



UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 31 | NUMMER 6 | JANUARI 2016

BUSINESS®



Samenspel van specialisten in U-Building

Impuls voor landmark op Lage Weide

Op de huid van
Miriam Barendse

UOA versterkt
economische dynamiek

Special Lage Weide:
vijftig jaar ILW



Piet Mosterd
(AWL-Techniek):
Verbinden met visie

op- en overslag

transport

recycling
van bouw- en
slooppuin

bewerken
en reinigen
van grond

primaire en secundaire
bouwstoffen

betonproducten

trucks, kranen, shovels
en afvalcontainers



Pouw. Uw PARTNER in grond-, weg-, water- en betonbouw.

Wij bieden u een **one stop shop** met producten en diensten **voor de bouw**. Van primaire en secundaire bouwstoffen tot containertransport, van verhuur van kranen tot sloopwerkzaamheden en van grondwerken tot grondreiniging. Door onze jarenlange ervaring in de bouwwereld begrijpen wij wat u nodig heeft voor een bouwproject: de beste materialen, betrouwbare dienstverlening, moderne machines en de persoonlijke service van de Theo Pouw groep. www.theopouw.nl

VOORWOORD



Meer feestjes

AWL-Techniek ontwerpt en realiseert geautomatiseerde lasmachines die wereldwijd gebruikt worden in de automotive- en metaalverwerkende industrie. Meer dan 95% van de omzet (2014: 80 miljoen euro) komt uit het buitenland. 'Wij werken en denken internationaal,' zegt topman en grootaandeelhouder Piet Mosterd. Tot zijn spijt is in ons land amper oog voor de technologie van AWL. 'Bestuurders, kennis- en onderwijsinstellingen geven hoog op over de Nederlandse ambities op het gebied van Smart Industry. Robotica is daarbij cruciaal, maar krijgt in opleidingen

nauwelijks aandacht. Onbegrijpelijk.' Dit weerhoudt AWL er niet van om verder te groeien. Voor 2018 ligt de lat op 100 miljoen euro.

Onder leiding van Henk Stamhuis werd het gelijknamige Utrechtse bedrijf Benelux-marktleider in winkelverbouwing. De kiem werd gelegd toen Albert Heijn opperde dat verbouwingen beter en sneller gerealiseerd zouden kunnen worden met een zorgvuldige voorbereiding. Aanvankelijk was er veel scepsis, maar Stamhuis zag de potentie. 'Al bij de eerste winkel bleken de voordelen. Die verbouwing was een feestje. En dat is het nog steeds.'

Met het Stamhuis-totaalconcept hebben retailers één aanspreekpunt voor de complete verbouwing, tot en met de prijskaartjes aan toe. 'Het is een geoliede machine. In één week vernieuwen we een complete winkel.' Driehonderd medewerkers zorgen voor een omzet van zo'n 130 miljoen euro. Zeker in het buitenland liggen kansen voor verdere groei. 'Als klanten, zoals Action, Europa willen veroveren, gaan wij graag mee.'

AWL en Stamhuis zijn uitgegroeid tot toonaangevende bedrijven en grote werkgevers. Zij zorgen voor de noodzakelijke economische dynamiek. Om die te bevorderen, ondersteunt de Utrechtse Ondernemers Academie (UOA) al tien jaar ondernemers en ondernemingen. Onder meer door een Masterclass die bedrijven met 5 tot 25 medewerkers helpt om groeirempels te slechten. 'Belangrijk, want vooral deze groep is verantwoordelijk voor nieuwe werkgelegenheid,' zegt directeur Johan Douwes.

Een intensief programma zorgt ervoor dat ondernemers de voor groei benodigde vaardigheden verder ontwikkelen. 'In de loop van het traject zie je de deelnemers groeien,' vertelt Jacques Peeters (Rabobank Utrecht). 'Zij ontwikkelen zich zowel zakelijk als persoonlijk. Hun professionaliteit neemt toe, de focus wordt scherper.' In de afgelopen tien jaar ondersteunde de UOA al meer dan 800 ondernemers. Dat er nog maar veel mogen volgen.

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 31
januari 2016, editie 6

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 Samenspel van specialisten in U-Building
- 10 Slimme ondernemers doen duurzame investeringen
- 12 Vijftig jaar Industrievereniging Lage Weide
- 16 'In één week een nieuwe winkel'
- 18 Sleutelrol voor Lage Weide in Utrechtse economie
- 21 Oskam Groep en de kracht van one-stop shopping
- 22 De lat ligt steeds hoger bij H&R Automatisering
- 26 Heeren van Maarssen trefpunt voor het bedrijfsleven
- 28 Start van nieuw tijdperk voor Autobedrijf Roeleveld
- 30 Focus op het nieuwe ondernemen

NATIONAAL



I Verbinden met visie

Het vakmanschap van Piet Mosterd (AWL-Techniek)



IV Groeikapitaal gezocht

Nederland moet snelle groeiers stimuleren en faciliteren



VI 'Wees alert, nieuwsgierig en zorgzaam'

Tijdig betalen is part of the deal

- 31 Ontbinding arbeidsovereenkomst geen optelsom van gronden meer
- 33 FBM geeft advies met karakter
- 35 Van VAR-verklaring naar een nieuw systeem
- 36 UOA versterkt economische dynamiek
- 38 Kaiser de Vries Rosenberg: 'Samen het verschil maken'
- 40 Op de huid van Miriam Barendse
- 42 BPU gaat door: Utrecht Bicycle Capital of the World
- 44 'Communicatieve beveiliging creëert veilige omgeving'
- 47 Voet Verhuur specialist in aggregaten en lichtmasten
- 48 Toplocaties in Midden-Nederland
- 50 Case financieel management
- 51 Ondernemers moeten incasseringsvermogen vergroten
- 52 Uit
- 54 Apps uit Veenendaal veroveren digitale markt
- 56 De dodo is weg uit de Hoefslag
- 58 Mart Rienstra over LinkedIn

U-Building is een landmark op Lage Weide. Door een ingrijpende verbouwing krijgt de aantrekkingskracht van het markante kantoor aan de A2 een verdere impuls.



DGA Kantoor, Schuitman Accountants en ING bieden een one-stop shop voor verduurzaming van ondernemingen. Samen vliegen zij investeringen aan vanuit een fiscale, financiële en technische hoek.



Na een periode van veel leegstand is Lage Weide weer hot. Bewoners van het gebied hebben zich verenigd in de Industrievereniging Lage Weide (ILW) die in 2016 vijftig jaar bestaat.



Stamhuis is specialist in winkelverbouwing en retailverbetering. Met haar totaalconcept is het Utrechtse bedrijf marktleider in de Benelux. 'In één week vernieuwen we een complete winkel.'



Door investeringen in infrastructuur en openbare ruimte veranderde Lage Weide van een verrommeld terrein met veel leegstand in een gewilde locatie. 'Lage Weide zit in de lift,' zegt wethouder Jeroen Kreijkamp.



Asbestverwijdering, renovatie- of totaalsloop, bodemsanering, bouwrijp maken; als Oskam de klus geklaard heeft, kan gebouwd worden. 'Samen voor het beste resultaat.'



Het zijn drukke tijden voor Miriam Barendse. De vluchtelingenstroom, een dreiging van terroristische aanslagen en de reorganisatie van de politie maken het werk van de regionale korpschef bijzonder hectisch.



In haar tienjarig bestaan ondersteunde de Utrechtse Ondernemers Academie al meer dan 800 ondernemers. Daarmee versterkt de stichting de economische dynamiek in de regio.



Samenspel van specialisten in U-Building

Impuls voor landmark op Lage Weide

U-Building is een van de meest markante gebouwen op het Utrechtse bedrijventerrein Lage Weide. Het kantoorgebouw aan de A2 ondergaat een ingrijpende verbouwing. Met een prachtige entree en vernieuwde ontmoetingsruimte bestaande uit onder meer een coffeebar/restaurant, modern vergadercentrum en zelfs een gym krijgt de aantrekkingskracht voor zowel huidige als potentiële nieuwe huurders een impuls. Eigenaar Chalet Group werkt hierbij nauw samen met operator Synderella Real Estate Facilities.

Chalet Group is opgericht in de zomer van 2009 en groeide uit tot een van Nederlands grootste asset managers van commercieel vastgoed. Het bedrijf heeft ruim zeventig objecten onder haar hoede; kantoren, bedrijf gebouwen, winkels en leisureobjecten. Deze bevinden zich door het hele land met een zwaartepunt in de vier grote steden. Sander van Holland is als asset manager verantwoordelijk voor de regio's Groot Utrecht, Amsterdam, Haarlemmermeer/Schiphol en Almere. 'Veel van onze gebouwen zijn bedrijfsverzamelgebouwen met meerdere huurders. Wij willen onze huurders in deze gebouwen compleet ontzorgen door zoveel mogelijk faciliteiten en service te bieden. Om hierin de beste kwaliteit te kunnen leveren, werken wij samen met een selecte groep partners zoals Regus op zestien locaties, Tribes op Flight Forum 840 in Eindhoven en met Synderella in U-Building. De partner runt naast het business center ook de algemene receptie, coffeebar en restaurant. Op deze manier zijn zij ons verlengstuk in het gebouw en ontzorgen zij onze huurders dus compleet.'

Operator

Prominent object uit de portefeuille van Chalet Group is U-Building, een landmark op Lage Weide aan de A2. De helft van dit kantoor is in het verleden gebouwd voor ICT-bedrijf Caesar. Later werd de omvang van het pand verdubbeld. U-Building is al jarenlang herkenbaar aan het logo van Danone, een grote huurder. Het gebouw omvat 8.000 m² en huisvest naast Danone onder andere ook Buckaroo, Farnell, Business Base en WCC. Van Holland: 'Om ervoor te zorgen dat het huurders aan niets ontbreekt, treedt Synderella op als operator.'

Pak naar stomerij

In die rol is dit Utrechtse bedrijf de schakel tussen eigenaar en gebruikers. 'Huurders hebben in toenemende mate behoefte aan flexibiliteit,' weet Idsard van den Berg, algemeen directeur van Synderella. 'Langdurende contracten komen steeds minder voor. Bedrijven willen liever niet zelf investeren in voorzieningen als receptie, catering en vergaderruimte maar deze services afrekenen naar gebruik. Ook hechten huurders veel waarde aan sfeer, beleving en een eigen identiteit. Hospitality wordt steeds belangrijker. Dat vulen wij op hoog niveau in.' Synderella zorgt er namens Chalet Group voor dat huurders dienstverlening op maat krijgen.



Sander van Holland, Idsard van den Berg en Bram van Donselaar: huurders ontzorgen in U-Building.

'Zij nemen een basispakket af met een aantal essentiële elementen,' zegt commercieel directeur Bram van Donselaar. 'Dat kan naar behoefte aangevuld worden met zaken als telefoonservice, kantoorinrichting en ICT. Desgewenst brengen we zelfs een pak naar de stomerij. Huurders kunnen zich volledig concentreren op hun corebusiness. Wij doen de rest.'

Ogen en oren

De dienstverlening van Synderella verschilt per gebouw. 'Niet alleen richting huurders, ook voor eigenaren is sprake van maatwerk. Bij U-Building is onze betrokkenheid intensief met onder meer vaste bezetting van de receptie, het management van het business center en aansturing van de catering. Bij een kleiner gebouw kan het bijvoorbeeld alleen gaan om het faciliteren van de vergaderruimte.'

Een persoonlijke benadering staat centraal bij de inzet van Synderella. Van den Berg: 'Wij werken alleen met vaste eigen mensen. Die kennen het object en de gebruikers. Zodoende fungeren zij als ogen en oren voor de eigenaar.'

Opmerkingen of aandachtspunten spelen wij direct door.'

Ruim 80% verhuurd

Synderella treedt ook op als operator voor andere gebouwen op Lage Weide en Papendorp. 'Het animo voor onze inzet neemt toe. Eigenaren zijn er zeker van dat hun huurders professioneel worden bediend. Ook leveren de additionele services een extra kasstroom op. Doordat wij het micromanagement op locatie verzorgen, kunnen vastgoedeigenaren zich concentreren op de grote lijnen en de strategie voor hun portefeuille.'

De inzet van Synderella heeft niet alleen impact voor de gebruikers van een gebouw. 'Het speelt ook een rol bij de aantrekkingskracht op potentiële nieuwe huurders,' zegt Sander van Holland. 'Voor DTZ en Ans de Wijn, de makelaars van U-Building, is het professionele management een belangrijke extra troef.' Dat dit resultaat oplevert, blijkt uit de bezettingsgraad van het gebouw. 'Toen Synderella een aantal jaren geleden startte, was bijna de helft verhuurd. Nu is dat ruim 80%.'

OP DE WEG TERUG

De naam U-Building refereert zowel aan de vorm, de thuisbasis Utrecht als aan het feit dat huurders centraal staan. 'Samen met de Savannah Tower en het Vitens-kantoor is het een van de landmarks op Lage Weide,' zegt Sander van Holland. 'Iedereen kent dit gebouw. Huurders hoeven nauwelijks uit te leggen waar ze kantoor houden.'

Lage Weide maakt een positieve ontwikkeling door. 'Het terrein is duidelijk op de weg terug. Steeds meer bedrijven van naam vestigen zich er. Niet verwonderlijk, want de bereikbaarheid is zowel per auto als met het openbaar vervoer uitstekend. Als vastgoedeigenaar geloven wij in het gebied en de toekomst ervan. De investering in U-Building onderstreept dit en maakt het gebouw tot een symbool van het nieuwe Lage Weide.'



DE MEERWAARDE VAN SYNDERELLA VOOR KLANT EN OPDRACHTGEVER

- Geen enkel gebouw en geen enkele klant zijn hetzelfde; Synderella onderscheidt zich met tailormade oplossingen.
- Complete ontzorging van de gebruiker door uitgebreid pakket aan diensten.
- Hogere tevredenheid van huurders en daardoor hogere bezettingsgraad, huurwaarde en retentie.
- Fullservice pakket met modulaire opbouw maakt flexibele inzet mogelijk door zowel eindgebruiker als opdrachtgever.

www.synderella.nl

Dynamisch middelpunt

Ondanks deze bezettingsgraad besloot eigenaar Chalet Group tot een additionele investering in het gebouw. 'Op dit moment wordt de begane grond van U-Building ingrijpend verbouwd. De routing wordt aangepast, er komt een nieuwe receptie en het business center wordt uitgebreid met flexplekken. De algemene ruimte wordt vernieuwd. Deze krijgt een prachtig nieuw restaurant met een coffeebar en fungeert als ontmoetingsplek voor zowel huurders als bezoekers van buiten die hier een flexplek of vergaderruimte huren. Samen met het grote terras ontstaat een dynamisch middelpunt, een kloppend hart voor dit gebouw.'

Vaste servicekosten

U-Building kenmerkt zich door een samenspel van specialisten. 'Allereerst uiteraard Synderella als ons verlengstuk op deze locatie. Verder bieden wij in samenwerking met Yield Plus een systeem aan van vaste servicekosten (VSK). Bij de traditionele afrekening is sprake van voorfinanciering en soms stevige naheffingen. Met het VSK-concept behoort dit tot het verleden. Servicekosten zijn volledig transparant en staan voor de hele huurperiode vast. Gebruikers weten zo precies waar ze aan toe zijn en komen nooit voor verrassingen te staan.'

Andere partners van Chalet Group bij

U-Building zijn Branding/Supella Property DPS – dat het management van de verbouwing voor zijn rekening neemt – en RealMark. 'Dit bedrijf schakelen we in voor de online profilering en positionering. Zij zorgen ervoor dat U-Building top of mind blijft bij geïnteresseerden.'

Extra exposure

Voor die geïnteresseerden zijn er verschillende mogelijkheden. 'Voor gebruikers van buiten zijn vergaderruimtes en flexplekken beschikbaar in het vernieuwde business center op de begane grond. Daar zijn ook kantoren vanaf 50 m² te huur voor een kortere periode. Op de eerste verdieping is in totaal nog 1.750 m² beschikbaar in delen vanaf 350 m².' Huurders van deze kantoorruimte krijgen volop ruimte voor hun eigen identiteit. 'Al is een uitgebreid pakket aan collectieve diensten beschikbaar, de uitstraling is die van zelfstandige kantoorruimte.' Daarbij zorgt de ligging aan een van de drukste snelwegen van het land voor een unieke propositie. 'Die gebruiken wij om onze huurders extra exposure te geven,' meldt Van Holland. 'Nieuwe gebruikers worden verwelkomd met een vermelding op de gevel. Vanaf de A2 is binnenkort het logo van U-Building prominent zichtbaar met daaronder een visual van alle huurders in het gebouw. Dit zorgt voor exposure bij

de 200.000 auto's die U-Building dagelijks passeren.'

Perfekte showcase

De ingrijpende upgradering van U-Building vloeit voort uit de filosofie van Chalet Group. 'De tijd dat je als eigenaar achterover kon leunen en wachten tot zich een huurder aandiente, ligt al lang achter ons. Wij willen waarde toevoegen aan ons vastgoed, ook bij een gebouw dat al grotendeels verhuurd is. Dit leidt tot een continu proces van verbeteren, finetunen en investeren. Installaties worden in topconditie gehouden, net als de gemeenschappelijke ruimtes. Op die manier waarborgen wij de duurzame aantrekkingskracht voor zowel zittende huurders als nieuwe gebruikers.'

