdag t/m vrijdag 09:00-17:00 uur zaterdag 10:00-17:00 uur koopavond vrijdag 18:00-21:00 uur maandag gesloten
Ambachtsweg 1 3433 PR Nieuwegein T. 030 6054216 www.vockinginterieur.nl Gratis parkeren



Lean & Duurzaam



vandenpol.com

Politieke knoop tussen PvdA en VVD verstikt ondernemers

Het is van aanvang aan al een vreemd kabinet. Twee tegenpolen die vanwege de uitslag van de verkiezingen tot elkaar veroordeeld zijn; dan is het moeilijk de eigen achterban tevreden te stellen. Des te meer lof verdient de minister-president die in de zware jaren van crisis een stabiel kabinet heeft weten te bouwen dat met een mix van bezuinigingen en sociaal beleid voor de laagst verdienenden ons land heeft behoed voor Griekse taferelen.

Dat neemt niet weg dat de hybride samenstelling van het kabinet tot maatregelen voor ondernemers leidt waarbij intentie en inhoud nogal eens fors uit elkaar lopen. Jarenlang is er vanuit ondernemers geschreeuwd om flexibilisering van de arbeidsmarkt door versoepeling van het ontslagrecht. De VVD heeft er zwaar op ingezet. Ogen-schijnlijk lijkt de VVD in haar wensen door de PvdA te zijn tegemoetgekomen. Maar als je naar de uitwerking van de wet kijkt, is de ondernemer van de regen in de drup gekomen. Met als resultaat dat de oude praktijk van hoge ontslagvergoedingen op basis van de 'kantonrechttersformule' nog steeds in veel gevallen het uitgangspunt is om een ontslag snel en effectief met een werknemer te regelen.

Zo ook met de meest recente voornemens van het kabinet om de vermogensrendementsheffing van box 3 te 'verzachten'. De huidige praktijk van een heffing van 30% inkomstenbelasting op basis van een vast wettelijk verondersteld rendement van 4%, pakt met de lage spaarrente van nu zo dramatisch uit dat er zelfs procedures zijn aangespannen omdat deze heffing in



Mr Olav Rosenberg
Directeur Rosenberg Consult BV
en Merwede Administraties BV

strijd zou zijn met het Europees verdrag voor de Rechten van de Mens. Immers, bij een spaarrente van 1% is er sprake van een heffing van 120% inkomstenbelasting!

Daar moest wat aan gebeuren. Het voorstel dat er nu ligt, is echter in de uitwerking veel meer een PvdA-product dan een VVD-voorstel. Per 1 januari 2017 wordt uw vermogen in twee delen gesplitst, de zogenaamde rendementsklassen. Het wettelijk rendement voor het spaardeel bedraagt 1,63%. Voor het beleggingsdeel geldt een vast rendement van 5,5%. De heffing van 30% inkomstenbelasting over dit wettelijk rendement blijft hetzelfde. Een mix van beide rendementen wordt aangenomen en voor u bepaald! Er zijn

vanaf 2017 drie schijven. De eerste schijf loopt tot € 100.000, de tweede tot € 1 miljoen en de derde vanaf € 1 miljoen. De vermogensmix verschilt per schijf. In de eerste schijf is deze 2/3 spaardeel en 1/3 beleggingsdeel. In de tweede schijf is dat 21% respectievelijk 79% en in de derde schijf wordt verondersteld dat het vermogen uitsluitend wordt belegd. Daartegenover staat dat het heffingsvrij vermogen € 25.000 wordt. Het rendement per schijf wordt dan voor de eerste schijf 2,9%, voor de tweede schijf 4,7% en voor de derde schijf 5,5%.

Kortom, de kleine spaarder gaat er iets op vooruit maar de mkb-ondernemer die aan het eind van zijn carrière heeft gespaard om zijn vaak slechte pensioenopbouw te compenseren, wordt onevenredig zwaar belast. Hij gaat over zijn vermogen vanaf 1 miljoen euro omhoog van een inkomstenbelastingheffing van 1,2% naar 1,65%. Zeker als je het zorgvuldig gespaarde vermogen veilig wilt beleggen, is een vast rendement van 5,5% een utopie. Het gevolg zal voor veel grotere spaarders zijn dat zij nog meer dan thans hun gehele opbrengst op het vermogen naar de fiscus kunnen brengen. Een nivelleringsfeestje...

Een ondernemer lijkt beter af door zijn vermogen in zijn BV te laten zitten. Over het vermogen van je BV betaal je immers geen box 3-heffing. Die beslissing is echter wel maatwerk. Raadpleeg daarom altijd uw fiscale adviseur bij deze keus. Alhoewel de voorgestelde kabinetsmaatregelen inzake de box 3-heffing zeker nog niet definitief zijn, is het belangrijk deze ontwikkelingen in 2016 goed in de gaten te houden. ■

Het sportieve aspect is onlosmakelijk verbonden met de maatschappelijke activiteiten van FC Utrecht. 'Onze rol in de samenleving maakt de club tot wat hij is.' Om de impact op de omgeving verder te vergroten, zijn twee speerpunten geformuleerd: het bevorderen van een gezonde levensstijl bij de jeugd en eenzaamheid onder oudere mensen terugdringen. Door daar vol op in te zetten, wil de club verschil maken.



FC Utrecht focust bij maatschappelijke inspanningen

Met het hart en met het hoofd

'De maatschappelijke rol is onderdeel van het DNA van FC Utrecht,' zegt Head of Sales Arnaud Miltenburg. 'Dat uit zich onder meer in voorzieningen als de Charity Box waar ernstig zieke mensen een wedstrijd kunnen bijwonen. Ook zijn er een blindentribune en een tribune voor rolstoelers. Onder meer door coachingworkshops voor amateurclubs in de provincie dragen we ook een steentje bij aan de sportieve ontwikkeling.'

Hechte band

De maatschappelijke impact van FC Utrecht komt eveneens tot uitdrukking in de onderlinge verbondenheid tussen supporters. 'Zij hebben een hechte band met de club en daardoor met elkaar. Veelzeggend voorbeeld: een supporter kon door zwaarlijvigheid niet meer uit bed komen en leefde in een vervuild huis. Na een melding hierover door de wijkagent

trommelde Supporters Coördinator Robert Junier tien supporters op die de hele woning hebben opgeknapt. Het bedrijf van een businessclublid heeft het huis ongediertevrij gemaakt.' Zo'n spontane actie ontstaat omdat de club verbindt. 'Supporters willen dat het iedereen die om FC Utrecht geeft, goed gaat.'

Dwarsverbanden

Het voorbeeld maakt duidelijk hoe betrokken mensen zijn bij de club. 'Dat koesteren we en is wederzijds; daarom willen we wat teruggeven aan onze omgeving,' zegt Niek Amelink, Maatschappelijk Coördinator van FC Utrecht. Eerder waren de maatschappelijke activiteiten ondergebracht in een afzonderlijke stichting FC4U. 'Nu zijn die volledig geïntegreerd in de organisatie. De maatschappelijke inspanningen zijn onderdeel van de meerjarenstrategie van de club. Daarbij werken we nauw

samen met de collega's van supporterszaken. Als het gaat om maatschappelijke activiteiten zijn er immers veel dwarsverbanden.'

Onzichtbaar probleem

FC Utrecht legt bij haar maatschappelijke inspanningen sinds kort de nadruk op twee thema's. 'Eén daarvan is het bevorderen van een gezonde leefstijl bij kinderen, zowel fysiek als mentaal. Denk aan zaken als obesitas en pesten. Tweede onderwerp is het terugdringen van eenzaamheid onder ouderen. In deze regio zijn maar liefst 100.000 oudere mensen eenzaam. Een voor velen onzichtbaar probleem. In en buiten het stadion gaan wij hier aandacht voor vragen.'

Ambassadeurs

Gericht op de twee speerpunten staat een aantal activiteiten op stapel. 'Volgend jaar

start een traject op basisscholen waarbij we in combinatie met schoolvoetbal het belang van een gezonde levensstijl benadrukken. Met een tiental gemeenten lopen hierover gesprekken.' Bedoeling is dat een aantal keer per jaar acties plaatsvinden die gericht zijn op jongeren. Miltenburg: 'Dan wordt hier niet getraind en sluiten de kantoren. In plaats daarvan gaan spelers en medewerkers de provincie in. Daarbij zoeken we aansluiting met hun woonplaats zodat ze echt als ambassadeurs worden gezien. De exacte invulling wordt nader bepaald, in overleg met scholen en gemeentes. De komende jaren willen we via 500 basisscholen kinderen in de hele provincie bereiken.'