Bij het toevoegen van waarde speelt samenwerking met de juiste partners een cruciale rol. 'Door de permanente inzet van Synderella ligt de service in U-Building op een hoog niveau. Dat dit aanspreekt, blijkt uit het toenemende animo van huurders. U-Building is voor onze beide organisaties een perfecte showcase. De actuele verbouwing zal dit verder versterken.' ■

U-Building

Zonnebaan 9-21
www.u-building.nl

1965 - 2015
50 JAAR

Samen voor het beste resultaat!

- ✓ Sloopwerken
- ✓ Infrastructurele werkzaamheden
- ✓ Bodemsanering
- ✓ Opsporen van conventionele explosieven
- ✓ Groenvoorziening
- ✓ Asbestverwijdering
- ✓ Recycling
- ✓ Weg- en watertransport



www.oskam.nl

030 - 666 66 66

BESPAAR TOT € 5.000 NETTO.

OOK IN 2016!
PEUGEOT 308 SW
MET SLECHTS:

14% BIJTELLING?

NETTO BIJTELLING*
PER MAAND V.A.: € 132

LEVERING VIA ALLE
LEASEMAATSCHAPPIJEN
MOGELIJK.



RAADPLEEG
DE 308 SW
HELPDESK:
030-2478239
308sw@nefkens.nl

HET 308 SW BLUE LEASE GAMMA
V.A. € 22.200

Gem. verbr. l/km: 3,2; km/l: 31,3; CO₂: 82 gr/km

RUIMSTE IN ZIJN KLASSE

De superruime Peugeot 308 SW is bij Nefkens Midden nog t/m maart 2016 verkrijgbaar met slechts 14% bijtelling! Met zijn fraaie strakke lijnen, de riante afmetingen en door het moderne en strak vormgegeven dashboard beleeft u ultiem rijplezier. Bovendien rijdt u de 308 SW met zijn zuinige motoren al voor een netto bijtelling vanaf € 132 per maand. Bel snel onze 308 SW helpdesk 030 - 247 82 39 voor alle beschikbare uitvoeringen want op = op!



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

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]

www.nefkens-midden.nl



PEUGEOT

* Bij 42% loonbelasting.

Samenwerkende partners maken duurzaam investeren snel rendabel met integrale aanpak

Slimme ondernemers doen duurzame investeringen

Verduurzaming van de onderneming. De voordelen die Frank van der Velde, Bram Faber en Kay van der Kooi hiervan ervaren, zijn meer dan een marketingetiket op een onderneming. Zij vliegen een investering aan vanuit een fiscale, financiële en technische hoek. Samen bieden zij de ondernemers desgewenst één loket met daarin alle voordelen om investeringen duurzaam aan te pakken.

Met hun individuele expertises vormen zij een gouden driehoek in Midden-Nederland. Door de integrale aanpak profiteren ondernemers sneller van een aantrekkelijk rendement op hun investering. Daarmee verwezenlijken ze hun eigen bedrijfsdoelstellingen én dragen bij aan landelijke duurzaamheidsdoelstellingen vanuit het midden van de samenleving.

Integrale benadering

Veel ondernemers zijn bezig met een investering. Daarbij horen vraagstukken als: hoe krijg ik mijn business beter draaiend? Hoe ga ik mijn uitbreidingen realiseren? Helaas denken zij hierbij niet meteen: Kan het ook duurzaam? Duurzaamheid komt nu nog vaak op de tweede plaats. Dat is de tendens die Frank van der Velde, Bram Faber en Kay van der Kooi alle drie herkennen. Zij zien dat verduurzaming vaak een optie is, geen must. Daar willen zij graag verandering in brengen. Ze werken daarom graag samen om ondernemers een integrale benadering te bieden om duurzaam te investeren. Frank van der Velde begint: 'Met name bij investeringen die ondernemers normaal gesproken toch al zouden doen, creëren wij bewustwording: hoe interessant is het voor mij als ik deze investering meteen duurzaam aanpak? En dan stappen veel ondernemers in de valkuil dat ze té snel in technieken gaan denken. Wij gaan dan even twee stappen met ze terug. Daar bekijken we hoe interessant het is om de investering integraal aan te pakken. Door niet alleen te kijken naar de technische

toepassingen, maar ook naar de fiscale voordelen én de mogelijkheden voor een groene financiering met een veel lagere rente.'

Rendabel én groen

Duurzaamheid is een belangrijk thema wat vanuit overheid wordt gestimuleerd. In 2020 moet onze economie duurzaam uit de crisis zijn (EU programma Europa 2020). In het SER energieakkoord spraken alle relevante stakeholders in Nederland af dat eind 2016 14% van onze energie duurzaam wordt opgewekt. Bij dit energie-akkoord zijn de ondernemers een belangrijke partij. Bram Faber licht toe: 'Dit vraagt forse investeringen van ondernemers. Dit brengt vaak hoge kosten met zich mee. De overheid begrijpt dit maar al te goed. Daarom heeft zij een heel aantal maatregelen getroffen om deze investeringen aantrekkelijk te maken.'

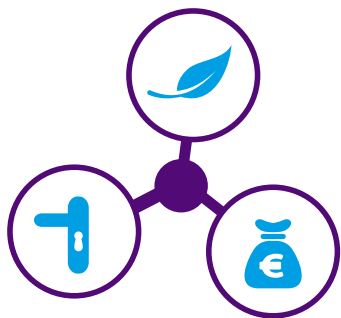
Jammer genoeg weten veel ondernemers vaak onvoldoende wat deze maatregelen inhouden. En wie zich hier toch in verdiept, loopt kans om af te haken vanwege de complexe samenhang van regels, voorwaarden, technieken, fiscale en financiële aspecten. Dat is een gemiste kans. Want de technieken zijn bekend en beschikbaar, fiscaal is het bedje van regels en voorwaarden gespreid en in de financiële wereld staan groenbanken en -fondsen klaar om te investeren in verduurzaming. Maar waar moet een ondernemer beginnen, wil hij of zij de onderneming behalve groen en duurzaam óók rendabel voortzetten? 'Door

aan te kloppen bij één van ons, geven wij de ondernemer inzicht in de rentabiliteit van het investeringsproces in verbinding met duurzaamheid,' zegt Frank van der Velde.

Terugverdientijd krimpt

Kay van der Kooi schetst een businesscase van een bedrijf dat wil investeren in zonnepanelen. Normaal gesproken is de terugverdientijd daarvan voor energie-intensieve ondernemingen zo'n vijftien tot twintig jaar. Dat is zó lang, dat zo'n investering op grond van rendement voor een ondernemer niet interessant is.

Maar er zijn regelingen die ondernemers in staat stellen een deel van de investering te verrekenen met de winst. Daardoor krimpt de terugverdientijd. Daarnaast bestaat er een exploitatiesubsidie op opwekking van duurzame energie. Deze subsidie is variabel en maakt het verschil goed tussen de (lagere) kosten die je zou hebben bij het gebruik van grijze (niet-)groene stroom. Frank van der Velde vult aan: 'De pot voor deze subsidie, de SDE+, is voor 2016 maar liefst verdubbeld van 4 naar 8 miljard euro. Om maar even aan te geven hoe relevant verduurzaming is.' Kay van der Kooi vervolgt: 'Dan komt daarbij ook nog het voordeel dat je de financiering voor deze investering kan onderbrengen bij een groenbank. Hier ligt het rentetarief een stuk lager dan voor een gewone investering die niet persé duurzaam is. En zo komt de terugverdientijd opeens rond de acht of negen jaar te liggen. Kijk, dán wordt het



echt interessant. Want als je binnen zo'n korte tijd uit je vaste energielasten bent, dan gaan die panelen echt renderen!'

Snel schakelen

Frank van der Velde heeft een achtergrond in het vastgoed, maar specialiseerde zich in de loop der jaren in dit thema. Hij richtte DGA Kantoor op in Utrecht, het bedrijf dat duurzaamheid integraal benadert bij (her-) huisvestingsprojecten voor ondernemers bij nieuwbouw of renovatie. Hij buigt maatschappelijk verantwoord naar maatschappelijk vooruitstrevend en betreft daarin alle financiële en fiscale voordelen. Van der Velde zocht samenwerkingen met partners die zijn

visionaire aanpak herkennen, en vond die bij ING Groenbank en Schuiteman Accountants. Bram Faber bevestigt: 'Wij zijn drie partijen die elkaar gevonden hebben om de ondernemer een one-stop-shop aan te bieden. Wij brengen drie expertiselijnen samen waarmee iedere ondernemer die gaat investeren tóch al te maken zou krijgen: techniek, fiscaal en financieel.'

Frank van der Velde is op allerlei manieren bezig om dit thema in de markt te zetten. Regelmatig organiseert hij seminars over dit onderwerp. 'Ik kan roepen dat duurzame huisvesting een goed product is maar we moeten het iedere keer wel aantonen. Dat kan vooral omdat we snel kunnen schakelen met alle partijen waar we mee samenwerken.'

Simpele ingreep

Frank van der Velde: 'Wij helpen hoe je bijvoorbeeld bestaande bouw kan verduurzamen zodat deze voldoet aan de eisen van de groenverklaring, de basis van een integrale verduurzaming. Zo kun je met een paar heel simpele ingrepen al van energielabel G naar een A-label gaan. Denk aan het aanpakken van de isolatie, luchtbehandeling en verlichting.' Bram Faber: 'En dan blijkt dat al die investeringen in dat gebouw fiscaal zeer interessant

zijn. Wij helpen om alle kasstromen die je bij een gewone investering niet hebt, in kaart te brengen én te activeren.' Kay van der Kooi: 'Bij ING zetten we ondernemers graag in hun kracht om duurzame investeringen ook financieel haalbaar te maken. Wat wij gezamenlijk tegen alle ondernemers willen zeggen: Kom naar ons toe en bespreek duurzaamheid met ons. Dan merk je hoe eenvoudig en aantrekkelijk groene bedrijfsvoering kan zijn. Samen maken we duurzame investeringen mogelijk én meer dan rendabel!' ■

MEER INFORMATIE EN CONTACT:

Mr. Bram Faber

Schuiteman Accountants in Barneveld

Fiscalist en partner van de organisatie

www.schuiteman.com – 0342 41 12 00

Ing. Frank van der Velde MRE

DGA Kantoor in Utrecht

Initiatiefnemer

www.dgakantoor.nl – 030 230 50 60

Kay van der Kooi

ING Groenbank

Relatiemanager Green & Microfinance



Van links naar rechts Bram Faber, Frank van der Velde en Kay van der Kooi: one-stop shop voor duurzame investeringen.



Bron: U15

Vijftig jaar Industrievereniging Lage Weide

Lage Weide is weer hot

Lage Weide is als Utrechts oudste en grootste bedrijventerrein een vaste waarde in de regionale economie. Na een periode van veel leegstand mag het gebied zich verheugen in een toenemende populariteit. Zowel bedrijven uit logistiek en transport als dienstverleners kiezen voor de centrale ligging en de goede bereikbaarheid. Lage Weide is weer hot. Bewoners van het gebied hebben zich verenigd in de Industrievereniging Lage Weide (ILW) die in 2016 vijftig jaar bestaat. **TEKST HANS HAJÉE**

Dat bedrijven er baat bij hebben om zich te verenigen, bleek al kort na de oprichting van Industrievereniging Lage Weide (ILW) in 1966. Een jaar later ontplofte een munitieschip in de haven op het bedrijventerrein. Er vielen twee doden, de schade was groot. 'Het maakte duidelijk hoe belangrijk het is om als bedrijfsleven samen op te trekken,' zegt Maria Ignatovich. Zij is managing partner bij Dutch Portfolio en nam in januari 2015 zitting in het ILW-bestuur. 'Toen trad ook Talitha van den Elst (UW) als nieuw bestuurslid aan en nam Jos van Rooijen

de voorzittershamer over van Theo van Oijen. De andere bestuursleden zijn Henk Stamhuis (Stamhuis), Frank van Essen (NHF Services) en Cor bij de Weg (EJP Accountants en belastingadviseurs).

Waardevol traject

Maria Ignatovich is verantwoordelijk voor de ledenactiviteiten en pr van de ILW. 'Het bestuur heeft recent in een aantal sessies de vereniging en haar eigen functioneren geanalyseerd. Doel daarbij was om scherp te krijgen waar we voor staan. Welke doelstellingen en waarden zijn belangrijk voor

de ILW, welke activiteiten, doelgroepen en partners horen daarbij? De resultaten van dit traject vormen de basis voor onze toekomstige rol en de branding van de vereniging. Transparantie richting (potentiële) leden en andere stakeholders is daarbij een belangrijk uitgangspunt.'

Optimaal ondernemersklimaat
Belangenbehartiging is een speerpunt voor de ILW. 'Opgave is om waar mogelijk bij te dragen aan een optimaal ondernemersklimaat in het gebied. Infrastructuur en bereikbaarheid zijn daarbij cruciale

OP DE FIETS

Uit onderzoek van TNO in 2009 bleek dat fietsende medewerkers beduidend minder verzuimen dan hun collega's die niet met de fiets naar het werk reizen. Vitaliteit is voor veel werkgevers op Lage Weide dan ook de belangrijkste reden om fietsgebruik te stimuleren. Dit doen zij o.a. met de campagne rij2op5. Zestien bedrijven op Lage Weide doen hier al aan mee. Werknemers kunnen twee weken lang een elektrische fiets uitproberen. Per organisatie is een fietsambassadeur aangesteld die collega's inspireert om vaker de fiets te pakken. Daarnaast ontvangen bedrijven campagnemateriaal om fietsen onder de aandacht te brengen in de organisatie. Tot de deelnemers behoren onder meer Stamhuis, Vitens, Eneco en Oskam. 'Lage Weide is het eerste gebied met zo'n campagne,' meldt

Ignatovich. 'Andere bedrijventerreinen zijn benieuwd naar onze ervaringen.' Naast rij2op5 onderscheidt Lage Weide zich ook door een modern netwerk van elektrische leenfietsen van Nu-connect. Op Lage Weide staan deze fietsen op zes locaties, onder andere bij Eneco, Vineyard en de Hema. De elektrische fietsen zijn comfortabel en hebben een actieradius van zo'n 45 kilometer. Ruim voldoende voor bijvoorbeeld een afspraak in de binnenstad van Utrecht. De gemeente Utrecht is erg te spreken over hoe bedrijven op Lage Weide gezamenlijk bezig zijn met het stimuleren van fietsgebruik. Hierdoor heeft de gemeente Utrecht recent een miljoen euro gereserveerd voor verdere verbetering van de fietsinfrastructuur op het bedrijventerrein.

30% minder uitstoot

Bij veel actuele projecten waarbij de ILW betrokken is, vormt duurzaamheid een rode draad. 'Zo vertaalt de U15, een samenwerkingsverband van Utrechtse bedrijven, de door de overheid beoogde beperking van CO2-uitstoot in praktische maatregelen. Samen met de U15 heeft de ILW het programma Lage Weide Duurzaam Mobiel opgezet. Vanuit dit programma wordt gekeken wat duurzame mobiliteit werkgevers op kan leveren. Denk bijvoorbeeld aan meer vitale medewerkers, kleinere CO2-footprint, kostenreductie en een betere bereikbaarheid. Voor Lage Weide gaat het onder meer om het stimuleren van fietsgebruik (zie kader), OV-gebruik en om slimme overslag waarbij goederen met kleinere vrachtwagens van en naar de stad worden vervoerd.' Bij de duurzame ambities speelt het Energie Collectief Lage Weide (ECLW) een belangrijke rol. Dit collectief zorgt voor gezamenlijke inkoop van ledverlichting, zonnepanelen en groene stroom. Deelnemers profiteren van schaalvoordelen en worden ondersteund bij uitvoering, financiering en beheer van maatregelen. 'De voorbereidingen liepen al langer maar afgelopen oktober ging het collectief officieel van start. Voorzitter is ILW-bestuurslid Henk Stamhuis. Doel is om in 2020 de CO2-uitstoot op Lage Weide structureel met 30% terug te brengen.'

elementen. Als het bestuur of de leden knelpunten signaleren, kaarten we die aan bij gemeente of provincie.' De ILW speelt ook een verbindende rol. 'Samen sta je sterker en ondernemers kunnen leren van elkaars ervaringen. Daarom koppelen we leden met een zelfde behoefte of vraag aan elkaar. Ook zoeken we indien mogelijk aansluiting bij lopende projecten.' Jaarlijks organiseert de ILW zowel inhoudelijke

sessies als sociale evenementen. 'Door de aard van het gebied zijn op Lage Weide amper plekken waar je elkaar tegen het lijf loopt. Daarom richten we ons nog meer dan voorheen op activiteiten voor en door de leden. De behoefte om elkaar te ontmoeten, is groot. Bijeenkomsten kennen een prima opkomst waarbij opvalt dat vrijwel altijd directieleden en management aanwezig zijn. Een goed teken.'



VOOR HET VOETLICHT

Lage Weide is het grootste bedrijventerrein van Midden-Nederland. Er werken ongeveer 18.000 mensen. 'De regio Utrecht heeft veel banen op hbo- en wo-niveau,' aldus Ignatovich. 'Lage Weide biedt vooral werkgelegenheid voor lager en middelbaar geschoold personeel. Dat maakt het gebied tot een factor van belang voor de regionale arbeidsmarkt.'