Krachtig rolmodel

Bij campagnes gericht op jongeren beschikt FC Utrecht over een sterke troef. 'De impact van spelers als rolmodel is enorm,' weet Amelink. 'Dat bleek eens te meer op een basisschool waar in de ene klas de leraar vertelde hoe belangrijk het is om voldoende water te drinken. In een andere klas brachten twee FC Utrecht-spelers diezelfde boodschap over. Die kwam veel sterker aan. Ruim zestig procent van de kinderen uit deze klas ging structureel meer water drinken.'

Drempels wegnemen

Tweede speerpunt bij de maatschappelijke activiteiten van FC Utrecht is eenzaamheid onder ouderen. 'Bezoek aan een wedstrijd is een mooie manier om dit te doorbreken, anderen te ontmoeten en er even helemaal uit te zijn. Mogelijke drempels voor een

STOPPEN MET ROKEN

Roken past in geen geval in een gezonde levensstijl. 'In het kader van Stopober hebben wij samen met hoofdsponsor Zorg van de Zaak supporters uitgedaagd om 28 dagen lang sigaretten of ander rookwaar te laten liggen,' zegt Miltenburg. 'Het FC Utrecht Stopteam met oud-voetballers, medewerkers en supporters gaf het goede voorbeeld.' Wanneer het niet lukt om te stoppen, start een programma van Zorg van de Zaak. 'Aan de hand van een persoonlijk plan en met behulp van speciaal opgeleide bedrijfsartsen is het doel van de deelnemers dat zij op 1 september 2016 duurzaam zijn gestopt.' Ook bedrijven kunnen met hun personeel deelnemen. Meer informatie via www.zorgvandezaak.nl/stoppenmetroken.

stadionbezoek nemen wij weg. Mensen worden gehaald en gebracht. In een speciaal ouderenvak voelen zij zich veilig en op hun gemak.' Voor ouderen waarbij de gezondheid stadionbezoek niet toelaat, wordt gezocht naar een alternatief. 'Bekeken wordt of we samen met connectiviteitspartner Tele2 en FOX Sports de wedstrijden live kunnen laten zien in een aantal verzorgingstehuizen.' Ook nog actieve ouderen verliest de club niet uit het oog. 'Wekelijks trainen 30 OldStars op sportcomplex Zoudenbalch *walking football*. Een voetbalvariant waar alleen gelopen mag worden. Het gezellig samenzijn in combinatie met bewegen zijn de belangrijkste doelstellingen. Een aantal van deze ouderen mocht onlangs een voorwedstrijd spelen bij een duel van de FC in de Galgenwaard. Een onvergetelijke ervaring.'

Versterkende partners

De focus op twee maatschappelijke onderwerpen is een wezenlijk verschil met vroeger. 'We hadden de neiging om tegen heel veel initiatieven "ja" te zeggen waardoor de aandacht versnipperde,' aldus Miltenburg.

'Daarom is nu gekozen voor twee thema's waar we vol voor gaan. Consequentie is wel dat verzoeken die daar niet bij passen worden afgewezen.'

Bij haar maatschappelijke inspanningen zoekt FC Utrecht naar versterkende partners. 'Onze kracht is de emotie, het bereik van de club met de spelers en het stadion als belangrijke dragers. Maar we zijn geen evenementenorganisator of trainingsbureau. Daarom gaan wij bij maatschappelijke initiatieven graag samenwerking aan met andere partijen. Door krachten te bundelen, wordt nog meer resultaat bereikt.'

Naadloos

De maatschappelijke activiteiten van FC Utrecht raken ook haar sponsors en andere stakeholders. 'Terecht verwachten steeds meer organisaties dat wij als BVO op een betrokken en professionele manier invulling geven aan onze maatschappelijke rol – met het hart én met het hoofd. Onze nieuwe strategie sluit daar naadloos op aan.' ■



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.

Muntgebouw Utrecht

UNIEKE LOCATIE VAN WAARDE, CENTRAAL GELEGEN EN UITSTEKEND BEREIKBAAR!
VERGADEREN - CONGRESSSEN - EVENEMENTEN - UNIEKE CONCEPTEN

www.muntgebouw-utrecht.nl | 030 291 84 33 | zoelverhuur@muntgebouw-utrecht.nl

Frisse trainingsruimtes
Centraal in Utrecht, aan het Griftpark.
Kom voortaan zorgeloos trainen!
www.trainspot.nl | 030 737 05 81



JAPANS
Teppan Yaki,
Sushi & Sashimi

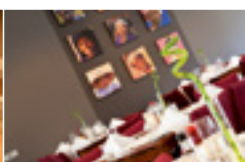
CHINEES
Specialiteiten uit
Kanton en Szechuan

Juliana oriëntaals restaurant
花城
JAPANESE EN CHINESE SPECIALITEITEN

Oriëntaals Restaurant Juliana is de perfecte locatie voor een zakelijke bijeenkomst of diner. Optimaal bereikbaar en met ruime gratis parkeergelegenheid. De serre en het aangrenzende terras bieden een schitterend uitzicht op het Julianapark.

Amsterdamsestraatweg 464 - 3553 EL Utrecht - T 030 - 244 00 32 - www.restaurantjuliana.nl


KONFERENTIEHOTEL
KONTAKT DER KONTINENTEN


CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN

 Download onze App
 iOS + Android

www.kontaktderkontinenten.nl - Soesterberg


Mariënhof
Amersfoort

MONUMENTAAL STADSKLOOSTER IN HET HARTJE VAN AMERSFOORT!

VERGADEREN - CONGRESSEN - EVENEMENTEN - UNIEKE CONCEPTEN

www.marienhof.nl | 033 463 29 79 | zaalverhuur@marienhof.nl


Anafora
 PARKRESTAURANT

030 - 677 1005
 welkom@anafora.nl
WWW.ANAFORA.NL



Brainstormsessie,
Boardmeeting of Bedrijfsfeest?

Lichte en sfeervolle locatie
in het Máximapark!

Gratis parkeren - Club Car shuttle
service - 2 tot 250 personen

WORK | EAT | MEET @
MEETINGCENTER DE MEERN




GRATIS PARKING
FLEXWERKPLEKKEN
8 MULTIFUNCTIONELE VERGADERZALEN TOT 600 PERSONEN

Reserveren via +31 (0)30 666 1779
 of meetings-events@autogrill.net

 **AUTOGRILL**
 Feeling good on the move

EXPO HOUTEN STAAT VOOR ONDERNEMEN EN PARTNERSHIP

- Centraal gelegen
- Makkelijk bereikbaar
- Gratis wifi
- Exclusiviteit
- Full service concepten
- Zichtlocatie A27
- Eén contactpersoon




EXPO HOUTEN
Beurzen, congressen en vergaderen

www.expohouten.nl


DE LANDGOEDERIJ
 HEERLIJKHEID & GOEDE TIJD

PRACHTIGE LOCATIE AAN DE KROMME RIJN
 Event | Meeting | Feest | Culinaire | Outdoor
 Camminghalaan 30 | Bunnik
 www.delandgoederij.nl


Oud London
 HOTEL RESTAURANT
 PROEF DE SFEER!

Vergadering - Training - Congres
Meeting - Evenement - Feest
Ontbijt - Lunch - Diner - Overnachten

GOEDE BEREIKBAARHEID - GRATIS WIFI - GRATIS PARKEREN

Oud London
New Business!

www.oudlondon.nl - ZEIST


UniePlaza

**Werkplek, vergaderruimte
of congreszaal nodig?**
**Welkom bij UniePlaza
in Culemborg!**




• 5 minuten loopafstand treinstation & gratis parkeren
 • 20% welkomstkorting op zaalhuur
 Kijk voor meer informatie op www.Unieplaza.nl
 T: 0345-851232 - E: unieplaza@unieservices.nl

Interbay.nl: altijd de beste deal



Dat uitgeverijen het tegenwoordig niet alleen meer van papieren magazines moeten hebben, daar is Michael van Munster, directeur en eigenaar van Van Munster Media Groep (VMMG), allang achter. Om die reden bouwt hij zijn 14 tijdschriften uit tot mediamerken die crossmediaal in de markt worden gezet. De nieuwste activiteit binnen VMMG is het concept Interbay.nl.

‘Binnen dit B2B online platform kunnen bedrijven en andere organisaties profiteren van financieel voordeel bij de inkoop van diverse producten en diensten’, aldus Michael van Munster.

Michael van Munster ziet de ontwikkelingen in de uitgeversbranche als een mooie kans. ‘Vroeger lag de focus op de printeditie. Nu zijn er veel meer kanalen om je doelgroep te bereiken. Daarom praten wij ook over een mediameerk in plaats van een tijdschrift, waarbij de website in feite de paraplu is waar de printuitgave, de digitale editie, social media, de nieuwsbrieven maar ook onze events (BOB-Borrels, autotestdagen en de tafeldiscussies) onder hangen.’