Van de 800 bedrijven op Lage Weide zijn nog niet alle bedrijven lid van de ILW. 'Al vertoont het ledenaantal een stijgende lijn, er is zeker ruimte voor uitbreiding. We gebruiken het vijftigjarig bestaan om de ILW en haar activiteiten nog nadrukkelijker voor het voetlicht te brengen.'

Daarbij krijgt de vereniging steun van de gemeente Utrecht. 'In de contacten met bedrijven die overwegen zich op Lage Weide te vestigen, wordt de ILW onder de aandacht gebracht.'



Bron: U15

LID WORDEN VAN DE ILW? DAT KAN!

Iedereen die op het bedrijventerrein Lage Weide een onderneming heeft of een pand beheert, kan lid worden van ILW. Door het lidmaatschap kan de vereniging belangen behartigen, maar ook informele (netwerk)bijeenkomsten organiseren samen met collega-ondernemers op Lage Weide.

Voordelen lidmaatschap ILW:

- collectieve belangenbehartiging
- kennismaken met collega-ondernemers
- actuele informatie omtrent Lage Weide
- advies bij collectieve initiatieven

Het lidmaatschap kost € 250,- per jaar. Aanmelding is mogelijk door een mail te sturen naar info@lageweide.nl of te bellen naar 06-11154016.

www.lageweide.nl

Parallele belangen

De gemeente Utrecht is een belangrijke stakeholder voor ondernemers op Lage Weide. 'De contacten tussen gemeente en ILW zijn goed,' zegt Ignatovich. 'Onze belangen lopen grotendeels parallel. De lijnen zijn kort en er is regelmatig overleg met Astrid Renne, ons vaste aanspreekpunt. Momenteel brengen we samen de lopende projecten en bijbehorende verantwoordelijkheden in kaart; wie doet wat? Doel is om de gezamenlijke energie waar mogelijk nog efficiënter in te zetten.' De ILW is namens het Ondernemersfonds Utrecht trekkingsgerechtigde voor Lage Weide. Via dit fonds worden gezamenlijke activiteiten collectief gefinancierd via een verhoging van het gebruikers- en eigenarendeel OZB niet-woningen. 'Leden en andere bedrijven kunnen via de ILW wensen en ideeën kenbaar maken. Samen besluiten de OZB-betalers voor welke maatregelen of activiteiten een beroep wordt gedaan op het Ondernemersfonds. Vaak gaat het om verbetering en verfraaiing van de openbare ruimte.' Ignatovich vindt de verantwoordelijkheid als trekkingsgerechtigde een logische taak voor de ILW. 'Het versterkt de meerwaarde van de vereniging.'

Haven als 'unique selling point'

Lage Weide is een van de weinige locaties in Midden-Nederland waar zware industrie is toegestaan. 'Mochten dergelijke

partijen het gebied verlaten dan bestaat wel de ambitie om in plaats daarvan bedrijven met minder milieubelasting aan te trekken. Lage Weide ligt immers midden in stedelijk gebied. Idealiter maken nieuwe vestigers ook gebruik van het multimodale karakter van het bedrijventerrein. Dat zorgt ervoor dat de druk op het wegennet afneemt.'

Lage Weide beschikt over goede spoor-aansluitingen en een recent gerenoveerde binnenhaven. De gemeente investeerde twintig miljoen euro in deze Port of Utrecht, waarbij onder meer een beroep werd gedaan op Europese subsidies. De haven beschikt over maar liefst zeven kilometer kade. Ook grote schepen kunnen er aanmeren. 'De mogelijkheden van vervoer over water zijn een unique selling point voor Lage Weide. Hier is zeker nog winst te halen.'

Aantrekkende werking

Door de investeringen in infrastructuur en het openbaar gebied kreeg de aantrekkingskracht van Lage Weide een forse impuls. 'De herinrichting van de A2 speelt daarbij een grote rol. Vroeger kostte het een eeuwigheid om via de koffieknoop op Lage Weide te komen. Nu is het gebied uitstekend bereikbaar. Ook de oververbinding is prima, met elke tien minuten een bus naar Utrecht CS. Daarmee ben je sneller in het centrum dan met de eigen auto.'

Op steeds meer plaatsen op Lage Weide vindt herontwikkeling plaats. Verouderde gebouwen worden gerenoveerd of maken plaats voor nieuwbouw. 'Vooraf distributie- en logistieke bedrijven zien Lage Weide door de centrale ligging als ideale uitvalsbasis. Maar ook dienstverleners vestigen zich hier.' De uitstraling van het terrein is anders dan dat van een standaard kantorengedoe. 'Ik merk dat steeds meer bedrijven dat juist een voordeel vinden. Prominent voorbeeld is Ziggo. Dat zo'n groot, aansprekend bedrijf voor Lage Weide kiest, heeft zeker een aantrekkende werking.'

Bijzondere dynamiek

Bij de viering van het lustrum ziet de ILW de toekomst van haar thuisbasis met veel vertrouwen tegemoet. 'De ligging van Lage Weide onderstreept het nieuwe elan in het gebied,' zegt Ignatovich. 'Door de bouw van Leidsche Rijn verschuift het zwaartepunt van de stad richting westen. Lage Weide komt hierdoor op een natuurlijke manier in het hart van groot-Utrecht te liggen. De verbinding met de omgeving wordt hechter en dat levert een bijzondere dynamiek op. Ik merk dat dit ook een rol speelt bij de aantrekkingskracht van het gebied. Voor steeds meer bedrijven is Lage Weide een optie als zij overwegen om te verhuizen.' ■

CRESA: VOOR HUURDERS VAN KANTOORRUIMTE

Laat u zich verdedigen door een advocaat die ook voor uw tegenpartij optreedt? Geeft u uw huisvestingsvraagstuk uit handen aan een bedrijfsmakelaar die ook een omvangrijke verhuurportefeuille moet vullen? De vraag stellen is hem beantwoorden. Cresa is 's werelds grootste bedrijfsmakelaar alleen voor huurders. Ook in Nederland zijn wij met onze vestiging in Utrecht altijd bij u in de buurt. Merk het verschil: niet de transactie staat bij ons centraal, maar het resultaat en uw besparingen. Met Cresa beschikt u over een eigen vastgoedteam op het moment dat het nodig is. Gegarandeerd zonder belangenconflicten. Cresa: The Tenant's Advantage.

Cresa Utrecht adviseert u graag bij uw huisvestingsvragen! Wij kennen de lokale markt en weten hoe de hazen lopen. Deze kennis delen wij met u! Laat ons u op vastgoedgebied uitdagen om in 2016 uw bedrijfsdoelstellingen te realiseren.

CRESA UTRECHT

Rembrandtkade 36
3583 TN UTRECHT
088 - 20 50 030
utrecht@cresa.com
www.cresa.nl



Rolf Vermeer
06-42424075
rvermeer@cresa.com



Edgar Willems
06-42424058
ewillems@cresa.com



The Tenant's Advantage

kantoren en bedrijfsruimten | stay or go analyses | heronderhandelingen bestaande huurcontracten | aanhuur
nieuwe panden | servicekostenanalyses | projectmanagement | programma's van eisen | portefeuille analyses

Amsterdam | Apeldoorn | Den Haag | Rotterdam | Utrecht | Eindhoven | Groningen |

cresa.nl



Negentigjarig familiebedrijf grootste retailbouwer in de Benelux

In één week een nieuwe winkel

Van algemeen aannemersbedrijf ontwikkelde Stamhuis zich in negentig jaar tot specialist in winkelverbouwing en retailverbetering. Onder leiding van Henk Stamhuis – vertegenwoordiger van de derde generatie – werd een totaalconcept ontwikkeld waarmee het Utrechtse bedrijf marktleider is in de Benelux.

Aan de vooravond van het negentigjarig bestaan blikt directeur Henk Stamhuis terug. 'Samen met een broer startte mijn opa Hendrik in 1926 in Utrecht een aannemersbedrijf. Ze zagen hier meer kansen dan in Loppersum, waar de familie oorspronkelijk vandaan komt. Het bedrijf bouwde diverse kerken en het badhuis aan het Willem van Noortplein. Tot de opdrachtgevers behoorden de Rijksgebouwdienst, Universiteit Utrecht en de Kromhoutkazerne. Vanaf de jaren '70 werden ook regelmatig winkels voor Albert Heijn verbouwd.'

Kiem gelegd

Zoon Eize zette het bedrijf voort, diens zoon Henk kwam in 1983 in het bedrijf. Onder zijn leiding maakte Stamhuis een opmerkelijke ontwikkeling door. Sleutel was een specialisatie waarvoor de kiem door Albert Heijn werd gelegd. 'Bij retailverbouwingen draait het om snelheid. Elke dag dat een winkel dicht is, kost klanten en omzet. AH meldde op enig moment dat zij alle verbouwingen zonder aannemers wilde uitvoeren. Voortaan ging het supermarktcconcern zelf de verschillende specialisten aansturen.'

Feestje

Fors omzetverlies dreigde. Stamhuis schakelde razendsnel en meldde dat hij graag als onderaannemer aan de slag wilde. 'Ik werd getriggerd door de achterliggende doelstelling: een winkelverbouwing beter en sneller realiseren door een zorgvuldige voorbereiding.' Aanvankelijk was er veel scepsis, bij collega-bouwbedrijven maar ook intern. 'Maar al halverwege de eerste winkel was iedereen overtuigd. De verbouwing was een feestje. En dat is het nog steeds,' lacht Stamhuis. 'Door zoveel mogelijk voor te bereiden en te prefabriceren, verloopt het werk op de winkelvloer veel efficiënter. De kwaliteit neemt toe en een vernieuwde winkel kan sneller open.'

Unieke combinatie

De nieuwe werkwijze bleek een schot in de roos en is door Stamhuis steeds verder ontwikkeld. 'Met ons Stamhuis Totaalconcept hebben retailers één aanspreekpunt voor



40% MINDER VERVOERBEWEGINGEN

Binnen de bedrijfsvoering van Stamhuis is duurzaamheid vanzelfsprekend. 'Materialen worden zoveel mogelijk gerecycled en hergebruikt waarbij we streven naar een gesloten cyclus. Zo worden winkelstellingen in ons Revisie Centrum Nederland gedemonteerd, gereinigd en zo nodig hersteld. Bij dit proces worden mensen met een beperking ingeschakeld. Nadat ze voorzien zijn van poedercoating kunnen de stellingen opnieuw worden gebruikt.'

Stamhuis schafte achttien LZV's aan. 'De inzet van deze lange vrachtwagens zorgt bij elk project voor maar liefst 40% minder vervoerbewegingen. Verder gebruiken we LED-verlichting en wordt plaatsing van zonnepanelen onderzocht.' Dat laatste gebeurt via het Energie Collectief Lage Weide waarvan Stamhuis voorzitter en kartrekker is. 'Gezamenlijk kopen ondernemers op Lage Weide al groene stroom en LED-verlichting in. Samen met het Energiefonds en Ondernemersfonds Utrecht is grootschalige plaatsing van zonnepanelen een volgende stap.'

tuur en vaart.' Ervaringen uit de praktijk leiden ook tot nieuwe producten. 'Denk aan een deelstijl voor winkelrekken die universeel toepasbaar is. Of aan een meetsysteem dat waarschuwt wanneer een riool vol dreigt te lopen.'

Innovatie beperkt zich niet tot de winkelverbouwing als zodanig. 'Samen met Le Perron, een groeiende formule in ambachtelijk brood, ontwikkelden wij een operational leaseconstructie voor de winkelinventaris. Franchisenemers kunnen zich daardoor concentreren op hun ondernemerschap terwijl de uitstraling van de formule gewaarborgd wordt. Zo'n leaseconstructie is zeker interessant voor andere retailconcepten.'

7D

Henk Stamhuis heeft een uitgesproken visie op de ontwikkeling van zijn vak. 7D wordt daarbij het sleutelwoord, stelt hij. 'In het 3D-ontwerp van projecten worden nu al plannen en kosten geïntegreerd. Als zesde en zevende dimensie zullen ook onderhoud en het volledige assetmanagement worden toegevoegd. Dat maakt het mogelijk om binnen één en hetzelfde model het complete proces maximaal te beheersen, waarbij continu inzicht bestaat in actuele én toekomstige kosten. Het ei van Columbus voor ons en onze klanten.'

Focus houden

Stamhuis blikt met vertrouwen en hoge verwachtingen naar de toekomst. 'We willen ons totaalconcept zowel verder verfijnen als nog breder inzetten. Deze werkwijze heeft evengoed meerwaarde bij de verbouwing van complete winkelcentra. Ook in de ruwbouw zien wij mogelijkheden.'

De buitenlandse activiteiten zullen verder toenemen. 'Als klanten zoals Action Europa willen veroveren, gaan wij graag mee.' Zelfs retailbedrijven uit Australië weten Stamhuis te vinden. 'Ook hier liggen kansen. Maar bij zo'n stap gaan we niet over één nacht ijs.'

Al hebben we een platte organisatie die veel aan kan, het is zaak om focus te blijven houden. Samen met het vermogen om samen te werken – intern en extern – vormt dat de sleutel van ons succes.' ■

www.stamhuis.nl

de complete verbouwing, van ontwerp tot oplevering, desgewenst zelfs inclusief de prijskaartjes.' Stamhuis heeft daartoe cruciale disciplines in eigen huis; ontwerpers, architecten, tekenaars, projectmanagers en afbouwspecialisten. 'Voor installatietechniek is intern kennis en kunde op hoog niveau aanwezig en werken we samen met vertrouwde partners.' Alle disciplines kunnen afzonderlijk ingezet worden. 'Maar juist de combinatie maakt Stamhuis uniek. Daar ligt ons echte onderscheidend vermogen.'

Geoliede machine

De digitale techniek biedt daarbij veel voordelen. 'Elke winkel wordt tot de millimeter nauwkeurig ingemeten. Alle maten, installaties, stellingen en apparatuur worden verwerkt in een zogenaamd BIM-model, net als alle kosten.' Al voor de verbouwing weet een klant precies hoe zijn winkel eruit gaat zien. 'Tot en met de draairichting van de deuren en de exacte locatie van een voeg. Wijzigingen zijn simpel aan te brengen, het bijbehorende kostenplaatje is direct duidelijk.'

Ook voor het werk op de winkelvloer heeft dit proces veel voordelen. 'In één week vernieuwen we een complete winkel. Het is echt een geoliede machine, een operatie met militaire precisie.'

1.200 projecten

Ahold is nog altijd een belangrijke opdrachtgever maar Stamhuis werkt ook voor tal van andere toonaangevende retailers. Het Utrechtse bedrijf is marktleider in de Benelux en heeft onder meer vestigingen in Zaltbommel, Barendrecht, Zuidwolde en Antwerpen. Driehonderd medewerkers zorgen voor een omzet van zo'n 130 miljoen euro, jaarlijks worden gemiddeld 1.200 projecten uitgevoerd. 'Ook onderhoud nemen wij voor onze rekening. En AH-winkels kunnen via een webshop alle benodigde niet-handelsgoederen bestellen, van kantinestoelen tot kerstdecoratie.'

Retailbouw is de corebusiness maar Stamhuis is ook actief in utiliteit, interieur en vastgoed. 'Op de plek in Tuindorp waar het bedrijf vroeger gevestigd was, start binnenkort de bouw van de Kastanjetuin; een luxe appartementencomplex met veel aandacht voor wooncomfort en duurzaamheid. Al ruim 70% is verkocht.'

Structuur en vaart

Bij de doorlopende drive tot verbetering speelt de innovatieafdeling van Stamhuis een centrale rol. 'Vernieuwing komt vaak voort uit de praktijk, als we zien dat dingen slimmer, beter of sneller kunnen. De innovatieafdeling helpt dan bij de ontwikkeling en implementatie. Zo krijgt vernieuwing struc-



Wethouder Jeroen Kreijkamp:
'Lage Weide zit in de lift.'

Sleutelrol voor Lage Weide in Utrechtse economie

Door investeringen van gemeente, provincie en Rijk in de infrastructuur en openbare ruimte veranderde Lage Weide van een verrommeld terrein met veel leegstand in een steeds gewildere locatie. 'Lage Weide zit in de lift,' benadrukt wethouder Economische Zaken Jeroen Kreijkamp. 'En daar zijn we als gemeente Utrecht erg blij mee. Regelmatig mag ik aanwezig zijn bij de opening van nieuwe vestigingen. Dat toonaangevende organisaties als DHL, Ziggo en recent nog Sealed Air voor Lage Weide kiezen als locatie voor hun hoofdkantoor zegt veel over de toegenomen aantrekkingskracht van het gebied.' **TEKST HANS HAJÉE**

Veel partijen die overwegen zich op Lage Weide te vestigen zijn, actief in het logistieke segment. 'Zij worden vooral aangetrokken door de centrale ligging en de goede bereikbaarheid,' aldus Jeroen Kreijkamp, wethouder Economische Zaken in Utrecht. 'Uitdaging is om het bestaande aanbod door transformatie en herontwikkeling geschikt te maken voor logistieke bedrijvigheid. Lukt dat dan wordt de leegstand verder teruggedrongen en versterken we tegelijkertijd de positie van Lage Weide als logistieke hotspot.' De vernieuwde haven – na Rotterdam en Amsterdam de derde van Nederland – vormt daarbij een sterke troef. 'Het multimodale profiel van Lage Weide kan nog beter benut worden en sluit naadloos aan bij de duurzame ambities van de stad.'