Het team achter VMMG is continu bezig met doorontwikkeling. Van Munster: ‘Twee jaar geleden hebben we onze activiteiten uitgebreid en hebben we een eigen IT-afdeling opgericht. Deze afdeling zorgt ervoor dat al onze websites en alles wat ermee samenhangt altijd up to date is. Daarnaast beiden wij deze diensten ook aan onze klanten aan. In feite hebben we dus alle tools in huis die we voor onze klanten in kunnen zetten zodat zij hun doelgroep maximaal kunnen bereiken. We hebben al behoorlijk wat mooie projecten mogen doen dit jaar.’

Van Munster Media Groep gaat nu met Interbay.nl nog een stapje verder om ondernemers zoveel mogelijk voordeel en gemak te bieden. Michael van Munster legt aan de hand van zes vragen uit wat Interbay.nl precies inhoudt.

Waar staat Van Munster Media Groep voor?

‘Ons bedrijf bestaat volgend jaar alweer 15 jaar. In die 15 jaar hebben we natuurlijk diverse hechte banden met heel wat klanten en relaties opgebouwd en zijn we uitgegroeid tot

een middelgrote, crossmediale uitgeversorganisatie. Met onze 14 consumenten-, vak- en businessbladen brengen we offline en online steeds dichterbij elkaar. Bedrijven kunnen bij ons terecht voor een crossmediale marketingcampagne die hun klanten zowel in de wachtkamer of op het bureau als via hun inbox bereikt.’

Waarom nu een uitbreiding met Interbay.nl?

‘In onze dagelijkse contacten merken we dat bedrijven en andere organisaties naast omzetverhoging en verhoging van het resultaat ook steeds meer gericht zijn op kostenbeheersing. Dit komt door de bedrijfseconomische omstandigheden in de afgelopen jaren. Door middel van Interbay kunnen we onze relaties hiermee een handje helpen.’

Wat houdt Interbay.nl precies in?

‘Interbay is een B2B online loyaliteitsplatform voor bedrijven en andere organisaties. Hier kunnen zij diverse producten en diensten tegen een zeer scherpe prijs inkopen. Nu is dit nog de inkoop van energie (gas en elektriciteit), maar dit zal verder worden uitgebreid met telecom, verzekeringen en lenen, mobiliteit en vrije tijd. Het structurele financiële voordeel kunnen wij realiseren door middel van schaalgroottes. We werken daarbij enkel samen met degelijke partners die zich net als de Van Munster Media Groep in de markt hebben bewezen. Samen met hen willen we de klant altijd de beste deal bieden.’

Wie zijn die businesspartners?

‘We werken uitsluitend samen met leveranciers die helder en transparant zijn wat betreft hun voorwaarden en tarieven en de manier waarop ze communiceren. Ook hun trackrecord moet in orde zijn, net als hun scherpe focus op de ontwikkelingen in de markt. En ten slotte moeten ze zich committeren aan onze belofte: *altijd de beste deal*.’

Welke producten worden er via Interbay.nl aangeboden?

‘Inmiddels zijn we begonnen met de inkoop van gas en elektriciteit. Ondernemers die zich afvragen of zij te veel betalen, kunnen een gratis inkoopscan laten doen. Onze partner voor energielevering is Sepa green. Deze leverancier is transparant over de herkomst van groene energie en zal per 1 januari 2016 100% groen gas en groene elektriciteit leveren, waarvan 20% uit Nederland afkomstig is. Bovendien is het een relatief kleine speler op de zakelijke markt. Dankzij hun lage overheadkosten, scherpe prijzen en alertheid op marktontwikkelingen gaat het voordeel altijd naar de klant, zonder daarbij concessies te doen aan de servicegerichtheid. Ook zij hebben dus altijd de beste deal.

Van ondernemers die al een inkoopscan hebben gedaan, bleek de zeker helft via Interbay een flinke besparing te kunnen realiseren. Ook het feit dat zij met groene energie hun bedrijfsvoering kunnen verduurzamen, spreekt hen bijzonder aan.’

Hoe werkt die gratis inkoopscan?

‘We hebben enkel een actueel jaaroverzicht van de huidige energieleverancier nodig. Binnen een dag hebben we dan achterhaald of de inkoop van gas en elektriciteit goedkoper en groener kan. Als een ondernemer aangeeft over te willen stappen, zegt Sepa green de overeenkomst met de huidige energieleverancier op. Pas wanneer dat is afgehandeld, wordt de levering van groene energie geregeld. Het bedrijf betaalt in ieder geval nooit dubbel. Overigens kan de privéwoning ook door middel van een energie-inkoopscan worden getoetst op een mogelijke besparing. In de praktijk is een op de twee bedrijven goedkoper uit. Dat levert uiteraard positieve reacties op, en dat is ook precies de bedoeling.’ ■

WILT U OOK EEN GRATIS ENERGIE-INKOOPSCAN VOOR UW BEDRIJF?

Kijk op www.interbay.nl voor meer informatie. Heeft u zelf een leuke aanbieding voor ondernemers die op de website van Interbay kan worden aangeboden? Neem u dan vooral contact op!

UIT UIT! UIT UIT!



VOLKSE FILOSOFIE

Actrice en scenarioschrijfster Joan Nederlof doet in deze voorstelling samen met haar grootmoeder (een dubbelrol) een onderzoekje naar de staat van de democratie anno 2015. Het is een feestelijk weerzien daar in de Sinaasappelstraat, aangezien oma en kleindochter elkaar vijftwintig jaar geleden voor het laatst zagen; oma is allang dood. Nederlof liet zich voor Sinaasappelstraat inspireren door de Franse filosoof Alexis de Tocqueville, maar ook door Mien van Dam uit de Haagse Sinaasappelstraat. De voorstelling is mede hierdoor een mix tussen diepgaande filosofie en nuchtere volksheid en sluit naadloos aan op het totale oeuvre van Mugmetdegoudentand; een gezelschap – waarvan Nederlof medeoprichter is – dat al jaren uitblinkt in het produceren van originele, eigen stukken vol tijdgeest en humor.

Te zien op 10/11 en 11/11 in de Stadsschouwburg Utrecht.
www.mugmetdegoudentand.nl



Foto Robin Vogel

DE ANDERE LUNCH

Voor wie eens iets anders wil maar daar ook in de avonden of in het weekend niet aan toe komt: de lunchconcerten van TivoliVredenburg. Elke vrijdagmiddag verrassen studenten van het Utrechts Conservatorium, het Koninklijk Conservatorium in Den Haag en andere jonge talenten u gratis op programma's die net zo veelzijdig zijn als het instrumentarium en de voorkeuren van de studenten. De ene week zijn dit romantische liederen met pianobegeleiding, de week erop bewerkingen voor een saxofoonensemble of klassieke strijkkwartetten. Weer eens wat anders dan die voorspelbare lunchwandeling door de stad.

Te zien op elke vrijdagmiddag vanaf 12.30 uur.
www.tivolivredenburg.nl

OP HET LIJF GESCHREVEN

Voor iedereen die hem nog nooit heeft gezien: ga kijken! Voor al die anderen die al fan zijn, pak deze kans. Ratzke zag ik voor het eerst ruim tien jaar geleden op de Uitmarkt. Ik was meteen verkocht; wat een energie, wat een flair, wat een inhoud ook! Hoe omschrijf je hem? Het is een wilde mix van cabaret, vaudeville en jazzy chansons. Ratzke improviseert veel en kan op het ene moment een melancholisch chanson zingen en op het volgende een hilarische conference ten beste geven. Zijn shows ademen de sfeer van een Berlijnse nachtclub; ze zijn beïnvloed door de jaren twintig van de vorige eeuw. Op de Bühne is Ratzke een bijzondere verschijning: energiek en vaak gekleed in extravagante kostuums. Hij is waanzinnig charmant, liefdevol, maar ook scherp en ad rem. In Starman zoekt Ratzke zijn alter ego David Bowie nadrukkelijk op. Hij brengt een ode aan de veelzijdigheid van deze Britse rockster. Starman is Ratzke op het lijf geschreven. De homme fatale van het hedendaagse entertainment beweegt met grote souplesse door een wereld waarin feiten, fictie, levenslot en roem samenvloeien. In even buitenissige als weelderige kostuums zingt Ratzke Bowie-classics als Rock 'n' Roll Suicide, Wild is the Wind, Space Oddity, Heroes en natuurlijk Starman. Verwacht een Ratzkeshow met theatrale rockmuziek van Bowie uit de jaren 70.