Economische motor

Utrecht wil ook de gemeente zijn met de laagste werkloosheid van Nederland, aldus Kreijkamp. 'Zowel door de omvang als de aard van de werkgelegenheid speelt Lage Weide een sleutelrol bij deze ambitie. Bij de 18.000 arbeidsplaatsen in het gebied gaat het vooral om lager geschoold werk. Dit maakt Lage Weide tot een belangrijke economische motor, als tegenhanger van een locatie als het Utrecht Science Park waar vooral hoger opgeleiden werkzaam zijn.'

Het nieuwe bestemmingsplan geeft de kaders aan waarbinnen de werkgelegenheid op Lage Weide verder kan groeien. 'Dit bestemmingsplan maakt duidelijk welke bedrijven zich hier kunnen vestigen en is in nauwe samenspraak met de ondernemers in het gebied opgesteld.' Ook bij het uitdragen van de sterke punten van Lage Weide trekken gemeente en bedrijfsleven samen op. 'Het vijftigjarig bestaan van de ILW in 2016 vormt een uitstekende aanleiding om het gebied nog nadrukkelijker op de kaart te zetten.'

Boost

Astrid Renne is accountmanager voor een aantal werklocaties bij de gemeente Utrecht, waaronder Lage Weide. Als zodanig is zij aanspreekpunt voor bedrijven bij vragen over uitbreiding, vestiging en beleid. Renne was eerder ook betrokken bij de herstructurering van de openbare ruimte in Lage Weide. 'Toen zag je de interesse al langzaam toenemen. Maar de belangstelling voor het gebied kreeg een echte boost door de nieuwe ontsluiting op de A2. Dat is een cruciale

voorziening en een belangrijke trigger voor bedrijven.'

Puzzelen

Renne heeft regelmatig contact met marktpartijen die interesse tonen in vestiging op Lage Weide. 'In tegenstelling tot Haarrijn aan de overzijde van de A2 zijn hier geen vrij uitgeefbare kavels meer. Het gaat dus bijna altijd om herontwikkeling; verbouw of sloop en nieuwbouw. Vaak is het puzzelen om alle eisen en wensen in te vullen. Als het lukt, geeft dat extra voldoening. Zeker omdat hergebruik van ruimte ook uit oogpunt van duurzaamheid belangrijk is.'

Duurzaamheid speelt eveneens een rol bij het toenemende animo voor de haven op Lage Weide. 'Alle beschikbare kades van deze Port of Utrecht zijn in gebruik. Opgave is nu om te kijken hoe we de

'Steeds meer eigenaren zijn bereid om te investeren in gedateerd vastgoed.'

transportstromen per schip en auto beter op elkaar kunnen afstemmen. Idealiter komen schepen vol aan en vertrekken ook weer vol. Een goederenmakelaar zou hiervoor kunnen zorgen. Zo'n voorziening wordt momenteel onderzocht.'

LEF

Door de nieuw gevestigde bedrijven neemt de werkgelegenheid op Lage Weide toe. 'De 18.000 arbeidsplaatsen per 2014 worden eind 2015 zeker overtroffen,' stelt Renne. Daarbij vraagt de gemeente nadrukkelijk aandacht voor mensen die moeilijk aan een baan komen. 'Nieuwe vestigers maken wij attent op het Lokaal Economisch Fonds (LEF). Werkgevers die banen, stage- of leerwerkplaatsen creëren voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt kunnen een beroep doen op dit fonds.' De gemeente stelt hiervoor acht miljoen euro beschikbaar. Dit moet in vier jaar tijd zorgen voor 1.750 nieuwe banen en 500 stage- of leerwerkplekken. 'LEF moet helpen om Utrecht tot

gemeente met de laagste werkloosheid van Nederland te maken.'

Gewaardeerd aanspreekpunt

Renne prijst de samenwerking met het bedrijfsleven op Lage Weide. 'Het bestuur van de ILW is een gewaardeerd aanspreekpunt. Op de site van de vereniging wordt gemeentebestuur gepubliceerd en regelmatig zitten mijn collega's en ik met de industrievereniging om tafel. Ook bij projecten als de Port of Utrecht is de ILW aangehaakt.' Dat de vereniging in 2016 vijftig jaar bestaat, rechtvaardigt volgens Renne zeker een publiciteitscampagne. 'Het soort bedrijven dat op Lage Weide gevestigd is, treedt meestal niet zelf actief naar buiten. Daarom is het lustrum van de ILW een goede aanleiding niet alleen het gebied maar ook haar bewoners in de spotlights te zetten.'

Dure grond

'Lage Weide is een belangrijk gebied binnen onze portefeuille met aanbod,' zegt make-laar Jeroen van der Wal, adjunct-directeur van Waltmann Bedrijfshuisvesting en bij dit Utrechtse kantoor gespecialiseerd in bedrijfsruimte. De toegenomen aantrekkingskracht van Lage Weide hangt volgens hem deels samen met de grondprijzen in de regio. 'Die worden door gemeentes relatief hoog gehouden en bewegen niet mee met de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt.' De dure grond maakt herontwikkeling van bestaande gebouwen eerder aantrekkelijk. 'Oud vastgoed is vaak zodanig afgewaardeerd dat het rendabel wordt om dit te vervangen door nieuwbouw. Lage Weide kent daarvan steeds meer voorbeelden.'

Meer webwinkels

Volgens Van der Wal werden in 2013 op Lage Weide 223 bedrijfsruimtes aangeboden. 'In de eerste helft van dit jaar waren dat er 165. Het aantal beschikbare vierkante meters nam echter wel toe, tot 281.000 m². Er staan dus vooral grotere panden leeg.' Voor dergelijke objecten lijken met name logistieke bedrijven in de markt. 'Een aantal webwinkels koos Lage Weide al als plek voor de afhandeling van hun logistieke processen. Ik verwacht dat er de komende jaren nog meer zullen volgen.'

Sterke troef

Vincent Bosman houdt zich bij Waltmann bezig met kantoorruimte. 'Bij ongeveer een



Door de dominantie van bedrijfsruimte wordt Lage Weide als kantorenlocatie ten onrechte ondergewaardeerd.

kwart van de bebouwing op Lage Weide gaat het om kantoren. Door de dominantie van bedrijfsruimte wordt het gebied als kantorenlocatie wat ondergewaardeerd.' Ten onrechte, vindt Bosman. 'Zeker, er zijn gedateerde objecten maar Lage Weide heeft ook kwalitatief uitstekende kantoorruimte met een goede prijs/kwaliteitverhouding. De uitstekende bereikbaarheid en de ruime parkeervoorzieningen zijn daarbij een sterke troef.' Anders dan bij bedrijfsruimte – waar verhoudingsgewijs minder mensen werken – zijn parkeermogelijkheden voor kantoorgebruikers van cruciaal belang. 'Maar ook de bereikbaarheid per openbaar vervoer speelt een rol. Lang niet alle medewerkers komen immers met de auto. Van potentiële huurders hoor ik wel dat de bereikbaarheid per ov van Lage Weide voor verbetering vatbaar is, vergeleken met andere Utrechtse kantoorlocaties.'

Spannend gebied

In de eerste helft van 2015 werd op Lage Weide zo'n 3.500 m2 kantoorruimte

verhuurd. 'Met een aanbod van 47.000 m2 maakt dit duidelijk dat het leegstandsprobleem nog lang niet opgelost is. Positief is wel dat steeds meer eigenaren bereid zijn om te investeren in gedateerd vastgoed.' De kost gaat daarbij vaak voor de baat uit. 'Gerenoveerde kantoren vinden eerder een nieuwe huurder dan gebouwen waarbij de eigenaar wacht met opknappen tot zich iemand aandient.'

Dat Lage Weide geen gewone kantoorlocatie is, heeft ook positieve kanten. 'De gemengde bestemming maakt het gebied spannender. Er zijn zeker gebruikers die dit aanspreekt. Ook biedt Lage Weide mogelijkheden voor bedrijven die iets anders willen dan een standaard gebouw, bijvoorbeeld een kantoor met een industriële uitstraling.'

Transformatie biedt kansen

Jeroen van der Wal is positief over het nieuwe bestemmingsplan voor Lage Weide. 'Dat is verruimd zodat meer spreiding van type gebruik mogelijk is. Het aantal potentiële bewoners wordt dus groter. Ook neemt

hierdoor de levendigheid in het gebied toe.' Volgens Bosman is nog meer flexibiliteit echter welkom. 'Het is op zich begrijpelijk dat de gemeente de kantorenvorraad niet wil uitbreiden. Maar wanneer een al jarenlang leegstaande bedrijfshal wel verhuurd kan worden als deze verbouwd is tot kantoor, dien dit een hoger doel; het terugdringen van de leegstand. Dergelijke transformaties bieden kansen voor Lage Weide.'

Ondernemersfonds

Lage Weide is op de goede weg, constateren beide Waltmann-makelaars. 'Als de kwaliteitsslag van de afgelopen jaren aanhoudt, zijn er gezien de aantrekkende economie zeker kansen,' aldus Van der Wal. 'Belangrijk daarbij is de rol van het Ondernemersfonds. Via dit fonds investeren eigenaren en ondernemers gezamenlijk in de uitstraling van het gebied. Dat versterkt de aantrekkingskracht van Lage Weide voor nieuwe bewoners.' ■

Vijftig jaar Oskam Groep

De kracht van one-stop shopping

Asbestverwijdering, renovatie- of totaalsloop, bodemsanering, bouwrijp maken: als Oskam de klus geklaard heeft, kan gebouwd worden. Via één aanspreekpunt biedt het vijftigjarige aannemersbedrijf een complete dienstverlening. Het groen en geel van Oskam is een vertrouwd beeld in de regio.



Jos van Rooijen: 'Samen voor het beste resultaat.'

Ooit gestart als loonbedrijf ten behoeve van tuinbouw opereert de Oskam Groep in het lustrumjaar als allround aannemer en fullservice dienstverlener. De scope van Oskam ligt op asbestverwijdering, sloopwerkzaamheden, bodemsanering en infrastructurele werkzaamheden.

Totaalpakket

'Klanten waarderen onze complete dienstverlening,' vertelt algemeen directeur Jos van Rooijen die het bedrijf in 1997 overnam. 'Zij willen ontzorgd worden. Geen partijen die naar elkaar wijzen maar alle werkzaamheden in één hand, via één aanspreekpunt.' Daarom biedt Oskam een totaalpakket; demontage, ontmanteling, industriesloop, renovatie- en totaalsloop, infrastructurele werkzaamheden, asbestverwijdering, bodemsanering, groenvoorziening, recycling, weg- en watertransport. Zelfs het opsporen van conventionele explosieven behoort tot de specialismen. Oskam beschikt over alle benodigde vergunningen en certificeringen. Met honderd vaste en flexibele medewerkers bedient het bedrijf onder meer overheden, bouwbedrijven, ontwikkelaars, advies- en ingenieursbureaus, woningcorporaties en particulieren.

Omgekeerd bouwen

Duurzaamheid speelt bij Oskam een prominente rol. 'Met het oog op hergebruik wordt sloofafval steeds fijnmaziger gesorteerd; hout, puin, ijzer,

contactdozen, kabels et cetera. Onderdelen als deuren worden zoveel mogelijk opnieuw gebruikt. Lukt dat niet dan worden ze verwerkt tot spaanplaat.' Slopen wordt demonteren, stelt Van Rooijen. 'Omgekeerd bouwen, noemen wij het ook wel.'

Ook de duurzame inspanningen worden gestaafd door certificeringen. Als eerste bedrijf in de sector wil Oskam het BREEAM-NL viersterrenkeurmerk verkrijgen. 'De audit is in de afrondende fase. Op de CO2-Prestatieladder nemen we nu niveau 3 in. Ambitie is om de hoogste trede te bereiken.'

Booming Lage Weide

Om CO2-uitstoot te beperken, vervoert Oskam afval als het kan zoveel mogelijk via het water. 'De haven van Lage Weide is voor ons een uitkomst.' Sinds 1997 is het bedrijf tot volle tevredenheid in dit gebied gevestigd. Van Rooijen is ook zeer actief binnen de Industrievereniging Lage Weide. Jarenlang als bestuurslid, sinds kort als voorzitter. 'Als het gaat om bereikbaarheid en uitstraling heeft het bedrijventerrein een metamorfose doorgemaakt. Lage Weide is booming.'

Vanzelfsprekend

Oskams oog voor de omgeving blijkt ook uit de maatschappelijke verantwoordelijkheid. 'Wij onderzoeken bijvoorbeeld samen met de

gemeente of mensen met afstand tot de arbeidsmarkt binnen het bedrijf geplaatst kunnen worden. Bij aanbestedingen wordt altijd ruim voldaan aan de eisen op het gebied van social return. Niet omdat het moet, maar omdat we het vanzelfsprekend vinden.' In het verlengde daarvan is Oskam al decennialang enthousiast sponsor van sportteams en -evenementen. 'Mede daardoor is ons groen en geel een bekend beeld in de regio.'

Alert

Met vijftig jaar historie als stevig fundament ziet Van Rooijen de toekomst met vertrouwen tegemoet. 'Steeds meer gebouwen krijgen een andere bestemming. Daarom winnen specialisten als renovatiesloop en asbestverwijdering verder aan belang. Kansen zijn er ook voor onze calamiteitendienst. Mensen en machines zijn snel ter plaatse om ondersteuning te bieden bij brandschade, stormschade, wateroverlast, asbestbesmetting of het opsporen van conventionele explosieven. Het calamiteitennummer 030-6666666 is daarvoor 24 uur per dag, 7 dagen per week bereikbaar. Verder zijn we alert op verdere uitbreiding van activiteiten als de markt daarom vraagt. Want one-stop shopping blijft onze grote kracht. Samen voor het beste resultaat!' ■

Oskam Groep - T 030-6666666
info@oskam.nl - www.oskam.nl



Marc Neuteboom (accountmanager New Business), Roy Zwiep en Rob van Rooij.

H&R Automatisering dé vraagbaak voor en leverancier van ICT

De lat ligt steeds hoger

H&R Automatisering biedt een compleet palet aan producten en diensten. Als fullservice partner zorgt het Utrechtse bedrijf er al 25 jaar voor dat het maximale uit ICT wordt gehaald. Dat opdrachtgevers deze inspanningen waarderen, blijkt uit de hoge klanttevredenheid, een jaarlijkse omzetgroei van 20 tot 25% en de langdurige relaties. De slogan van H&R 'Automatisering die werkt' wordt echt waargemaakt.

H&R Automatisering werd in 1991 opgericht door Rob van Rooij. 'Het bedrijf was destijds een van de eerste Apple-resellers,' vertelt Roy Zwiep, adjunct-directeur Sales en Marketing. Als zodanig leverde H&R onder andere aan een aantal ministeries en mediabedrijven zoals Veronica. De markt maakte een transitie door naar het Windows-platform en H&R ging hiervoor op zoek naar een degelijke partner. Die werd gevonden in

Compaq. Deze fabrikant werd later overgenomen door HP, het huidige Hewlett Packard Enterprise.

Full service

Het aanbod van producten en diensten is steeds verder uitgebreid. Een kwart eeuw na de start biedt H&R met 32 medewerkers een breed pakket aan hardware, software, advies en ondersteuning. Met haar uitgebreide

portfolio fungeert H&R als fullservice aanspreekpunt op het gebied van automatisering. 'Klanten zijn vooral organisaties uit mkb-en mkb-plus. Zwaartepunt bij onze relaties ligt in de groep met 25 tot 500 medewerkers. Deze bedrijven beschikken vaak niet over een uitgebreide interne ICT-afdeling. Deze rol nemen wij graag op ons.' Maar ook zzp'ers en bedrijven van 1.000 medewerkers worden door H&R geadviseerd en bediend.

Blauwdruk

Bij klanten die een brede vraag neerleggen, start H&R met een inventarisatie. 'We maken als het ware een blauwdruk van hoe de organisatie er qua ICT voorstaat. Wat is goed geregeld, waar liggen mogelijkheden, waar liggen eventuele kwetsbaarheden en risico's? En hoe kunnen we optimaliseren? Elk bedrijf heeft zijn eigen dynamiek. Daarom luisteren we goed naar de eisen en wensen van de klant, om uit te vinden wat de doelstellingen en prioriteiten zijn. Aan de hand daarvan wordt een stappenplan opgesteld. Wij selecteren de benodigde apparatuur en software, zorgen voor installatie, implementatie, training, onderhoud en support.'

Meldplicht datalekken

H&R is ook een vertrouwde partner voor systeembeheer of projectmatige ondersteuning, bijvoorbeeld op het gebied van dataopslag en security. 'Dat laatste onderwerp staat op dit moment in het middelpunt van de belangstelling,' aldus Zwiep. 'Aanleiding is de aanscherping van de wet op de bescherming persoonsgegevens per 1 januari 2016. Een belangrijk onderdeel van de wetwijziging is de meldplicht datalekken. Organisaties met een datalek moeten dit direct melden bij het College bescherming persoonsgegevens (CBP). Ook de mensen van wie gegevens zijn gelekt, moeten geïnformeerd worden.' Deze herziene meldplicht heeft nogal wat consequenties. 'Veel organisaties vragen zich af of zij hier klaar voor zijn. Om dat in kaart te brengen, voeren wij een securityanalyse uit met een aanbeveling hoe de eventuele kwetsbaarheid te tackelen. Daarbij wordt ook de awareness-training van medewerkers niet vergeten. Die spelen bij veiligheid immers een cruciale rol.'