Te zien op 9/12 en 10/12 in de Stadsschouwburg Utrecht.
www.kikproductions.nl



Foto Dennis Veldman

IT UIT UIT! UIT UIT

FRESH YOUNG GODS

Vijf fresh young gods liggen aan de rand van een zwembad in Dubai. Een Shell-project dreigt uit te lopen op een totale clusterfuck met miljardenverlies, reputatieschade en zelfs oorlog tot gevolg. De zwembadgasten (politici, ondernemers) kunnen het tij nog keren. Maar zij zijn dit soort tegenslagen in de wereld van coke en seks niet gewend. Dus hoe pak je dit aan? De snelle, keiharde voorstelling van Toneelgroep Oostpool is onderdeel van Joeri Vos' drieluik Goede Bedoelingen; een reeks satires over mensen en hun wereldverbeterende ideeën. Deel 1 (De Onrendabelen) werd door pers en publiek zeer goed ontvangen. De regie is in handen van Eric de Vroedt, volgend jaar artistiek leider van Het Nationale Toneel.

Te zien op 24, 25 en 26/11 in Theater Kikker.
www.toneelgroepoostpool.nl



Foto Krista van der Niet



Foto Bas Losekoot, bewerking GITS

MEER VAN HETZELFDE?

Wie kent Bert Wagendorps boek niet? Het verhaal over vrienden die als jongens ooit de Mont Ventoux beklommen maar elkaar door de liefde – en een fataal ongeluk – uit het oog verloren, is genoegzaam bekend en geprezen. De roman van de Volkskrantjournalist/schrijver ontving juichende kritieken en werd meer dan 130.000 verkocht. Daarna volgde de film – die was minder. Nu dan de toneelversie. Het gevaar ligt op de loer dat ook deze variant meer van het zelfde is. Tegelijkertijd heb ik goede hoop. Zeker door de aanwezigheid van regisseur George van Houts, die onder andere De Verleiders deed. Sowieso blijft het verhaal prachtig en voor veel mannen van middelbare leeftijd meer dan herkenbaar. Als fietsen dan ook nog eens je hobby is, doe je er verstandig aan ook deze variant van Ventoux tot je te nemen.

Te zien op 17/12 in De Kom en op 6/1 in de Stadsschouwburg Utrecht. www.bostheaterproducties.nl

MULTITALENT IN VOLLE GLORIE

Een openbaring vond ik haar voorstelling, twee jaar geleden met Mike Bodde. Ik kende Hadewich Minis uitsluitend van de Bühne en het witte doek. Nu zag en hoorde ik haar voor het eerst zingen. En hoe! Het blijft opmerkelijk; als mensen het lef hebben eens uit een ander vaatje te tappen, zijn ze in staat zichzelf te overtreffen. Minis toont dit in volle glorie. Natuurlijk, ze kan goed acteren (zo won ze een Gouden Kalf) en ze is mooi en sensueel en dus geschikt

Te zien op 18/11 in het Fulcotheater. www.hadewichminis.nl

voor tv-series en films. Maar wat ze laat zien als zangeres vind ik – eerlijk gezegd – indrukwekkender. Zo gaf Minis ruim een jaar lang gestalte aan Rachel Hazes in de musical Hij Geloofde In Mij en kwam eind vorig jaar haar tweede cd uit. Om die te promoten, begon het multitalent een tournee langs de theaters. Dit is de laatste kans om haar nog te zien. Doen!



Restaurant 't Klooster

'Wij blijven onszelf'

Niet heel lang geleden schreef ik over restaurant Brazz (november 2011); 'Jeugdig elan in Vianen-stad' luidde de kop van dat artikel. Het elan dankte Brazz aan de jonge chef-kok Jeroen van Hensbergen. Ik hoor het de eigenaar van Brazz nog zeggen: 'Een belangrijke drijfveer voor Jeroen is, dat hij hier helemaal zijn eigen gang kan gaan.' U raadt het al: die 'eigen gang' leidde naar een eigen restaurant. Zo gaat dat.

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

De jongeman die eertijds opgeleid is in sterrenrestaurant De Librije (gevestigd in de voormalige bibliotheek van een zestiende-eeuws klooster) creëert anno 2015 hemelse gerechten in... jawel, een eeuwenoud gebouw dat tot het dominicanessenklooster van Wijk bij Duurstede behoorde. Ondoorgrondelijke wegen? Dat geloof ik verder wel. Een weetje: Het klooster van Wijk bij Duurstede stamt uit het begin van de vijftiende eeuw.

Toen Jeroen, voorafgaand aan de overname, dit gebouw ging bezichtigen, werd hij op slag verliefd. 'Ik voelde dat mijn manier van koken hier helemaal tot zijn recht kon komen,' vertelt hij. Het was zijn tweede liefde, zagezegd, want in maart 2013 was hij getrouwd met Natasja. Dat huwelijk was een belangrijke reden geweest voor zijn vertrek uit Vianen. Jeroen: 'We zagen elkaar te weinig. Nu doen we samen dit restaurant.' (Natasja had een carrière in de dienstverlenende sector; zij is nu de gastvrouw.)

Het past

Op 1 september vorig jaar werd restaurant 't Klooster geopend. Over media-aandacht hadden Jeroen en Natasja niet te klagen, want de opening werd verricht door Jonnie en Thérèse Boer, van driesterrenrestaurant De Librije in Zwolle. (Jonnie was immers Jeroens leermeester.) Let wel, de zaak heet nu Restaurant (!) 't Klooster; voorheen zat hier Brasserie 't Klooster. En let ook op bij het zoeken naar het adres Markt 15, want de ingang van dit restaurant ligt enigszins verscholen.

Eenmaal binnen – dat is een ander verhaal. Meer 'in retraite' dan achter deze kloostermuren kun je nauwelijks zijn. De zware eiken balken van het plafond ademen historie en degelijkheid. Met mooi weer, dus in een ander seizoen, kunt u – afgeschermd door lange en hoge kloostermuren – vertoeven op het fraaie terras. Daar lag ooit een kaatsbaan. Het was de binnentuin van de bisschop, toen hij woonachtig was op het kasteel van Wijk bij Duurstede.

Voor de goede orde, het pand van restaurant 't Klooster biedt al een eeuwigheid onderdak aan wereldse activiteiten: er werd citroenlimonade

gefabriceerd, vervolgens werd er wijn gebotteld. Na een grondige restauratie in 1995 kreeg het een horecafunctie.

Voor de gastronomen en gastronauten begon het allemaal een jaar geleden. 'Ik heb hier wel even mijn draai moeten vinden,' bekent Jeroen. 'Aanvankelijk was ik met wat simpeler gerechten begonnen, maar kwam er al snel achter dat ik daarin geen voldoening kan vinden. Zeker twee maanden heb ik naar mijzelf gezocht. Voor mijn gevoel klopt het nu: de gerechten passen bij de ambiance van luxe én huiselijkheid. Dit historische gebouw kan best wat vernieuwing en creativiteit verdragen.'

Traditie en speelsheid

Aangezien steeds meer gasten van 't Klooster voor een door Jeroen samengesteld menu met vijf of zes gangen kiezen, liet ook ik mij verrassen. Zo'n veelomvattende proeverij maakt het recenseren wel wat lastiger, dus vergeef mij als ik mij beperk tot de hoofdlijnen.

Mijn disgenoot en ik begonnen met rundstaartstuk (van 'grain fed' rund) dat 24 uur in een gezoete en gekruide droge pekkel gerust had. Vervolgens was het vlees gerookt en in heel dunne plakjes gesneden. Gerookte aardappeltjes, crème van piccalilly, zoetzure uienpuree en wat radijsjes gaven het een fris doch stevig karakter. Als tweede gerecht: schelvis met een crème van pastinaak en dille, voorzien van zoetzure prei, een kokkeltje, wat zeekruiden en een saus van Hollandse garnaltjes. De vis was gewoon in de olijfolie gegaard; voor Jeroen hoeft de 'moderne' röner niet zo nodig. Voor mij ook niet. Jeroens vernieuwingsdrang en creativiteit vinden we in de garnituren. Zijn gerechten zijn op speelse wijze hoog op smaak gebracht, zonder dat de essentie verloren is gegaan.

Tweemaal per jaar gaat deze nog vrij jonge chef-kok zeevissen; daaruit blijkt interesse voor de door hem gebruikte producten en liefde voor zijn ambacht. Het resultaat lag op mijn bord: zeetong. Een 'stoofpotje' met knolselderij, aardappelpuree, crème fraîche en geraspte droge worst bracht de zeetong metaforisch aan land: het geheel had een aards karakter. Limoenblad en kokos gaven



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.

tegenwicht aan het zoetje van de knolselderij. Al met al: heerlijk.

Wijnwinkel

Drie groentes (soms twee), de saus en het stuk vlees of vis waar het gerecht om draait; dat is Jeroens dogma. 'Dan staat het er echt,' zegt hij. 'In het begin legde ik veel smaken op een bord, tegenwoordig iets minder.'

Het stukje krokant gebakken hartwezerik kwam niets te kort. Bulgur, gemarineerde enoki paddenstoeltjes, een beetje pinda, appeldressing en korianderdressing verhieven het organische van de wezerik naar het chthonische van een in herfstkleuren getooid bos. Dat de wezerik voor het opdienen even in een koffiejus gelegen had, versterkte de associaties met wind, regen en gezelligheid.

Een beestje dat wellicht ooit een herfstige hagelstorm getrotseerd had, maar niet het schot hagel van een jager, vond een bevredigend einde op mijn bord. De duif was langzaam gegaard in een jus van gerookte thee en had gezelschap gekregen van wortel en zoete mais. Eschatologisch niets mis mee.

Tot slot: neem gerust een wijnarrangement, want het wijnwinkeltje naast het restaurant is ook van Jeroen en Natasja. Bovendien laat een bevriende vinoloog regelmatig zijn licht schijnen op de wijn-spijscombinaties.

In januari zal er geschilderd worden. De nu iets te donkere interieurelementen krijgen dan een fris kleurtje. Dat geldt bijvoorbeeld voor de trap die naar de bovenverdieping leidt. De ruimte boven, onder een monumentaal dak met eiken balken, is bij uitstek geschikt voor gezelschappen.

Is 't Klooster een goed restaurant? Dat kan ik slechts beamen. Keuken: 8,7. Ambiance: 8,5. ■

Top Drie 2014-2015

	keuken	ambiance
1. Podium (14/2)	9,0	9,5
2. Karel V (15/1)	9,0	9,0
3. 't Klooster (15/5)	8,7	8,5

In 2014-2015 ook besproken: Heren Spyker (15/4), De Keuken van Gastmaal (15/3), Diner (15/2), Simple (14/6), Ripassa (14/5), Wilhelminapark (14/4), Beyerick (14/3) en Brocante (14/1).

Restaurant 't Klooster
Markt 15, Wijk bij Duurstede
0343-593366

Een prima eerste indruk

Laadvermogen, zitpositie, trekkracht en uiteraard de prijs/kwaliteitverhouding; bij de beoordeling van een bedrijfsauto spelen vooral rationele overwegingen een rol. Tijdens de bedrijfsautotestdag van Utrecht Business kregen ondernemers de gelegenheid om een aantal actuele modellen aan de tand te voelen. Na de start bij Restaurant Oost-West zorgen Restaurant Juliana, Koetshuis de Haar en DENG onderweg voor een gastvrij onthaal van de testrijders. Op de volgende pagina's hun ervaringen..

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN





DEALERS

- Alex Sin en Stef Overweg
Nefkens Midden
- Jan-Willem van Dijk
Stam Opel Nieuwegein
- Dennis Heeres
FordStore Ford Utrecht
- Melvin van Kempen
Arval
- Christiaan de Winter
Van Oord Leidsche Rijn

TESTRIJDERS

- Gijs van Beek
LVTPR Automotive
- Floris Bergacker
Tasman Autoverhuur & Logistiek
- Chris van 't Foort
Geenvoud
- Rop Haak
HaakKranen Ontwerpers
- Alexander Kroon
Vermex
- Perry Kruijn
Reason Marketing
- Vincent Poort
Geenvoud
- Jan Verlinden
Tasman Autoverhuur & Logistiek

LOCATIES

- Restaurant Oost-West, Vleuten
- Restaurant Juliana, Utrecht
- Koetshuis de Haar, Haarzuilens
- DENG, Utrecht



TEL UIT JE WINST

ALÉÉN IN DECEMBER BIJ VAN OORD

25% KORTING

0% FINANCIAL LEASE



CITROËN BERLINGO

BLUE HDI 75 COMFORT

Ruim en flexibel, 3 zitplaatsen mogelijk, ook leverbaar als Plancher Cabine

Laadvermogen tot 915 kg
Laadvolume tot 3,7 m³

Normaal €12.800
25% KORTING - € 3.200

NU BIJ VAN OORD **€ 9.600**

MET 0% FINANCIAL LEASE VANAF **€ 400 P.M.**

CITROËN JUMPY

BLUE HDI 75 COMFORT

Verkrijgbaar in gesloten besteluitvoering, dubbele cabine, pick-up en combi voor personenvervoer

Laadvermogen tot 1.200 kg
Laadvolume tot 7,0 m³

Normaal €16.685
25% KORTING - € 4.171

NU BIJ VAN OORD **€ 12.514**

MET 0% FINANCIAL LEASE VANAF **€ 522 P.M.**

CITROËN JUMPER

BLUE HDI 75 COMFORT

Comfortabel aan de slag, ruim laadvolume tot 17m³, verschillende lengtes en hoogtematen

Laadvermogen tot 4.000 kg
Laadvolume tot 17,0 m³

Normaal €19.600
25% KORTING - € 4.900

NU BIJ VAN OORD **€ 14.700**

MET 0% FINANCIAL LEASE VANAF **€ 613 P.M.**

VAN OORD LEIDSCHER RIJN

Landzicht 28, 3454 PE De Meern • Tel. 030 - 658 27 10

www.vanoord.nl

VAN OORD MAARSSEN

Straatweg 1, 3604 BA Maarssen • Tel. 0346 - 582 050

AUTO BOLL ZEIST

Pijlstaartlaan 1, 3704 HS Zeist • Tel. 030 - 254 20 60

Vraag in de showroom naar de exacte actievoorwaarden. Druk- en zetfouten voorbehouden. © 11/15



makro

Partner voor ondernemend Utrecht

Makro Nieuwegein

Laagraven 7 - 3439 LG Nieuwegein

Makro Vianen

Edisonweg 4 - 4131 PC Vianen

T 0900-2025300 - www.makro.nl



HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven.

'Ik kan lezen in het donker!'

- Esther, 15 jr, blind

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL





'De Berlingo oogt sportiever dan je van bedrijfsauto's gewend bent.'



CITROËN BERLINGO

DEALER: VAN OORD LEIDSCHER RIJN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTIAAN DE WINTER

Floris Bergacker: 'Mijn eerste indruk is een net afgewerkte doch kleine auto met toch nog voldoende ruimte tegen een goede prijs/kwaliteitsverhouding. Een bestelbusje dat ik in deze uitvoering met een 120 pk motor zeker kan aanbevelen.'

Chris van 't Foort: 'Een comfortabele bedrijfsauto. De vering lijkt redelijk hard doordat er weinig lading in zat. Qua prijs is de Berlingo zeker aan te bevelen. Klein minpuntje is het geluid dat doordringt in het interieur.'

Rob Haak: 'In deze uitvoering oogt de Berlingo sportiever dan je van bedrijfsauto's gewend bent. Zéér compleet (met start-stop-systeem!), ruim en comfortabel interieur. Deze aangeklede versie combineert een luxe auto en sportief rijgedrag tegen een redelijke prijs. Ideaal, zelfs voor particulier gebruik.'



SPECIFICATIES

Merk: Citroën
 Model: Berlingo
 Type: 1.6 Bleu Hdi 120 PK Business Economy
 Transmissie: Handgeschakeld, 6 versnellingen
 Cilinderinhoud: 1.560 cc

Vermogen: 88 kW
 Koppel: 300 Nm
 Verbruik: 1 op 24,4
 Acceleratie: 0 tot 100 km/u 10,7 sec
 Topsnelheid: 174 km/u
 Uitrusting: Navigatiesysteem, air-conditioning, achteruitrijcamera,

bluetooth, lederen stuurwiel, LED dagrijverlichting, Pack Look.
 Verkoopprijs: € 17.900,-
 Leaseprijs: € 372,-
 Vanafprijs: € 12.500,-
 Informatie: www.vanoord.nl



'Deze Jumpy is fijn rijdende, comfortabele auto met een soepele motor die snel is.'



CITROËN JUMPY

DEALER: VAN OORD LEIDSCHER RIJN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CHRISTIAAN DE WINTER

Gijs van Beek: 'Deze Jumpy is fijn rijdende, comfortabele auto met een soepele motor die snel is. De auto stuurt lekker en heeft een goede zitpositie. Voor de prijs krijg je een bedrijfsauto die een luxe uitstraling heeft, veel ruimte biedt en rijdt als een personenauto.'