Gewaardeerde seminars

H&R zet voor haar klanten de producten in van een groot aantal partners. 'We werken uitsluitend met A-merken. Denk aan toonaangevende bedrijven als HP – H&R is een van de grootste leveranciers van HP-workstations – Microsoft, Apple, Dell, Cisco en Citrix. Onze relaties hebben toegang tot de meest actuele technologie van deze partners.' Met grote regelmaat organiseert H&R seminars in het eigen kenniscentrum. 'Ook op die manier geven we invulling aan de rol als vraagbaak voor onze klanten. Tijdens de seminars komen nieuwe ontwikkelingen, mogelijkheden en bedreigingen aan bod.' De bijeenkomsten worden hoog gewaardeerd



door de deelnemers. 'Onze klanten houden zich bij voorkeur bezig met ondernemen. ICT wordt vaak gezien als een noodzakelijk kwaad. Met de nadruk op noodzakelijk, want het is een cruciaal element in de bedrijfsvoering. Ondersteuning door betrouwbare partners is dan onmisbaar. H&R is zo'n partner.'

Cloud heeft de toekomst

Zwiep ziet cloudoplossingen als belangrijkste actuele ICT-ontwikkeling. 'Al is de enorme vlucht die werd verwacht minder snel gegaan. Je ziet vaak dat deelprocessen naar de cloud worden verplaatst, zoals back-up of het delen van bestanden. Als je nu van scratch af aan een nieuw bedrijf start, ligt het voor de hand alles in de cloud onder te brengen. Vaak hebben organisaties echter te maken met bestaande infrastructuur en soms recente investeringen. Uit kostenoverwegingen is een volledige overstap naar de cloud dan nog niet aan de orde. Soms is ook sprake van koudwatervrees; angst om de controle te verliezen. Maar dat de opmars van de cloud aanhoudt, staat vast. Grote spelers als Microsoft en HP zetten er niet voor niets vol op in.'

Nog niet tevreden

H&R slaagde er de afgelopen jaren in om te blijven groeien. Een opvallende prestatie gezien de economische omstandigheden. 'Enige tijd geleden hebben we onszelf een spiegel voorgehouden; waar staan we, waar willen we naartoe? Dat leidde tot een aantal strategische keuzes en herstructureringen. Er is nog meer geïnvesteerd in de organisatie en de medewerkers, in opleidingen en kennis. Dit alles met als doel onze performance verder te verbeteren.' Dat H&R hierin slaagt, blijkt niet alleen uit de groeicijfers. 'Bij klanttevredenheidsonderzoeken die regelmatig worden gehouden, krijgen we stevast een 8 tot een 8,5,' weet Zwiep. Toch is het bedrijf hiermee niet tevreden. 'We leggen de lat steeds hoger. Ambitie is om in 2016 – als H&R 25 jaar bestaat – gemiddeld nog beter te scoren. Ook willen we de groei van de afgelopen jaren voortzetten. Niet als doel op zich maar als logisch gevolg van de prestaties van en bij onze klanten.'

Voor meer informatie: H&R Automatisering
T 030-66 21 081 - info@hr-automatisering.nl
www.hr-automatisering.nl

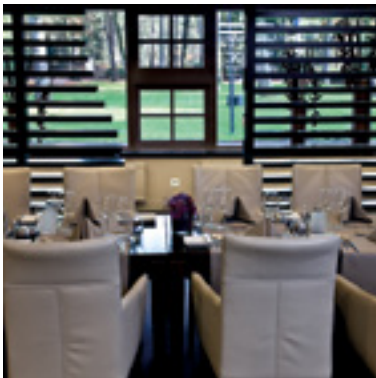
UITSTEKENDE UITVALSBASIS, ACTIEVE ONDERNEMERSVERENIGING

H&R opereert sinds 2006 vanuit Lage Weide. 'Deze locatie past ons nog altijd prima,' zegt Zwiep. 'Ook het magazijn is hier gevestigd en door de centrale ligging is Lage Weide een uitstekende uitvalsbasis om klanten in het hele land te kunnen bedienen. Positief is ook dat het gebied met de ILW beschikt over een actieve ondernemersvereniging.' H&R stelt haar kennis graag ter beschikking aan collega-bedrijven op Lage Weide. 'Onlangs hebben we voor ILW-leden een seminar georganiseerd over de gevolgen van de nieuwe meldplicht datalekken. De veertig aanwezigen waren enthousiast over het initiatief. Iedereen heeft er baat bij als de ondernemers in het gebied kennis en ervaringen met elkaar uitwisselen. Ook is zo'n seminar een goede manier om elkaar beter te leren kennen.'

nice to meet

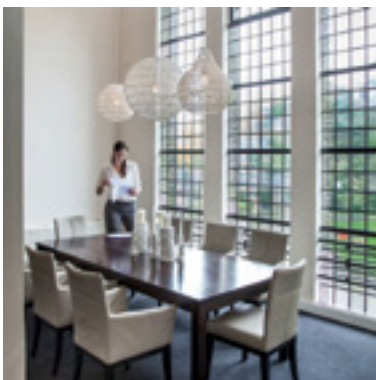
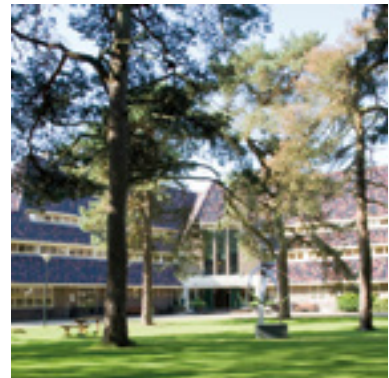
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

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

BUSINESS FLITSEN

HACKER WAARSCHUWT VOOR CYBERCRIME

Grontmij Parkmanagement en Gemeente Utrecht namen het initiatief voor een bijeenkomst over cybercrime. Die vond plaats op 9 november in samenwerking met MKB-Nederland, Regionaal Platform Criminaliteit en vier Utrechtse bedrijventerreinen; De Wetering-Haarrijn, Papendorp, Nieuw Overvecht en Oudenrijn. Locatie was restaurant Zuiver, burgemeester Jan van Zanen verrichtte de opening. Cybercrime is steeds minder een ver-van-mijn-bed-show. 'Ondernemers denken vaak: "Bij mij valt niks te halen", meldde dagvoorzitter Ollie Vrijmoed (Dutch Network Group). 'Maar in Nederland kost cybercriminaliteit ons inmiddels jaarlijks 8,8 miljard euro.' Jip Hogenboom, ethical hacker bij KPMG, liet de aanwezigen zien hoe simpel het is om een systeem te hacken. Live kreeg



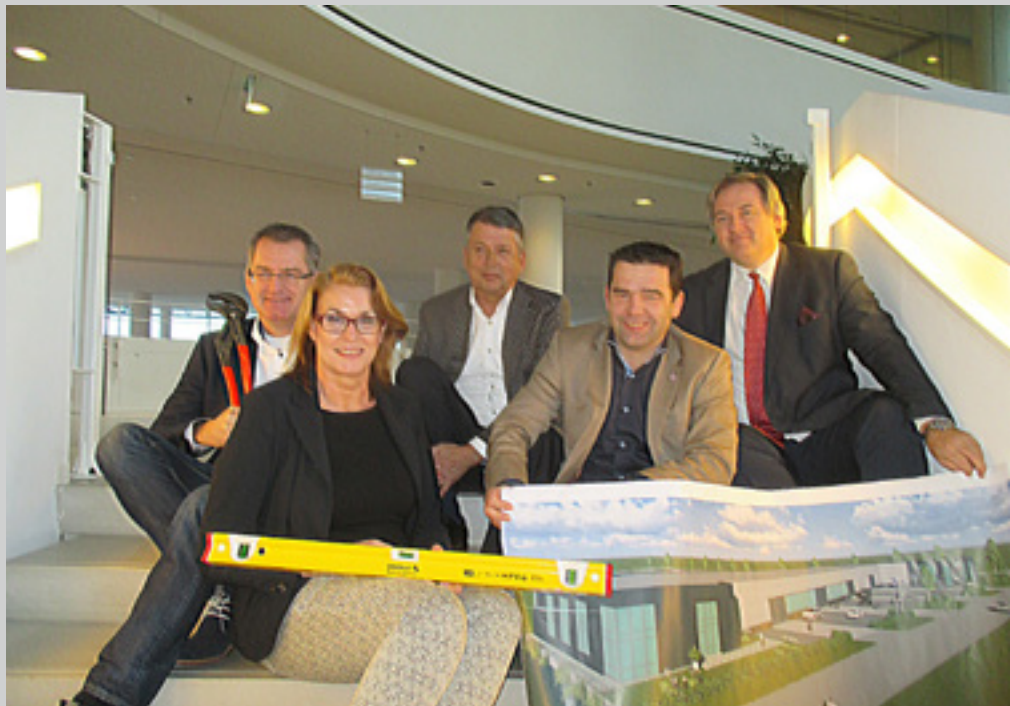
hij razendsnel toegang tot een andere laptop en wist eenvoudig zwakke plekken te ontdekken. Hackers zijn vooral uit op creditcardnummers, IP-adressen, personeels- en salarisgegevens. Ze werken wereldwijd samen. Op veel computers is eenvoudig in te breken, aldus Hogenboom.

Dit komt vooral omdat mensen te lang wachten met het maken van updates, door zwakke wachtwoorden en via nep-websites. Naast tips van de ethical hacker kregen de aanwezige ondernemers ook aanbevelingen van een digitale rechercheur.

NIEUWEGEINSE BEDRIJVEN KIEZEN VOOR HET KLOOSTER

Bedrijvenpark Het Klooster verwelkomt in 2016 twee nieuwe bewoners. Meubelcentrum Lissabon zal op het Nieuwegeinse bedrijvenpark een magazijn voor meubelopslag realiseren. Op 25 november tekende de directeur van Lissabon de overeenkomst voor aankoop van de kavel. Aanstaaend voorjaar start de bouw, de oplevering is halverwege 2016 gepland. Dan verhuist het bedrijf van Laagraven naar het nieuwe pand en blijft daarmee in Nieuwegein gevestigd.

Ruro Gereedschappen trekt dit jaar van Plettenburg-De Wiers naar Het Klooster. De huidige locatie is te klein geworden en voldoet niet meer aan de eisen van het bedrijf. Vastgoedontwikkelaar Rijver realiseert het nieuwe bedrijfspand en tekende – ook op 25 november – voor de aankoop van het perceel. Eerder was Rijver al verantwoordelijk voor het pand van Bouwcenter Nieuwegein op Het Klooster. De uitstraling van het nieuwe onderkomen van Ruro verwijst naar de Hollandse Waterlinie.



'Wij merken dat naast grote nationale transport- en distributiegerichte organisaties ook regionaal opererende bedrijven in toenemende mate belangstelling tonen voor vestiging op

Het Klooster,' zegt de Nieuwegeinse wethouder Johan Gadella. 'Het bedrijvenpark voorziet daarmee in een groei- en vestigingsbehoefte van lokaal en regionaal bedrijfsleven.'



Heeren van Maarssen

Trefpunt voor het bedrijfsleven

Een restaurant waar je heerlijk kunt dineren in een gezellige en huiselijke sfeer; het eet- en drinklokaal De Heeren Van Maarssen. In zes jaar tijd maakten Jack en Irma Westerhout het tot een creatief restaurant met een goede prijs-kwaliteitverhouding, waar gasten dineren in een ongedwongen sfeer en geholpen worden door attente bediening. Niet alleen particulieren hebben het restaurant omarmd. Het restaurant is hét trefpunt voor het bedrijfsleven, met een opvallend hoog percentage gasten van Lage Weide.

Jack en Irma Westerhout hadden een doel voor ogen toen ze zes jaar geleden eet- en drinklokaal De Heeren Van Maarssen overnamen. Het moest hét trefpunt van zakelijke en particuliere gasten worden. Zijn ze daarin geslaagd? Het aantal gasten dat zeven dagen per week tussen elf en elf het restaurant in het prachtige landelijke

grensgebied tussen Utrecht en Maarssen bezoekt, bewijst van wel.

Bovenmatig goed eten

‘We hebben een laagdrempeligheid die bij onze gasten zeer wordt gewaardeerd,’ vertelt Jack Westerhout. ‘Ook hebben we een intieme sfeer gecreëerd en doen we

niet mee aan de rage om een restaurant een moderne touch te geven. Ook niet onbelangrijk: we hebben een uitgebreide kaart, zowel voor de lunch als het diner. We hebben hier geen sterniveau-ambities maar je krijgt bij De Heeren Van Maarssen wel bovenmatig goed eten tegen een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding. Om maar

eens in restauranttermen te blijven: het zijn stuk voor stuk smakelijke ingrediënten. Daardoor draaien we hier fantastisch.'

Kind aan huis

Zo'n zestig procent van zijn gasten bestaat uit zakelijke klanten, is de schatting van Westerhout. Een opvallend groot deel daarvan komt van het jarige bedrijventerein Lage Weide, waarvan De Heeren Van Maarssen een steenworp ligt verwijderd. Westerhout: 'Het bedrijfsleven is hier kind aan huis. Je kunt hier makkelijk parkeren, een moment relaxen of tijdens een smakelijke lunch je zakelijke besprekingen voeren en hoeft niet op het "eiland" te blijven dat Lage Weide wel een beetje is. De meeste van die gasten ken ik persoonlijk. Ik ben sinds jaar en dag lid van de Industrievereniging Lage Weide en organiseer voor hen onder meer de jaarlijkse haringparty.'

Nieuwe Heerenkamer

Vanuit het bedrijfsleven is er een toenemende vraag naar presentatie- en vergaderruimtes, zo heeft het echtpaar Westerhout opgemerkt. En omdat zij graag op die ontwikkelingen willen inspelen, wordt dit jaar gestart met de realisatie van een aparte zaal waar gezelschappen tot honderd personen kunnen vergaderen en waar een besloten gezelschap tot zestig man kan eten. 'Nu wordt er nog een gedeelte van onze lounge voor zulke activiteiten gebruikt, maar de vraag – ook van ondernemers van Lage Weide – om een aparte ruimte willen we niet negeren. Ik word door bedrijven nu regelmatig gebeld met de vraag naar een aparte ruimte, maar tot nu toe moesten we hen teleurstellen. Maar onze nieuwe "Heerenkamer" gaat prachtig worden en krijgt de sfeer die onze gasten van ons gewend zijn.'

Kreeft en bubbels

Wat Jack Westerhout betreft, blijft De Heeren Van Maarssen ook *in the years to come* de pleisterplaats voor ondernemend Utrecht. De haringparty voor de Industrievereniging Lage Weide staat dit jaar niet meer op de agenda, meldt Westerhout. 'We gaan dat vaste jaarlijkse feestmoment in september veranderen in een kreeft- en bubbels party. Met wat minder haring dus, maar één ding blijft hetzelfde: onze gasten blijven hier altijd in het middelpunt staan.' ■

Voor meer informatie:

www.deheerenvanmaarssen.nl



Jack en Irma Westerhout:
'Gasten blijven hier altijd
in het middelpunt staan.'





Autobedrijf Roeleveld

Start van 'n nieuw tijdperk

Na bijna 85 jaar stopte begin december het Ford-dealerschap voor Autobedrijf Roeleveld in Maarssen. Een teleurstellend bericht? 'Wij zien vooral de kansen die zich nu voordoen, met dank aan de vrije markt binnen de Europese Unie,' zegt Jan Roeleveld. 'Klanten zullen vanaf nu profiteren van een uitgebreid aanbod producten en diensten en een sterkere prijs/kwaliteitverhouding.'

Het wekt geen verwondering dat iedereen in de regio Autobedrijf Roeleveld associeert met Ford, dat sinds 1931 centraal stond bij het familiebedrijf, waarvan Jan Roeleveld de derde generatie vertegenwoordigt. Waardoor houdt het dealerschap nu op te bestaan? 'Steeds meer merken verbreden hun modellenpalet, kijk alleen maar naar

Ford zelf. Het betekent meer concurrentie in meer segmenten, dus zien de van oudsher grote spelers hun marktaandeel teruglopen. Dat leidt logischerwijs tot de inkringing van het dealernetwerk. Wij vonden het in eerste instantie natuurlijk jammer dat het verhaal zou stoppen, maar al gauw zagen we vooral de voordelen. In feite behoorden we tot een

franchiseorganisatie waarbij van alles voorgeschreven werd: de kleur van je bureau, het type balie, de tegels op de vloer, de vitrines, de bordjes bij de auto. Dingen die je bij een voorgeschreven partij moest bestellen en die telkens behoorlijke investeringen vergden, welke natuurlijk ten koste van het rendement gingen.'

Fors lagere prijs

De nu ontstane vrijheid biedt Autobedrijf Roeleveld de gelegenheid een andere koers te gaan varen, met behoud van het goede. 'Onveranderd blijven we nieuwe Fords verkopen, want die kunnen we gewoon bestellen, overal binnen de Europese Unie en exact met de door de klant gewenste specificaties,' vertelt Jan Roeleveld. 'Sterker nog, door

BPM-voordelen bij import slagen we erin personen- en bedrijfswagens vaak tegen een fors lagere prijs in te kopen en dat scheelt de klant dus ook geld. We beperken ons niet meer tot Ford, maar concentreren ons nu op alle merken, waardoor we ons aanbod in één klap sterk verbreden. In alle gevallen blijft de fabrieksgarantie volledig van toepassing, want die is Europees geregeld. Bedenk dat leasemaatschappijen ook vaak nieuwe auto's uit het buitenland halen. Overigens verzorgen wij voor zakelijke klanten het volledige traject van leasing en financiering via onze interne partner Lease Motive, die samenwerkt met diverse partijen en daarmee altijd het meest passende pakket kan samenstellen. Via de nieuwe website www.leasy.nl configureert de klant heel makkelijk zelf zijn favoriete auto.'

Volle uitvoeringen

Zonder tussenpersoon (dat scheelt een schakel, waar marge blijft hangen) doet Autobedrijf Roeleveld rechtstreeks zaken bij een netwerk van autobedrijven in diverse EU-landen, ook ten aanzien van (jonge) gebruikte auto's. Jan Roeleveld: 'We kiezen telkens voor "volle" uitvoeringen, dus voorzien van veel opties, waarmee we ons willen onderscheiden. Goed om aan te stippen is het feit dat je in andere landen veel gemakkelijker dieselmodellen met lage kilometerstanden tegenkomt dan in Nederland. Hier maakt het belastingklimaat het immers oninteressant om bij een beperkt jaarkilometrage voor

een diesel te kiezen. Kijk niet gek op als je in België een drie jaar oude Mondeo TDCi met 20.000 kilometer tegenkomt.'

Een ander specialisme vormt het aanbieden van voertuigen voor mensen in een rolstoel, op grijs of geel (met zijruiten) kenteken. 'Naar keuze monteren we een kraan, een aflopende bodem of een extra lange vloer. In principe leveren we een model standaard af met een automatische transmissie en alle luxe, tenzij de klant anders wenst. Door zelf een deel van de ombouw te verzorgen en samen te werken met partners in het buitenland kunnen we zo'n auto flink voordeliger aanbieden dan je vaak ziet.'

Nadruk op repareren

Binnen de nieuwe koers vertegenwoordigt Autobedrijf Roeleveld de formule van Carprof, gericht op aftersales oftewel onderhoud, reparatie en onderdelenverkoop. 'Een grote, groeiende organisatie die eind 2016 landelijke dekking wil bereiken,' weet Roeleveld. 'Carprof timmert flink aan de weg; het heeft eerder een andere werkplaatsformule overgenomen en een onderdelengrossier opgekocht. Inmiddels biedt het uitgebreide trainingen voor onze monteurs aan, die heel breed en diep gaan. De nadruk ligt namelijk op het repareren van onderdelen – indien mogelijk – en niet op klakkeloos vervangen. Wij hanteren zelf dat systeem al een poos, waarbij we steeds kijken naar de gunstigste optie voor de eigenaar van de auto. Vanuit Carprof verlenen we op

alle reparaties een garantie van twee jaar en sturen de klant met een jaar volledige mobiliteitservice in de EU de weg op, tenzij hij dit reeds elders geregeld heeft en extra kosten wil besparen. Die keuzevrijheid kenmerkt onze manier van werken. Bij onderhoud onderscheiden we diverse menu's, afgestemd op de behoeften van de klant. Net als in de showroom zetten we in op een scherpe prijs/kwaliteitverhouding.'

Chiptuning

Op de gevel van Autobedrijf Roeleveld valt de term 'tuning' te lezen. 'Chiptuning, dus elektronisch, via het motormanagement,' verduidelijkt Jan Roeleveld. 'Doel is zeker niet in alle gevallen het aantal pk's flink op te stuwen; je kunt er ook voor kiezen om het brandstofverbruik te laten verlagen of meer trekkracht bij lage toerentallen op te wekken, wanneer je bijvoorbeeld regelmatig zware aanhangers met het voertuig gaat trekken. Wij passen dit geheel aan op de situatie en de wensen die de klant aan ons kenbaar maakt.' Duidelijk wordt ondertussen dat het wegval-len van het Ford-dealerschap allerm minst nadelig werkt voor Autobedrijf Roeleveld. Integendeel, het wakkert juist zichtbaar de ondernemersgeest van Jan Roeleveld aan, waarvan de klanten per direct de vruchten zullen plukken. ■

Meer informatie: www.roeleveld.nl



Jan Roeleveld: 'We concentreren ons nu op alle merken waardoor we ons aanbod in één klap sterk verbreden.'

Ontsnappen uit de oude economie en focussen op het nieuwe ondernemen. Met die insteek organiseerde De Slinger Utrecht op 24 november het event 'De Utrechtse Uitbraak' in De Vrije Wolf. Tijdens een gevarieerd, inspirerend en interactief programma werden de circa 120 deelnemers meegenomen in de toekomstambitie van De Slinger: 'dat in 2025 meer dan 50 procent van de Utrechtse ondernemers met hart en ambitie structureel samenwerkt aan een betrokken stad'.

TEKST MAURICE HENGVELD



Focus op het nieuwe ondernemen tijdens De Utrechtse Uitbraak

Een *mugshot* bij binnenkomst in de voormalige gevangenis Wolvenplein brengt de deelnemers al direct in de sfeer van gevangenschap. Vraaggesprekken in de bedompte cellen van vleugel B doen de rest. Op de vraag 'waarom ben jij hier?' komen uiteenlopende reacties als: 'ik ben uitgenodigd', 'waarin zitten we eigenlijk gevangen?', 'wat is precies het nieuwe ondernemen?' en 'wat is de nieuwe rol van De Slinger Utrecht?'. Vervolgens start het boeiende programma waarin vier sprekers inspirerende verhalen vertellen over hun vernieuwende manier van ondernemen, voorbij de oude economie. Marije van Zomeren, zakelijk leider van De Slinger Utrecht deelt haar ervaringen over verbinding en maatschappelijke waarde toevoegen van Surinaams regenwoud tot Utrecht stad. Zij besluit met de oproep: 'Laten we ons gedragen als makers van de nieuwe wereld!' Marieke Hart, oprichter van Thuisafgehaald laat zien wat de kracht van delen is en hoe dit traditionele businessmodellen op z'n kop zet. Lars Boom van Boombuzztic belicht de kansen

voor ondernemers in een mix van technologie, innovatie, onderwijs. Gerald Naber, vicepresident Sustainable lending van ING vertelt tot slot over hoe zijn bank bijdraagt aan de circulaire economie.

Samen uitbreken

De Utrechtse Uitbraak blijkt overduidelijk geen gewoon evenement te zijn. Met de lancering van haar nieuwe koers als vertrekpunt – verbinden, inspireren, onderzoeken en initiëren – brengt De Slinger Utrecht die koers direct in de praktijk. Aan de circa 120 aanwezige ondernemers wordt door moderator Bob Wiebes van Snijboon & zo gevraagd te reageren op een aantal stellingen rond (nieuw) ondernemerschap. Dat brengt een levendig gesprek op gang want de meningen lopen duidelijk nog uiteen. Dat blijkt onder andere uit de reacties op de stelling 'ik heb geen concurrenten, maar vrienden' en 'de sleutel tot betrokken ondernemen ligt hier in de zaal'. Marije van Zomeren daagt de aanwezigen tenslotte uit om samen uit te

breken uit de oude economie, kansen te pakken in de nieuwe economie en daarbij aansluiting te zoeken bij De Slinger als ondernemend netwerk met hart en ambitie voor de stad. Van Zomeren: 'Samen kun je meer in een snel veranderende wereld.' Gezamenlijk breekt het gezelschap vervolgens symbolisch uit de zaal, op weg naar de aansluitende borrel. Daar is ook de tijdens het programma door Lot Bakker van LOTofIllustration gevisualiseerde escaperoute uit de oude economie te zien.

Bemoedigende eerste stap

Duidelijk geïnspireerd door het prima georganiseerde event praten de aanwezigen nog lang na onder het genot van een hapje en een drankje. De bij aanvang gemaakte mugshots mogen na afloop mee naar huis, niemand wil tenslotte nog bekend staan als gevangene in de oude economie. Een bemoedigende eerste stap op weg naar het nieuwe ondernemen lijkt daarmee gezet. De Slinger Utrecht staat weer nadrukkelijk op de kaart! ■

Ontbinding is geen optelsom van gronden meer

Op 1 juli jl. is het nieuwe ontslagrecht in werking getreden. Sindsdien kan de werkgever een arbeidsovereenkomst alleen opzeggen als daar een redelijke grond voor bestaat. Daarnaast moet de werkgever aannemelijk maken dat herplaatsing binnen een redelijke termijn, ook met behulp van scholing, niet mogelijk is of gezien de aard van de beëindigingsgrond niet redelijk is.

De redelijke gronden worden limitatief in de wet opgesomd. De belangrijkste gronden zijn:

- verval van arbeidsplaats;
- ziekte;
- disfunctioneren;
- verwijtbaar handelen of nalaten van de werknemer;
- verstoorde arbeidsverhouding.

Wordt de redelijke grond niet voldoende onderbouwd dan kan dat niet leiden tot ontslag. Zo is in geval van disfunctioneren van belang dat de werkgever de werknemer tijdig in kennis heeft gesteld en de werknemer voldoende gelegenheid heeft geboden het functioneren te verbeteren. Zo is bij een verstoorde arbeidsverhouding van belang dat de werkgever aantoont dat van hem in redelijkheid niet kan worden gevergd de arbeidsovereenkomst te laten voortduren en hij er alles aan heeft gedaan om de arbeidsrelatie te herstellen.

Dit betekent dat de rechter niet, zoals voorheen, met een beetje disfunctione-



mr Sylvia Gerdes

Van Benthem & Keulen
Advocaten & Notariaat
sylvia.gerdes@vbk.nl

ren en een beetje verstoorde arbeidsrelatie bij elkaar opgeteld tot een ontbinding kan komen. Ook kan een onvoldoende opgebouwd disfunctioneren-dossier niet langer gecompenseerd worden door een hogere vergoeding toe te kennen. De wet schrijft namelijk een transitievergoeding voor waar de rechter niet van kan afwijken.

In een procedure aangespannen door werknemersorganisatie FNV, één van de eerste gepubliceerde uit-

spraken, heeft de rechter dit expliciet aangegeven. FNV heeft ontbinding gevraagd op twee gronden, namelijk verstoorde arbeidsrelatie en disfunctioneren. Voor beide gronden heeft zij hetzelfde feitencomplex aangevoerd. De kantonrechter Den Haag heeft het ontbindingsverzoek afgewezen omdat de ontslaggronden ieder voor zich niet voldoende onderbouwd waren volgens de wettelijke vereisten. Het FNV had namelijk geen inspanningen verricht om de verstoorde relatie te herstellen. Verder stond niet vast dat de werknemer niet aan de functie-eisen voldeed en was ook niet onderbouwd dat FNV de werknemer voldoende gelegenheid had geboden het functioneren te verbeteren. De rechter benadrukt daarbij dat de verschillende ontslagredenen niet bij elkaar kunnen worden opgeteld om het ontslag te kunnen dragen.

Met andere woorden, twee halve ontslaggronden maakt niet één hele ontslaggrond! Als de redelijke grond onvoldoende is onderbouwd, heeft de rechter enkel de mogelijkheid om het ontbindingsverzoek af te wijzen. Zeker bij een disfunctionerende werknemer is het voor u als werkgever dus essentieel geworden om tijdig een verbetertraject uit te zetten en ook daadwerkelijk uitvoering aan dat traject te gaan geven. ■

BUSINESS FLITSEN

EIJGENRAAM DIRECTIEVOORZITTER MOVARES

Sander Eijgenraam is per 1 januari 2016 de nieuwe directievoorzitter van advies- en ingenieursbureau Movares, met het hoofdkantoor in Utrecht. Ook wordt hij voorzitter van de groepsdirectie Movares Group. Eijgenraam volgt Johan van den Elzen op die zich meer wil inzetten in het publiek maatschappelijke domein. Van den Elzen werd medio dit jaar benoemd als voorzitter van het bestuur van de branchevereniging

NLingenieurs, waardoor hij betrokken blijft bij de ingenieursbranche.

Na zijn studie Civiele Techniek aan de TU Delft werkt Eijgenraam sinds 1992 bij Movares waar hij diverse leidinggevende functies innam. De afgelopen jaren was Eijgenraam directeur van de divisie Ruimte, Mobiliteit en Infra. Frits Verhees, afkomstig van bouwbedrijf Heijmans, volgde hem daar afgelopen najaar op als divisiedirecteur.



SLIMME LAADPALEN IN REGIO UTRECHT

Vijftien gemeenten in de regio Utrecht krijgen een energienetwerk voor elektrische auto's. In de gemeenten komen bij elkaar duizend zogenaamde slimme laadpalen. De energie voor deze laadpalen wordt opgewekt met tienduizend zonnepanelen op daken van omliggende huizen, bedrijven en scholen. De hiermee verkregen zonne-energie kan worden opgeslagen. Niet alleen in de laadpaal zelf maar ook in de accu's van elektrische auto's. Zo is de stroom ook beschikbaar als de zon niet schijnt. Eerder werd al een proef gedaan in de Utrechtse wijk Lombok (zie ook Utrecht Business 5). Daar staan nu twintig van dergelijke slimme palen. Netbeheerder Stedin meldt dat het duurzame netwerk de druk op het reguliere stroomnet verlicht. Ook levert het banen en schone lucht op.

BAND OP SPANNING VOOR JAARBEURSBEZOEKERS

Op parkeerterrein P3 van de Jaarbeurs staan jaarlijks 600.000 auto's. 60% hiervan heeft een te lage bandenspanning. Hierdoor verspillen deze auto's elk jaar dertien miljoen liter brandstof en 250.000 banden, samen goed voor 8.400 ton extra CO2-uitstoot. Om dit probleem aan te pakken, slaan Band op Spanning, Jaarbeurs en gemeente Utrecht de handen

in. Door een gezamenlijke investering van 200.000 euro zorgen zij ervoor dat de autobanden van Jaarbeurs-bezoekers worden opgepompt. De inzet van deze gratis service – een wereldprimeur – levert een forse en concrete besparing op. Ook creëert Band op Spanning met dit project werkervaringsplaatsen voor ruim 50 mensen.



SLIGRO OPENT IN UTRECHT

Commissaris van de Koning Willibrord van Beek en de Utrechtse wethouder Jeroen Kreijkamp openen de nieuwe groothandelsvestiging van Sligro in Utrecht. Zij deden dat onder toeziend oog van een groot aantal Nederlandse Michelinsterrenkoks, lokale en regionale topkoks. De groothandel aan de Perronlaan/Cartesiusweg is de 49e Sligro-vestiging in Nederland. Vestigingsdirecteur Peter Neefs: 'Utrecht is één van de steden die al lang op ons lijstje stond als

potentieel vestigingspunt. Horeca en bedrijfsleven zijn er van een dusdanige omvang en schaalgrootte dat een Sligro-vestiging in de stad steeds belangrijker wordt.' De nieuwe zelfbedieningsgroothandel omvat circa 10.000 m² en biedt een assortiment van zo'n 45.000 artikelen. Ter gelegenheid van de opening overhandigde Sligro een cheque van 10.000 euro aan 'EET met je hart'. Dit initiatief organiseert sociale activiteiten voor kwetsbare ouderen.

FBM

Financieel bedrijfsadviseurs die naast de ondernemer staan

Het onafhankelijk bedrijfsadviesbureau Financieel Bedrijfsmanagement (FBM) biedt financiële diensten aan op het gebied van financiering, fusies, bedrijfsovernames, financieel management en herstructurering.



Albert van Lunteren (links) en Michiel Dullaert in het bruine café in hun Nieuwegeinse kantoor.

‘Ondernemers zijn vaak eenzaam,’ constateert FBM-partner Albert van Lunteren. ‘Daarom staan wij dicht bij onze klanten. Winstgevendheid voor de bedrijven waarvoor we werken, is natuurlijk belangrijk. Maar we verliezen de menselijke maat hier nooit uit het oog. Winst is pas winst als je er een goed gevoel aan overhoudt.’

Dertien specialisten

FBM in Nieuwegein heeft sinds 1990 ervaring met het bijstaan van ondernemers op legio gebieden. Die bijstand kan ver gaan. Of het nu gaat om een financieringsbehoefte, of als een ondernemer uit een verliessituatie wil komen en financieel en strategisch advies nodig heeft, een bedrijf wil ontvlechten of juist fuseren; de dertien specialisten van FBM staan dan als (financieel) strategisch adviseur de ondernemer terzijde.

Vragen en antwoorden

FBM heeft specialisten voor bijna elke bedrijfstak en trekt klanten uit het mkb en middenbedrijf. Albert van Lunteren en Michiel Dullaert van FBM hebben beiden hun roots in de bancaire sector

en zijn gepokt en gemazeld. Sinds de oprichting zijn zo’n 500 bedrijven door FBM geholpen in het maken van slimme en bewuste financiële keuzes. Dullaert: ‘Maar die keuzes zijn voor ondernemers steeds moeilijker te maken. Is mijn bank wel toekomstbestendig? Waar haal ik mijn financiering vandaan; bij de bank, een financiële partij of middels crowdfunding? Wat is mijn bedrijf waard? Ben ik wel met de juiste zaken bezig? Het zijn vragen die de ondernemer bezig houden. Wij helpen ze met de antwoorden.’