Perry Kruin: 'Het is een echte bestelbus die qua comfort bij mij minder scoort. De prijs is daarentegen prima, mede door de ruime en praktische indeling.'

Rob Haak: 'Een goed midden-model qua grootte. Net zo compleet als alle moderne bedrijfsauto's blijken te zijn. Rijgedrag, representativiteit, veiligheidsgevoel, comfort: het zit allemaal tussen de grote en de kleine wagens in. Het is een wat anonieme auto, typerend voor het segment.'

SPECIFICATIES

Merk: Citroën

Model: Jumpy

Type: 12 2.0 HDi 125 L2H1

Economy

Transmissie: Handgeschakeld,
6 versnellingen

Cilinderinhoud: 1.997 cc

Vermogen: 94 kW

Koppel: 300 Nm

Verbruik: 1 op 16,5

Topsnelheid: 170 km/u

Uitrusting: Airconditioning,
radio/cd speler, bluetooth,
cruise control, ergonomische stoelen.

Verkoopprijs: € 19.335,-

Leaseprijs: € 383,-

Vanafprijs: € 16.685,-

Informatie: www.vanoord.nl



RESTAURANT OOST-WEST: THUIS IN ZAKELIJKE BIJEENKOMSTEN

Restaurant Oost-West is gevestigd in een uniek pand: het voormalige gemeentehuis van Vleuten in het hart van het oude centrum.

Het sfeervolle restaurant ontvangt gasten in een ontspannen setting voor een kop koffie, lunch of diner.

Ook voor de zakelijke markt heeft Oost-West veel te bieden. Het restaurant beschikt over twee separate ruimtes voor vergaderingen, brainstorms of inspiratiesessies. Deze zalen kunnen samengevoegd worden tot 1 grote ruimte.

De locatie dichtbij NS-station en A2 plus de ruime gratis parkeergelegenheid maken Restaurant Oost-West optimaal bereikbaar.

Vergaderarrangementen op maat staan garant voor een zorgeloze bijeenkomst.

Dorpsstraat 9 | 3451 BH Vleuten | T 030 - 677 1020
INFO@RESTAURANTOOSTWEST.NL | WWW.RESTAURANTOOSTWEST.NL



Bedrijfszorg op topsportniveau Vitale werknemers, minder verzuim

'Medicort biedt niet alleen topzorg voor onze werknemers maar denkt ook mee om de dienstverlening te optimaliseren naar de maat van Pon.'

- Rik-Jan Modderkolk, Pon Fit Manager -



www.medicort.nl 088 - 70 80 800



*Even tijdeloos gaan
tijdens een lunch,
vergadering, feest of diner.*

Enghlaan 17 - 3543 BD Utrecht
030 303 92 52 - info@dengh.nl
WWW.DENGH.NL



Bureau voor heldere en constructieve marketingcommunicatie concepten



www.littel.nl

Sterk in creatie, organisatie & realisatie

PER KILOMETER

HOE MINDER U RIJDT, HOE LAGER UW KOSTEN.



Bijvoorbeeld:
VOLKSWAGEN UP

€ 4,37 p/dag
€ 0,08 p/km

DE SLIMME LEASE OPLOSSING VOOR HET MKB

- ✓ Vaste lage prijs per kilometer
- ✓ Makkelijk opzegbaar contract
- ✓ Direct online uw leaseprijs berekenen
- ✓ De kwaliteit en service van Arval

Stel, u wilt als ondernemer altijd over een auto kunnen beschikken, maar gebruikt hem niet altijd even veel. Kies dan voor Arval's lease-oplossing voor mkb'ers en zzp'ers. De leaseprijs is opgesplitst in een laag maandbedrag en een vaste prijs per kilometer, dus u bepaalt zelf hoeveel uw leaseauto kost.

Bij Arval leest u een auto op basis van full operational lease. We nemen u alle zaken rondom lease uit handen, zodat u zich kunt focussen op waar u goed in bent. Daarnaast betaalt u ook geen hoge boete als u van uw contract af wilt. Lees hoe makkelijk dat gaat op onze website.

Kiest u voor Arval, dan kiest u kwaliteit en service. Negen keer werd Arval uitgeroepen tot leasemaatschappij met de hoogste klanttevredenheid. Met uw vaste accountmanager en driveteam staan wij voor u klaar.

Bereken uw leaseprijs en vraag een offerte aan op arvalperkilometer.nl en maak kans op een gratis halfjaarabonnement op Autoweek!



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars. We care about you.

PROFITEER NU VAN VELE JUBILEUMAANBIEDINGEN

Ford Transit al 50 jaar de **gouden** formule voor elke ondernemer

Financial Lease
0% rente



Ford Transit al vanaf 19.175,-
Via Ford Lease al vanaf 88,- p/w

EXTRA JUBILEUM-
VOORDEEL TOT **4.000,-**



Ford Transit Custom Economy Edition TDCi vanaf 16.900,-
Via Ford Lease al vanaf 83,- p/w
Ook leverbaar als extra ruime L2

EXTRA JUBILEUM-
VOORDEEL TOT **3.500,-**



Ford Transit Connect Economy Edition TDCi vanaf 11.495,-
Via Ford Lease al vanaf 67,- p/w
Ook leverbaar als extra ruime L2

EXTRA JUBILEUM-
VOORDEEL TOT **2.500,-**



Ford Transit Courier Economy Edition TDCi vanaf 9.995,-
Via Ford Lease al vanaf 60,- p/w

EXTRA JUBILEUM-
VOORDEEL TOT **1.000,-**



Kom bij ons langs en ontdek welke Transit voor u de **gouden** formule is



De genoemde aanbiedingen gelden voor de kleinzakelijke markt. Het genoemde maximale extra voordeel bestaat uit een jubileumpremie en een extra premie die van toepassing is op geselecteerde voorraadmodellen. Vraag uw Ford dealer naar de mogelijkheden. Genoemd tarief van Ford Lease geldt voor Full Operational Lease bij 72 maanden en 20.000 km per jaar. Genoemd rentetarief van 0.0% geldt bij Financial Lease met een maximale looptijd van 24 maanden. Alle genoemde prijzen zijn exclusief BTW, BPM en afleveringskosten. Alle acties gelden tot nader order. Wijzigingen voorbehouden.

ford-schakelautogroep.nl

Ford Utrecht - Ford Store: Landzicht 12, 030-2911111. **Ford Utrecht Nieuw Overvecht:** Hudsondeef 7, 030-2619580.

Ford Utrecht Nieuwegein: Graaf Florisweg 2, 030-6006464. **Ford Utrecht Woerden:** Wagenmakersweg 1, 0348-496060. **Vink & Evag Schiedam/Vlaardingen:** Jan Evertsenweg 6, 010-4264690.

Schakel Krimpen: Van der Giessenweg 32, 0180-548181. **Schakel Schoonhoven:** C.G. Roosweg 4, 0182-303211.

08400



'Een breed inzetbare auto die uitstekend smoelt.'



FORD TRANSIT CUSTOM

DEALER: FORDSTORE FORD UTRECHT

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIS HEERES

Rob Haak: 'De naam is oud maar deze uitvoering heeft heel weinig te maken met de Spartaanse modellen uit het verleden. Zéér compleet met een sportief interieur en fantastisch in de kleur diepblauw metallic: heel representatief. Het is een breed inzetbare auto die uitstekend "smoelt" en zowel qua capaciteit/ruimte als qua rijgedrag heel veel biedt.'

Alexander Kroon: 'Ik heb op deze dag in verschillende bestelauto's mogen rijden en wat mij betreft sprong de Ford Transit Custom er uit. Een nette auto met een goede prijs-kwaliteitsverhouding.'

Chris van 't Foort: 'Een mooi model met prima stoelen voor een comfortabele zithouding. De prijs/kwaliteitsverhouding vind ik heel goed. En voor extra accessoires zoals een trekhaak betaal je niet meteen de hoofdprijs.'

Gijs van Beek: 'Deze Ford heeft een goede afwerking met veel veiligheidszaken. Voor de prijs krijg je een bedrijfsauto die rijdt als een personenwagen, zeer comfortabel is met veel slimme toepassingen zoals een aparte – wel prettige – plek voor je linker-voet op de wielkast.'



SPECIFICATIES

Merk: Ford

Model: Transit Custom

Type: 290 L2H1 Limited 125pk

Transmissie: Handgeschakeld

6 versnellingen

Cilinderinhoud: 2.200 cc

Vermogen: 92 kW

Koppel: 350 Nm

Verbruik: 1 op 14,9

Topsnelheid: 157 km/u (begrensd)

Uitrusting: Metaallak Deep Impact

Blue, Trekhaak 13p, Driver Assistance Pack 3, LED-laadruimtever-

lichting, Navigatiesysteem met

kleurendisplay en Ford SYNC.