Advies met karakter

Uitvoering analyse wordt door FBM vertaald in heldere oplossingen, aldus Van Lunteren. ‘Dat is onze kracht. Zie ons als de gids die je langs risico’s en financiële uitdagingen helpt te laveren. “Advies met karakter” noemen we dat hier. We leveren tailor-made oplossingen die bij de ondernemer passen, niet alleen als zakelijk bestuurder maar ook als privépersoon. Wij zijn oprecht geïnteresseerd in mensen. In hun leven, hun bedrijven, hun wensen, zorgen en verlangens. Dat zit in de filosofie van FBM besloten.’

Proactief

Natuurlijk is het eindresultaat belangrijk, maar voor FBM tellen niet alleen de kille cijfertjes. Accountants kijken meestal naar getallen, en dan ook nog eens een jaar terug. De Nieuwegeinse specialisten kijken proactief naar de hele onderneming, het liefst een periode vooruit. ‘Daarnaast zijn we onafhankelijk en hebben we in tegenstelling tot banken en accountants geen last van het keurslijf van de regelgeving.’

FBM spreekt niet alleen de taal van de ondernemer, maar weet dankzij de achtergrond van de meeste medewerkers ook goed met banken te communiceren, vertelt Michiel Dullaert. ‘Daardoor weten we dat ondernemers meestal in kansen denken en banken juist in risico’s. De juiste analyse zal ergens in het midden liggen. En dat is precies de inbreng die een ondernemer van FBM mag verwachten.’ ■

Voor meer informatie:

www.fbm.nl

Ook MS Office-trainingen bij Trainspot

Trainspot aan de Kleine Singel in Utrecht is gespecialiseerd in trainingen. 'Dus hier vinden geen vergaderingen of feesten plaats,' zegt Sandra Verbeek, samen met Rob Broekmans initiatiefnemer van Trainspot. 'Alles is gericht op een ongestoord verloop van trainingen. Trainers kunnen zich concentreren op het overbrengen van informatie en kennis, deelnemers op het vergaren ervan.' Er zijn zes professionele trainingsruimtes voor 2 tot 50 personen plus een elektrisch aangedreven Trainboot. Met een bushalte voor de deur en een parkeergarage vlakbij is Trainspot uitstekend bereikbaar. Dat het concept aanslaat, blijkt uit de recente bekroning als Trainingslocatie van het jaar.

Begeleiding op maat

Specifieke activiteit is het Trainspot Office Leercentrum. 'Hier bieden wij computercursussen aan voor Word, Excel, PowerPoint, Access en Outlook. Deze worden gegeven op verschillende niveaus, zowel voor mensen zonder kennis als voor doorgewinterde gebruikers die complexe functies onder de knie willen krijgen.' Het Trainspot Office Leercentrum gebruikt een unieke trainingsmethode. 'Kennisoverdracht vindt niet klassikaal plaats maar cursisten werken zelfstandig en in hun eigen tempo. Er is altijd een docent aanwezig die vragen beantwoordt en voor begeleiding op maat zorgt. Zo kunnen deelnemers ook praktijkvoorbeelden uit de eigen werkomgeving voorleggen.' Het Leercentrum van Trainspot is wekelijks vier dagen en één avond geopend. 'Daarbinnen bepalen cursisten zelf wanneer ze komen, afhankelijk van hun agenda en de gewenste trainingsduur.' De door Trainspot ontwikkelde leermethode blijkt zeer effectief en wordt ook door steeds meer andere opleiders gebruikt. ■

www.trainspot.nl – 030-7370581



Lean&Duurzaam



vandenpol.com



Slot Zeist

DE MEEST MARKANTE EVENEMENTENLOCATIE VAN MIDDEN-NEDERLAND!

VERGADEREN - CONGRESSEN - EVENEMENTEN - UNIEKE CONCEPTEN

www.slotzeist.nl | 030 721 86 80 | zaalverhuur@slot-zeist.nl



Mariënhof Amersfoort

MONUMENTAAL STADSKLOOSTER IN HET HARTJE VAN AMERSFOORT!

VERGADEREN - CONGRESSEN - EVENEMENTEN - UNIEKE CONCEPTEN

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

VNO-NCW, MKB-Nederland en PZO-ZZP verwelkomen de nieuwe modelovereenkomsten van de Belastingdienst, zoals die door staatssecretaris Wiebes naar de Eerste Kamer zijn gestuurd. Deze nieuwe systematiek vervangt de huidige Verklaring Arbeidsrelatie (VAR). Hiermee krijgen opdrachtgevers en opdrachtnemers eenvoudig, en beter dan nu het geval is, vooraf zekerheid dat geen loonheffingen hoeven te worden ingehouden bij het inhuren van zzp'ers. De VAR gaat waarschijnlijk verdwijnen per 1 april 2016.



Van VAR-verklaring naar een nieuw systeem

Staatssecretaris Wiebes van Financiën heeft bekendgemaakt dat er een ruime overgangperiode komt die het hele jaar 2016 geldt en dat in de nieuwe opzet de Belastingdienst gaat werken met modelovereenkomsten per sector die zzp'ers en bedrijven als alternatief kunnen gebruiken. Bedrijven die zzp'ers inhuren, kunnen zo vooraf zekerheid krijgen over de vraag of de Belastingdienst accepteert dat er geen sprake is van een dienstverband.

Informatie

Samen met de Belastingdienst zijn algemene modelovereenkomsten uitgewerkt voor zowel de tussenkomstssituatie als de directe relatie. Deze overeenkomsten kunnen direct worden gebruikt. Daar de VAR waarschijnlijk pas op 1 april in plaats van 1 januari aanstaande wordt afgeschaft en heel 2016 geldt als proefjaar om de nieuwe systematiek in te regelen, houdt de bestaande VAR-verklaring uit 2014 of 2015 zijn vrijwarende werking totdat de nieuwe wet is ingegaan. Over de overgangsregeling zullen VNO-NCW, MKB-Nederland en PZO-ZZP de precieze details nog met het kabinet uitwerken. Inzet daarbij is dat

AGENDA VNO-NCW UTRECHT

20 januari 2016

Themabijeenkomst over loonheffing en andere fiscale zaken
i.s.m. Loyens en Loeff

26 januari 2016

Middelpunt Midwinterwandeling,
Nationaal Park De Hoge Veluwe

28 januari 2016

Bedrijfsbezoek aan Verkeerscentrum
Nederland, Utrecht

9 februari 2016

Bijeenkomst i.s.m. Wija Koers over
gebruik van social media in bedrijfs-
marketing



10 februari 2016

Voorlichtingsbijeenkomst over veranderingen VAR, Hotel De Bilderberg,
Oosterbeek

16 februari 2016

Bijeenkomst HR-kring VNO-NCW Midden

de overgang van de VAR naar de nieuwe systematiek zo soepel mogelijk verloopt.

Voorlichtingsbijeenkomst
VNO-NCW, MKB-Nederland en PZO-ZZP organiseren op 10 februari 2016 op de locatie 'Hotel De Bilderberg' te Oosterbeek een voorlichtingsbijeenkomst over dit onderwerp. ■

Contact en informatie:

Alwin Roest, regiomanager VNO-NCW Utrecht
T 055 – 5222606, E roest@vno-ncwmidden.nl
I www.vno-ncwmidden.nl/utrecht

UOA versterkt al tien jaar economische dynamiek

Door ondernemers, voor ondernemers

De ontwikkeling van ondernemers, ondernemerschap en ondernemingen is cruciaal voor de zo belangrijke economische dynamiek in de provincie Utrecht. Deze overtuiging vormt het fundament voor de Utrechtse Ondernemers Academie. In haar tienjarig bestaan gaf deze stichting support aan meer dan 800 ondernemers. Rabobank Utrecht is een van de founders en ondersteunt de UOA van harte.

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Aanleiding voor oprichting van de Utrechtse Ondernemers Academie (UOA) was de constatering dat veel starters het niet redden. 'De kans van slagen is 50%; iets hoger als het economisch goed gaat, nog lager in crisistijd,' vertelt UOA-directeur Johan Douwes. Om hier verandering in brengen, nam een aantal organisaties waaronder Rabobank Utrecht, ING en KvK het initiatief tot de UOA. Een ideële stichting met als aanvankelijk doel starters te ondersteunen bij het ondernemerschap en zo hun slagingskansen te vergroten.

Drempels slechten

De UOA geeft nog altijd een Business Course aan startende ondernemers. In de loop der jaren zijn de programma's echter aanzienlijk uitgebreid. 'Zo helpt onze Breaktheday Club zzp'ers om een zodanige omzetgroei te realiseren dat ze andere zelfstandigen inhuren of personeel aannemen. Dit blijkt een belangrijke drempel; wij ondersteunen bij het slechten ervan.' Een andere horde hangt samen met de *span of control*. 'Als die te groot wordt, stagneert vaak de groei. Van alle bedrijven met 5 tot 25 medewerkers in de provincie Utrecht groeit slechts 6% substantieel. Daarom biedt de UOA een Masterclass aan. Die helpt ondernemers om te focussen op groei en zorgt ervoor dat zij de benodigde vaardigheden ontwikkelen.

Belangrijk, want vooral deze groep bedrijven is verantwoordelijk voor nieuwe werkgelegenheid.'

Substantiële stijging

Het Centre for Entrepreneurship van de Universiteit Utrecht deed onderzoek naar de impact van de Masterclass. 'Van 26 bedrijven zijn gegevens voor en na deelname onderzocht,' zegt Douwes. 'Een jaar na de Masterclass hebben zij gemiddeld 17% meer personeel in dienst, na twee jaar is dat zelfs 44%. Ook de omzet stijgt substantieel. Al is het een beperkte steekproef, deze toont aan dat onze inspanningen ertoe doen. Bij een vervolgonderzoek wordt ook de groei van bedrijven in kaart gebracht die interesse toonden in de Masterclass maar van deelname afzagen. Dat levert een nog scherper beeld op.'

Drijvende kracht

Rabobank Utrecht is vanaf de start een van de drijvende krachten achter de UOA. 'Het succes van starters en groeiende bedrijven zegt veel over de vitaliteit van de lokale economie,' aldus Teamleider Bedrijven MKB Jacques Peeters. 'Die vitaliteit bepaalt voor een belangrijk deel het toekomstperspectief van een regio. Ook de koppeling tussen ondernemerschap, onderwijs en onderzoek vinden wij belangrijk. Daarom draagt Rabobank de UOA een warm hart toe. Medewerkers van de bank nemen als trainer en adviseur actief deel aan de diverse programma's. Voor onze klanten is deelname aan een van de programma's een effectieve manier om hun ondernemerschap te versterken.'

Douwes is blij met de support van de Rabobank. 'Daarmee benadrukt de

'DEELNAME HEEFT MIJ VEEL GEBRACHT'

Deelnemers aan de Business Course maken jaarlijks uit wie UOA-ondernemer van het jaar wordt. Op 19 november namen drie starters het tegen elkaar op in het Utrechtse stadhuis: Nanda Idink van De Communicatiearchitect, Sayna de Voogd van de Gouden Ananas en Dorine Gerards van Healthy Pleasures. Laatstgenoemde kreeg de voorkeur van de jury. Die had waardering voor de manier waarop Gerards inspeelt op trends en de actualiteit. Ook haar realistische businessmodel kreeg bijval. 'Deelname aan de Business Course heeft mij als startende ondernemer veel gebracht,' aldus Gerards in haar dankwoord. 'Het is fantastisch om het ondernemersprogramma op deze manier af te sluiten.'



Jacques Peeters en Johan Douwes:
support voor lokaal ondernemerschap.

bank haar maatschappelijke karakter. Als participant ondersteunen zij ons niet alleen financieel maar stellen ook faciliteiten en kennis ter beschikking. Vertegenwoordigers van de Rabobank denken mee over de koers van de UOA. Die betrokkenheid wordt zeer gewaardeerd.'

Nieuwe Steve Jobs

Bij twee recent ontwikkelde UOA-programma's draait het om de voorbereiding op het ondernemerschap. 'Ons Startup Bootcamp helpt mensen die een eigen bedrijf willen beginnen bij hun oriëntatie. Potentiële starters zijn zo beter in staat om hun ambities richting te geven; ook wordt duidelijk of ondernemerschap wel iets voor ze is.' Jongste loot aan de stam is BIZZ Talent, een programma dat ondernemerstalent in het mbo opspoort en ontwikkelt. 'In de sport is het heel gebruikelijk dat talent op jonge leeftijd wordt gescout en alle kans krijgt om tot volle wasdom te komen. Als het gaat om ondernemerschap gebeurt dit vreemd genoeg niet. Daarom helpen wij jongeren om hun zakelijke talenten te ontdekken en verder te ontwikkelen. Wie weet levert dit een nieuwe Steve Jobs op.'

Intensieve programma's

Op dit moment volgen jaarlijks zo'n honderd ondernemers een van de UOA-programma's. 'Zij worden begeleid door 45 adviseurs, 65

trainers en 110 coaches,' aldus Douwes. 'Die zetten zich allemaal onbezorgd in. De dertig participanten dragen financieel bij en zorgen er daarmee voor dat de deelnamekosten laag blijven. Ook leveren de participanten een belangrijk deel van de coaches, trainers en adviseurs.'

Jacques Peeters is namens Rabobank Utrecht al jarenlang betrokken bij zowel Business Courses als Masterclasses. 'De programma's zijn intensief en duren lang, een half jaar tot een jaar. Er wordt gewerkt in kleine groepen. Vooraf wordt met behulp van een E-scan onderzocht welk type ondernemer iemand is. Dan wordt ook duidelijk op welke gebieden ondersteuning en aanvullende vaardigheden nodig zijn. Via een cafetariamodel wordt een programma op maat samengesteld. In de loop van het traject zie je de deelnemers groeien. Hun professionaliteit neemt toe, de focus wordt scherper. Ondernemers ontwikkelen zich zowel zakelijk als persoonlijk. Mooi om te ervaren, en motiverend bovendien.' Peeters benadrukt dat de groepsleden ook veel aan elkaar hebben. 'Ze trekken lange tijd samen op, leren van elkaar en doen onderling zaken. Er ontstaat een netwerk dat ook na afloop van het programma zijn waarde behoudt.'

Draagvlak uitbreiden

'Voor ondernemers, door ondernemers' is het uitgangspunt van de UOA. 'Wij willen

het aantal participanten graag uitbreiden,' zegt Douwes. 'Hoe breder ons draagvlak, hoe meer deelnemers wij kunnen helpen en hoe groter de impact. Uiteraard nodig ik ook ondernemers van bedrijven tot 25 fte – onze primaire doelgroep – van harte uit om zich door de UOA te laten ondersteunen. Deelname aan onze programma's brengt je aantoonbaar verder.'

In het lustrumjaar kijkt de UOA nadrukkelijk over de grenzen van haar huidige werkgebied. 'Een aantal programma's leent zich bij uitstek voor een uitrol in andere regio's. Denk aan de ontwikkeling van ondernemerstalent in het mbo. Gezien de toenemende vergrijzing hebben we dit talent de komende jaren in heel Nederland hard nodig.' ■

www.uoa.nu

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.

De meerwaarde van Kaiser de Vries Rosenberg

'Samen het verschil maken'



Nico de Vries, Olav Rosenberg en Guus Kaiser: 'Kern is dat we vooral blijven doen waar we goed in zijn, gebruikmakend van elkaars sterke eigenschappen.'

Midden-Nederland is een fiscale, financiële en administratieve adviesorganisatie rijker. Een nieuwe combinatie met uitgebreide ervaring. Guus Kaiser, Nico de Vries en Olav Rosenberg bundelen de krachten. Met kantoren in Utrecht en Soest bieden hun samengevoegde bedrijven een brede dienstverlening op het gebied van administratie, financieel en fiscaal advies. 'Wij willen een factor van betekenis zijn voor onze klanten.'

In ondernemend Utrecht is Olav Rosenberg een bekende naam. Hij gaf in het verleden mede leiding aan verschillende financiële dienstverleners. Tot 2013 was Rosenberg aandeelhouder van een middelgroot all-round advies- en accountantskantoor voor

het mkb. Deze organisatie werd gesplitst waarbij de administratietak Merwede Administraties samen met moederbedrijf Rosenberg Consult verhuisde van de Maliebaan naar het Wilhelminapark. 'Klanten van Merwede Administraties

vormen een dwarsdoorsnede van de regionale bedrijvigheid, met van oudsher een specialisatie in de culturele en creatieve sector,' aldus Rosenberg. Met Rosenberg Consult – lid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs – voorziet hij zowel

relaties van Merwede Administraties als andere bedrijven en particulieren van fiscaal advies.