Verkoopprijs: € 27.675,-

Leaseprijs: € 529,-

Vanafprijs: € 16.900,-

Leaseprijs vanaf € 383,-

Informatie:

www.ford-schakelautogroep.nl



'Een zeer comfortabele, fijn sturende auto die compleet is afgewerkt.'



MERCEDES-BENZ VITO

LEASEMAATSCHAPPIJ: ARVAL

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MELVIN VAN KEMPEN

Gijs van Beek: 'Een zeer comfortabele, fijn sturende auto die compleet is afgewerkt. In vergelijking met andere bedrijfswagens wel wat duurder maar deze auto is zijn prijs waard. Het is niet voor niets een Mercedes.'

Perry Kruin: 'Ik kan de Mercedes zeker aanbevelen. De prijs ligt weliswaar in het hogere segment, maar daar krijg je dan ook een super bedrijfsauto voor waarmee je voor de dag kunt komen.'

Floris Bergacker: 'Deze bedrijfsauto is typisch Mercedes en blinkt uit door uitstraling en comfort. Ik kan de auto zeker aanbevelen. Alleen voor een verhuurbedrijf vind ik hem te duur.'

Jan Verlinden: 'Wat mij direct opviel, is de parkeerhulp; altijd fijn in een bedrijfswagen. Daarbij vind ik het een prijzige auto die als het gaat om ruimte wat tegenvalt. Maar qua power en uitstraling is deze Mercedes zeker de moeite waard.'



SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz

Model: VITO

Type: 109 CDI Lang

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.598 cc

Vermogen: 65 kW

Koppel: 230 Nm

Verbruik: 1 op 15,9

Acceleratie: 0 tot 100 km/u

18,9 sec

Topsnelheid: 157 km/u

Uitrusting: BlueEFFICIENCY,

Line Ambition.

Verkoopprijs: € 30.029,-

Leaseprijs: € 415 excl.

brandstof excl. btw.

Vanafprijs: € 16.990

Informatie: www.arval.nl/mkb



'Ik ben onder de indruk van de laadruimte.'



PEUGEOT BOXER

DEALER: NEFKENS MIDDEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ALEX SIN

Chris van 't Foort: 'Ik heb deze auto ervaren als zeer comfortabel. Het motorgeluid hoor je in de auto nauwelijks. Enig minpuntje is het doorgeven van het geluid van de vering. Een compleet uitgeruste bedrijfsauto die voor mij het aanschaffen waard is.'

Floris Bergacker: 'Ik was onder de indruk van de laadruimte. Zelf ben ik 1.95 meter en kon rechtop staan. Daarbij is de laadruimte hoekig, dus gemakkelijk in te delen. Ook de cabine was fijn; een degelijk interieur, goed zicht op de weg en voldoende beenruimte. En voor de prijs hoef je het niet te laten.'

Jan Verlinden: 'De Boxer heeft veel indruk op me gemaakt. De auto oogt professioneel en biedt veel ruimte zonder concessies te doen aan het comfort. Een bedrijfsauto die op meerdere fronten in is te zetten; bedrijfsmatig, de verhuurmarkt of als mobiel kantoor.'

Alexander Kroon: 'Een bestelauto die rijdt als een personenwagen, bovendien goed is uitgerust en daarnaast beschikt over een flinke laadruimte. Zeker een auto om aan te schaffen. Voor ons bedrijf is de Boxer echter een maatje te groot.'

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot

Model: Boxer GB 330 L2H2

Type: XT 2.2HDiF 130pk

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 2.198 cc

Vermogen: 96 kW

Koppel: 320 Nm

Verbruik: 1 op 14

Acceleratie: 0 tot 100 km/u 11,8 sec

Topsnelheid: 150 km/u

Uitrusting: Airconditioning, touchscreen (FM-radio, bluetooth, mini-jack en USB), cruise control, parkeercamera achter, luchtvering

achter, achterdeuren 270 graden te openen

Verkoopprijs: € 24.500, --

Leaseprijs: € 471,50

Vanafprijs: € 19.900, --

Informatie:

www.nefkens-midden.nl



'Mijn eerste indruk is een bedrijfsauto met een comfortabele, representatieve uitstraling.'



PEUGEOT PARTNER

DEALER: NEFKENS MIDDEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: STEF OVERWEG

Gijs van Beek: 'Een compacte auto die compleet is uitgerust met een fijne bediening van de navigatie en goede laadruimte. Qua prijs vind ik de Partner iets te duur vergeleken met andere auto's in dezelfde klasse. Voor lange afstanden, vanwege het zitcomfort en stand van de pedalen, vind ik deze auto niet geschikt. Wel voor stadsdistributie.'

Perry Kruin: 'Mijn eerste indruk is een bedrijfsauto met een comfortabele, representatieve uitstraling. De prijs is prima en de auto is zeker aan te bevelen als compacte bestelauto voor onder meer service-monteurs en koeriersdiensten.'

Vincent Poort: 'Een compacte bestelauto die goed is uitgerust, onder meer voorzien van sensoren die parkeren tot een makkie maken. De prijs maakt me eigenlijk niet zo uit. Het gaat om het volume van de laadruimte; die is voor mijn bedrijf te klein.'

Alexander Kroon: 'Door mijn lengte vond ik de Peugeot Partner erg krap zitten. Voor de rest is het prima auto met prettige en luxe eigenschappen. Een mooie auto voor in de binnenstad.'

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot

Model: Partner GB 120 L1

Type: Première 1.6 BlueHDi 100

Stop&Start

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.560 CC

Vermogen: 73 kW

Koppel: 254 Nm

Verbruik: 1 op 24

Acceleratie: 0 tot 100 km/u 11,8 sec

Topsnelheid: 163 km/u

Uitrusting: Airconditioning, touchscreen (FM-radio, bluetooth, mini-jack en USB), 2-zits 'Multiflex'

bijrijdersbank, Pack-look 2 met

mistlampen, LED-dagrijverlichting

Verkoopprijs: € 16.850,-

Leaseprijs: € 329,-

Vanafprijs: € 12.500,-

Informatie:

www.nefkens-midden.nl

Office Magazine.nl



Check de [Office Magazine.nl E-Paper app](http://www.officemagazine.nl) voor je tablet en smartphone op:

www.officemagazine.nl



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijks tijdschrift voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport&Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Restaurant Oplum



Restaurant Oplum is een modern Azlatsch restaurant waar oost en west elkaar ontmoeten. Je kunt hier genieten van heerlijke gerechten in een sfeervolle ambiance. De fusie keuken maakt zoveel mogelijk gebruik van biologisch vlees en duurzaam gevangen vis.

Zeven dagen per week vanaf 17.00 uur geopend
Voorstraat 80 3512 AT UTRECHT
030 - 2315515 www.restaurant-oplum.nl



Nu voor zakelijke klanten
5 jaar 0% rente

DE NIEUWE VIVARO

GEMAAKT OM ELKE KLUS TE KLAREN.

Ervaar het zelf en ontdek hoe hij rijdt én werkt!

De nieuwe Vivaro staat nu in onze showroom. Een geweldige bedrijfswagen. Gemaakt om elke klus te klaren. Zo rijdt u met een gloednieuwe BiTurbo dieselmotor die zorgt voor het laagste brandstofverbruik in zijn klasse. Ook met zware belading! Ervaar het zelf. Voor deze keer niet met een proefrit, maar met een proefklus. Hierdoor weet u hoe hij rijdt én werkt. Maak nu bij ons een afspraak. Een afspraak bij de bank is niet nodig, want wij bieden u óók op de nieuwe Vivaro 5 jaar lang 0% rente.



Amsterdamseweg 151, Amersfoort
Tel. (033) 422 4444



Stam Opel

Meijewetering 1, Utrecht
Tel. (030) 241 15 15

Parkerbaan 12, Nieuwegein
Tel. (030) 604 78 20

C. de Haasweg 88, Bilthoven
Tel. (030) 264 34 34

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km 6,6 – 5,7; km/liter 15,2 – 17,5; CO₂ gr/km 174 – 149.
Prijzen excl. btw/bpm en kosten rijklaar maken. Kijk voor financierings-, actie- en verkoopvoorwaarden op opel.nl. Wijzigingen voorbehouden.

We ♥ PrintMedia



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

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





'Een auto waarmee je voor de dag kunt komen.'



OPEL VIVARO

DEALER: STAM OPEL NIEUWEGEIN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JAN-WILLEM VAN DIJK

Chris van 't Foort: 'Ik kreeg tijdens de testdag een goede indruk van de Opel Vivaro. Een bedrijfsauto die relaxed rijdt en veel ruimte biedt. Je krijgt veel waar voor je geld. Ik hoop dan ook dat deze Vivaro in een automaatversie komt.'

Rob Haak: 'Een auto waar je mee voor de dag kunt komen. Niet té bescheiden, maar ook niet heel opvallend. Compleet uitgerust, zakelijk, praktisch en comfortabel ingericht tegen een verrassende prijs. Kortom een prettig rijdende Duitse bedrijfswagen zonder extreme eigenschappen – en zonder trucjes onder de motor-kap.'

Vincent Poort: 'De Vivaro rijdt lekker en trekt in deze uitvoering goed op. De chauffeursstoel is heel comfortabel en geeft goed zicht op de weg. Qua prijs is de Vivaro heel interessant, zeker in de standaarduitvoering. Voor een zzp'er is dit een prima auto met lage onderhoudskosten.'

Jan Verlinden: 'Deze Vivaro ziet er beter uit dan de vorige editie. De dubbele cabine is erg comfortabel en ook qua laad/trek capaciteit mag de auto er wezen. Een bedrijfsauto die niet alleen geschikt is voor bedrijfswerkzaamheden maar ook voor het gezin.'

SPECIFICATIES

Merk: Opel

Model: Vivaro 1.6CDTI

Type: Gesloten DC Dubbelcabine

Sport Uitvoering

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.598 cc

Vermogen: 85 kW

Koppel: 300 Nm

Verbruik: 6,5 l/100 km

Acceleratie: 0 tot 100 km/u 13 sec

Topsnelheid: 171 km/u

Uitrusting: Sport D/C metallic lak

Verkoopprijs: € 23.740,-

Leaseprijs: € 375,-

Vanafprijs: € 16.995

Informatie: www.stam.nl

Hoezo: waar is Rutte?

Vorige maand was de roep om leiderschap opeens duidelijk hoorbaar in Nederland. Terwijl ons land elke dag duizenden vluchtelingen ontving, was premier Rutte in de VS voor een handelsmissie. Onbegrijpelijk, vonden sommige journalisten: 'Hij moet leiderschap tonen', twitterden ze. En zoals dat tegenwoordig gaat in een pluriform medialandschap werd deze oproep op grote schaal overgenomen en verschenen overal koppen als: 'Land in grote chaos, waar is premier?' en 'Nederland eist leiderschap Rutte.' Vrijwel elke talkshow, radioprogramma en nieuwssite kwam met dezelfde boodschap: het land staat in brand en onze belangrijkste blusser zit bij Coca-Cola een drankje te nuttigen.

Ik weet niet of u in die dagen ook de draad volledig kwijt was, maar ik geenszins. Alle aandacht voor de afwezigheid van onze premier vond ik schromelijk overdreven, onterecht zelfs. Ik voelde mij dan ook totaal niet aangesproken, laat staan vertegenwoordigd door de koppen en de kritiek. Had ik Rutte's leiderschap gemist? Wist ik zonder hem niet meer wat te denken en wat te doen? Net als u?

Elk jaar worden duizenden trainingen gegeven over beginnend leiderschap, excellerend leiderschap, coachend leiderschap, praktisch leiderschap en ga zo maar door. Daarbij wordt steeds maar weer benadrukt dat een goede leider vooral ruimte biedt aan anderen om hun leiderschap te ontwikkelen en verantwoordelijkheid te nemen.

Niet dat Rutte dit bewust heeft gedaan – die eer komt hem niet toe – maar indirect gaf hij u en mij wel de mogelijkheid om zelf een standpunt in te nemen. En zelf de keuze te maken om al dan niet in actie te komen. Terecht, want ik heb geen premier nodig om mijn conclusies te trekken, mijn eigen daden te regisseren en verantwoordelijkheid hiervoor te nemen. En ik heb al helemaal geen media nodig die mij erop wijzen dat ik dit niet blijkbaar niet kan.



Mart Rienstra

ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
2 in beweging	35
Anafora	45
Arval	58
ASS Autostoelen	12
Autogrill	45
BAL Media	64
Van Benthem & Keulen	12
CBRE Dutch Office Fund	28
Citroen	54
DENG	57
Expo Houten	45
FordStore Ford Utrecht	58
Fort aan de Klop	14
IJsselstreek Zakelijk	17
Jambo	24
JBA Security	39
Juliana	44
Koetshuis de Haar	14
Kontakt der Continenten	45
Kookmeesters	22
De Landgoederij	45
Littel Communicatie	57
Makro	54
Medicort	57
De Merseberghen	36
Muntgebouw	44
Nefkens Midden	68
Restaurant Oost-West	57
Opel	64
Opium	41
Oud London	34, 45
PINC	8
Van den Pol	40
Postillion Hotel Utrecht Bunnik	67
Securitas	30
Slot Zeist	54
Trainspot	44
UniePlaza	45
Vocking	39
Women on Wings	16
Woudschoten	2

Utrecht Business 6 verschijnt 8 januari.
Hierin onder meer een special naar
aanleiding van vijftig jaar Lage Weide.
Verder een focus op financieel
management en veiligheid plus
aandacht voor snelle groeiers.

Voor meer informatie
www.utrechtbusiness.nl



Meet Work Stay

Met ons concept 'Meet Work Stay' komen wij tegemoet aan de wensen van de moderne zakelijke reiziger. Zo kunnen onze zakelijke gasten via postillionhotels.com last minute vergader- en werkplekken online boeken en direct betalen met creditcard. Uniek in Nederland!

Wij zijn dé vergaderexpert en zorgen ervoor dat u op al onze locaties zorgeloos kunt vergaderen. Mocht er toch iets misgaan fixen we dit binnen 15 minuten! Dat is onze 15-minute fix garantie.



Brainfood concept | Vergaderen is topsport
Brainfood verhoogt de concentratie, zit boordevol gezonde voedingsstoffen en vermindert de after meal dip.

Postillion Utrecht Bunnik

- Beste Congreslocatie 2012 en 2013
- 5-hamerclassificatie ★★★★★
- Congresseren tot 1500 personen
- Business Point voor flexwerken



POSTILLION HOTELS WINNAAR
NATIONALE BUSINESS SUCCES AWARD
CATEGORIE HOSPITALITY

POSTILLION HOTEL UTRECHT BUNNIK

T +31 (0)30 - 656 92 22 E hotel.bunnik@postillionhotels.com

Centrale reserveringen: T +31 (0) 30 - 747 02 10

WWW.POSTILLIONHOTELS.COM



EURO 6-MOTOR

AIRCONDITIONING

TOUCHSCREEN

NIEUWE PEUGEOT PARTNER PREMIÈRE KLAAR VOOR IEDERE KLUS

De nieuwe Peugeot Partner staat in de showroom. Met 18 jaar bewezen kwaliteit en betrouwbaarheid op de teller, vonden we dat het tijd werd voor een update. De nieuwe Partner heeft een facelift gehad en is nóg rijker uitgerust. Denk aan parkeerhulp achter, airconditioning en touchscreen. Daarnaast hebben we drie nieuwe Euro 6-motoren. Niet onbelangrijk, want u maakt toch heel wat kilometers. **Kortom, met de nieuwe Peugeot Partner bent u klaar voor iedere klus.** U rijdt al een nieuwe Partner vanaf € 12.500 én u profiteert van 0% Financial Lease. U bent van harte welkom in onze showroom!

*Genoemde prijzen zijn excl. btw en BPM. 0% Financial lease is geldig bij aankoop van een nieuwe Peugeot Partner en geldt tot en met 30 juli 2015. Financial Lease actie onder voorbehoud goedkeuring Peugeot Finance. Het actietarief van 0% is geldig bij een looptijd van 12 en 24 maanden. Voor de looptijd van 36 maanden geldt een tarief van 1,9% en voor de looptijden 48 en 60 maanden geldt een rentetarief van 3,9%. De Peugeot Partner Tepee is uitgesloten van de actie.

NEFKENS MIDDEN

Amersfoort (Bovee) Siliciumweg 36 Tel.: (033) 461 38 46

Bunnik Rumpsterweg 37 Tel.: (030) 656 15 83

Hilversum Melkpad 6 - 10 Tel.: (035) 621 09 53

Huizen Ambachtsweg 48 Tel.: (035) 525 81 24

www.nefkens-midden.nl

Naarden Gooimeer 15 Tel.: (035) 694 76 14

Nieuwegein Limburghaven 1 Tel.: (030) 606 38 34

Utrecht Meijewetering 19 Tel.: (030) 241 42 43

Zeist Bergweg 101C Tel.: (030) 691 95 24]



PEUGEOT