Slagkracht vergroten

Om de praktische en strategische slagkracht van het kantoor te vergroten, ging Olav Rosenberg het gesprek aan met Guus Kaiser en Nico de Vries, naamgevers van een administratie- en adviespraktijk in Soest. 'Ons kantoor bestaat sinds 1991,' aldus eerstgenoemde. 'We staan organisaties onder meer bij op het gebied van periodieke en jaarverslaggeving, salarisverwerking, administratieve en fiscale dienstverlening. Ook geven wij advies over de bedrijfsvoering in brede zin en ondersteunen wij bij fusies of overnames. Financiële planning behoort eveneens tot de activiteiten.'

De cliëntenportefeuille van Kaiser en de Vries kenmerkt zich door een grote diversiteit aan mkb-ondernemingen. Nico de Vries: 'Variërend van detailhandel en zakelijke dienstverlening tot middelgrote productiebedrijven. Maar ook klanten met vrije beroepen, vermogende particulieren, verenigingen, stichtingen en non-profitorganisaties schakelen ons kantoor in.'

Logische match

Al snel bleek dat het klikte tussen de drie financiële specialisten. Per 1 januari 2016 start de nieuw gevormde organisatie onder de naam Kaiser de Vries Rosenberg met zestien medewerkers en vestigingen in Utrecht en Soest. 'Er is sprake van een logische match,' vervolgt Nico de Vries. 'Olav zijn fiscale expertise is voor onze klanten een waardevolle aanvulling. En op administratief gebied krijgt de gezamenlijke organisatie nog meer body.' Olav Rosenberg: 'Daar profiteren onze klanten van. Verder is de toegenomen schaalgrootte een voordeel bij de benodigde investeringen in processen en systemen die nodig zijn om ons vak goed te kunnen blijven uitoefenen.'

Minder plaatsgebonden

Geografisch sluit het werkgebied van beide organisaties prima aan. 'Bij Merwede Administraties en Rosenberg Consult ligt het nadruk op Groot-Utrecht maar we hebben ook klanten in de regio

Amsterdam. Daarom beschikken we over een uitvalsbasis in de hoofdstad.' Relaties van Kaiser en de Vries zijn voor een belangrijk deel afkomstig uit Eemland en 't Gooi maar zijn veelal ook ver buiten de regio te vinden. Guus Kaiser: 'Door de sterk toegenomen automatisering verlopen veel processen digitaal. Klanten loggen via een portal in, leveren stukken aan of downloaden informatie. Ook wij hebben bij veel relaties toegang tot hun systeem. Dat maakt ons werk minder plaatsgebonden.'

Vertrouwen als basis

Maar al is fysieke nabijheid minder belangrijk dan vroeger, face-to-face-contact blijft cruciaal. 'Daardoor ervaar je hoe een organisatie werkt. Er ontstaat inzicht in dagelijkse processen, achtergronden en de overwegingen van een ondernemer.' Guus Kaiser: 'Dat maakt het mogelijk om proactief suggesties en verbetervoorstellen aan te dragen.' Het draait om samenwerking, benadrukt hij. 'Idealiter is er een klik met een klant; dat leidt tot wederzijds vertrouwen. Dan komt onze adviesrol optimaal tot zijn recht en kunnen lange relaties ontstaan. Met veel van onze klanten bestaat zo'n relatie.'

Kwaliteit doorslaggevend

En dat worden er zeker meer, als het aan het nieuwe samenwerkingsverband ligt. 'Al mogen we ons niet zo noemen, in feite doen wij vrijwel alles wat een accountant ook doet; jaarrekeningen samenstellen, salarisadministratie, ondersteunen bij begrotingen en ondernemingsplannen, opstellen van fiscale aangiften,' aldus Guus Kaiser. 'We kunnen dus bijna elke organisatie van dienst zijn. Omdat de grens voor de verplichte accountantscontrole in 2016 wordt verhoogd naar 12 miljoen euro omzet en een balanstotaal van 6 miljoen, neemt het aantal potentiële relaties die kunnen volstaan met een goed administratiekantoor substantieel toe.'

Ook Olav Rosenberg ziet kansen. 'Klanten willen professionele ondersteuning. Doorslaggevend is de kwaliteit van de dienstverlening, die moet op "accountantsniveau" zijn. Is een formele accountantsverklaring nodig dan werken

wij samen met een hiertoe bevoegde accountant.'

Spin in het web

Kaiser de Vries Rosenberg geeft breed invulling aan haar rol als spin in het web. 'Alle drie beschikken we over een groot netwerk. Dus is advies of ondersteuning nodig van bijvoorbeeld een notaris of advocaat dan weten wij snel de juiste deskundigen te vinden. Tevens is Merwede Administraties van oudsher al lid van de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen (NOAB), welk lidmaatschap de nieuwe organisatie uiteraard zal voortzetten.' Verder kan het kantoor een beroep doen op de expertise van Extendum, een kennis- en adviescentrum voor kantoren die werkzaam zijn in het mkb. 'Van belang is ook dat Rosenberg Consult aangesloten is bij AGN International. Via dit wereldwijde samenwerkingsverband van zelfstandige accountants- en advieskantoren in meer dan 80 landen kunnen we relaties indien nodig in contact brengen met specialisten in het buitenland.'

Alleen maar pluspunten

De drie ondernemers kijken uit naar de samenwerking. 'Ik zie alleen maar pluspunten; we vullen elkaar op alle gebieden aan,' zegt Nico de Vries. 'Kern is dat we vooral blijven doen waar we goed in zijn, gebruikmakend van elkaars sterke eigenschappen,' aldus Olav Rosenberg. 'Dit zorgt ervoor dat een geheel ontstaat dat meer is dan de som der delen. Samen met de medewerkers willen we het verschil maken, een factor van betekenis zijn voor onze klanten.' ■

Voor meer informatie:

Kaiser de Vries Rosenberg

Wilhelminapark 61 - 3581 NP Utrecht
T 030-2800645

Kerkstraat 85 - 3764 CS Soest
T 035-6026475 - info@kvrgroep.nl
www.kvrgroep.nl

Op de huid van Miriam Barendse

'Het gras groeit niet harder als je eraan trekt'

Europa is in rep en roer. De massale vluchtelingenstroom en de terroristische aanslagen in Parijs maken het leven van een politiechef deze dagen extra hectisch. Ook Miriam Barendse, baas van de politie-eenheid Midden-Nederland, maakt als gevolg hiervan overuren. En dan telt ze de tijd die ze steekt in de reorganisatie van de politie niet eens mee. 'Het is een zorgelijke, maar ook spannende periode.'

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

De toestroom van vluchtelingen en de aanslagen van ISIS zetten de verhoudingen in Europa op scherp. Welke gevolgen heeft dat voor een regionaal korps en voor een regionale korpschef?

Dat je op scherp staat en extra alert bent. Dat je contact houdt in de wijken en dat je maatregelen treft op plekken waar veel mensen komen, zoals Utrecht CS. Tegelijkertijd moet je ervoor zorgen dat de neuzen van alle politiemensen dezelfde richting op wijzen. Je kunt intern verschil van mening hebben; extern reageer je allemaal op exact dezelfde wijze. De politie beschermt burgers, altijd en overal.

'Ik realiseer mij door mijn beroep maar al te goed wat in de wereld gebeurt, wat er mis kan gaan.'

Het samenvoegen van 26 politiekorpsen tot een landelijke organisatie kost fors meer tijd en geld. Verbaast u dat?

Het is vooral jammer dat dit proces zo lang duurt. Voor onze mensen, maar ook voor de manier waarop wij ons als politie presenteren en van onze taak willen kwijten. De vertraging zorgt voor extra onzekerheid en doet afbreuk aan de motivatie van een aantal dienders. Dat is niet goed te praten, maar helaas onvermijdelijk.

Wat wilt u over vijf jaar bereikt hebben?

Dat er rust in onze organisatie is en dat het plezier bij onze mensen terug is. Ik hoop wat dat betreft binnen vijf jaar stappen te hebben gemaakt, zodat burgers weer trots zijn op hun Utrechtse politie. Ook omdat we tegen die tijd veel klantgerichter werken. Mijn doel is een einde te maken aan die verhalen over 'dat de politie altijd te laat is' en 'dat je nooit meer iets van de politie hoort na een aangifte'. Een organisatie met meer

dan 1 miljoen klantcontacten per jaar moet haar relaties nog serieuzer nemen.

Wat maakt u gelukkig?

Als het goed gaat met mijn drie kinderen, gaat 't goed met mij. Zo simpel als dat. Ik realiseer mij door mijn beroep maar al te goed wat in de wereld gebeurt, wat er mis kan gaan. Zo ben ik ook landelijk portefeuillehouder kinderporno en zeden. Als je dan op video's ziet wat volwassenen met kinderen doen, of hoe loverboys opereren, dan besef je de risico's van het leven en de gevaren voor je kinderen.

Hoe ziet uw favoriete zondagmiddag eruit?

Dan zijn we in ons vakantiehuis op Texel. Als je bij Den Helder op de boot stapt, laat je het land en je werk achter je, ben je letterlijk even afgezonderd van de bewoonde wereld. Het is vooral de rust, de stilte die mij daar zo goed doet. Hoe je het ook wendt of keert, in mijn werk ben ik de hele dag onder mensen en dus aan het praten en luisteren. Op dat soort momenten verlang ik best wel even naar Texel.

Werken tot 67 jaar, droom of werkelijkheid?

Met mijn veertig dienstjaren heb ik altijd gedacht op mijn zestigste met pensioen te kunnen gaan, dat zou over negen jaar zijn. Nu stop ik pas over zestien jaar. Dat geeft toch een ander perspectief. Op ouder worden, gezond blijven en ambitie. Niet alleen voor mij, maar voor menig diender. Straks lopen ook zestigers in blauw over straat; daar moet je nu over nadenken.

Met wie wil u graag een beschuitje eten?

Met Angela Merkel. Ik bewonder haar om haar vasthoudendheid, maar ook om haar boodschap die weinig populair is. Voor mij is zij een voorbeeld van iemand die de rug recht, de confrontatie niet schuwt maar altijd menselijk in haar benadering en oplossing is. En vergeet niet...; ze draagt ook nog eens de Duitse geschiedenis op haar schouders.

Wat is uw grootste talent?

De politie is mensenwerk. Daarom is het cruciaal dat je bereikbaar en toegankelijk

bent en laagdrempelig opereert. Iedereen kan rechtstreeks met mij mailen, als je een dag met mij wilt meelopen of met me wilt lunchen, maak ik daar tijd voor vrij. Ik geloof in verbinding, in weten wat er speelt, welke belangen ertoe doen, maar ook in open en transparant zijn. Daarom schrijf ik columns, spreek ik mij uit in speeches en zorg ik ervoor in contact te zijn en blijven met mijn mensen.

Als u geen politiechef zou zijn geworden, wat was u dan geweest?

Ik ben generalist en dus hartstikke jaloers op mensen met één talent. In een ander leven had ik graag de wereld begroet met een passie, bijvoorbeeld voor muziek. Dan zou ik best een pianist willen zijn.

Wat is uw valkuil?

Mijn ongeduld. Het gras groeit niet harder als je eraan trekt. Dat ervaar ik nu weer tijdens de reorganisatie. Dat frustrereert; voor iemand die opgegroeid is in een relatief klein familiebedrijf gaat het vaak te traag. In dat opzicht moet ik mij ook realiseren dat het politieapparaat omvangrijk en log is. Zeker landelijk.

'De politie is mensenwerk. Daarom is het cruciaal dat je bereikbaar en toegankelijk bent en laagdrempelig opereert.'

Wat is uw levensmotto?

Het maakt niet uit waar je heengaat, zolang je maar gaat met je hart. Ik blijf het een uitdaging vinden om in het moment te zitten en daar volop van te kunnen genieten. In mijn functie ben je voortdurend bezig met schakelen en anticiperen. Dat houdt nooit op, ook buiten mijn werk heb ik daar last van. Daarom houd ik zo van de stilte, om in dat moment te kruipen. ■

Onlangs was er weer een sprankelend BPU Wielercafé in het nieuwe, prachtige Cinemec theater in Leidsche Rijn. Het bestuur van het Business Peloton Utrecht (BPU) gaf aan haar achterban een uiteenzetting over de succesvolle activiteiten die zij heeft ontplooid in aanloop naar en tijdens de Tour de France. Er werd onder meer met trots terug-geblikt op een schitterende Tourweek maar ook op het in goede samenspraak met de achterban ontwikkelde 'Utrecht Model'.

FOTOGRAFIE BRECHTJE JANSSEN



Ambitie BPU: we gaan door!

Utrecht Bicycle Capital of the World

Heel Nederland heeft immers met belangstelling gekeken naar de unieke samenwerking tussen bedrijfsleven, horeca, hotel-lerie, kennisinstellingen en de gemeente Utrecht. Het zo genoemde 'Utrecht Model' is een doorbraak gebleken in de samenwerking tussen publieke en private sector.

Navolging

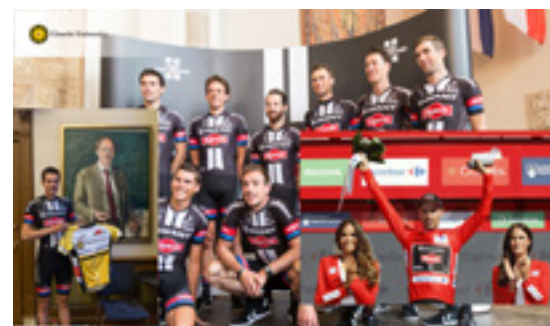
Partijen die niet elkaars dagelijks natuurlijke partners zijn, wisten elkaar te vinden op de ene grote gezamenlijke ambitie, de Tour de France. De basis hiervan was het combineren van het ondernemersbelang en het publieke belang zodat er zowel voor de stad als voor het bedrijfsleven een win-win situatie ontstond. Dit 'Utrecht Model' verdient navolging. Dat de inspanningen van het BPU niet onopgemerkt zijn gebleven bleek, recent uit de nominatie voor de Gouden Parel-verkiezingen.

Vitale toekomst

Het BPU-bestuur heeft kenbaar gemaakt vol enthousiasme door te willen gaan met het stimuleren van de wielersport (zowel breed-maatschappelijk als topsport). Het bestuur laat zich ook inspireren door het concept 'Healthy Urban Living'. Door dit concept te omarmen, wenst het BPU een bijdrage te leveren aan een vitale toekomst van stad en regio door middel van de wielersport. Door een combinatie na te streven van breedtesport en topsport en daaraan gerelateerde evenementen wil zij meewerken aan het laden van het begrip 'Bicycle Capital of the World'.

Vuelta in 2019

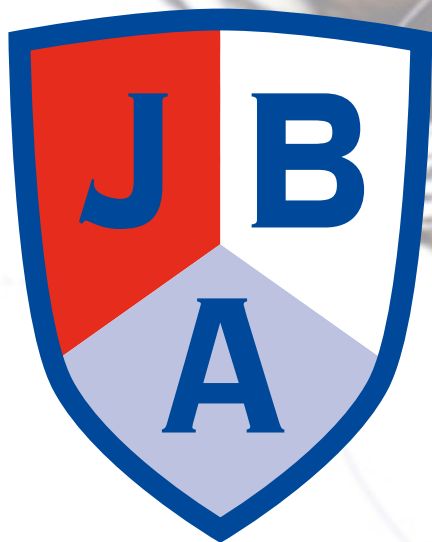
Concrete plannen voor 2016 zijn onder meer de realisatie en het beheer van de Utrechtse Wielerkalender en de onlangs gestarte lobby om de Vuelta (Ronde van



Spanje) naar Utrecht te halen. Het BPU streeft ernaar om in 2019 de Vuelta van start te laten gaan in onze stad. Dan is Utrecht de eerste stad ter wereld die de Giro, de Tour de France en de Vuelta heeft binnengehaald. U gaat nog veel van ons horen.

Wilt u nu al meer weten? Stuur een mail naar info@velotours.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

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

Kees Blokland, voorzitter Code Verantwoordelijk Marktgedrag:

'Communicatieve beveiliging creëert veilige omgeving'

Veiligheid, daar heeft Kees Blokland wel wat mee. Als directeur personeelszaken bij NS en Hoogovens heeft de voorzitter van de Code Verantwoordelijk Marktgedrag de nodige lessen kunnen trekken uit menselijk gedrag als veiligheid in het geding is. Zoals: veiligheid moet je altijd op het hoogste niveau aan de orde stellen. 'Begin elke vergadering van de raad van bestuur of het managementteam ermee; veiligheid heeft de hoogste prioriteit.'

TEKST MARTIN VERSPEEK



Kees Blokland: 'Maak meer gebruik van know-how van beveiligers.'

Topmanagers doen er volgens Kees Blokland goed aan zelf hun rondjes te lopen om meer gevoel te krijgen met de omgeving. 'Ik pleit er ook voor om veiligheid meetbaar te maken. Houd statistieken bij van incidenten, van ziekteverzuim. Door het te normeren, krijgen percepties een betere grondslag.' Maar het is geen topdownkwestie, benadrukt Blokland. 'Juist vertegenwoordigende organen zoals vakbonden en ondernemingsraden raad ik aan samen op te trekken. Veiligheid is geen feestje voor bobo's.'

Zweepje en klontjes

Naast onder meer schoonmaak en catering heeft ook de beveiligingsbranche haar handtekening gezet onder de Brede Code Verantwoordelijk Marktgedrag (zie kader). Doel is de doorgeschoten marktwerking in de branche tegen te gaan. De Code spreekt het verantwoordelijkheidsgevoel van opdrachtgevers en opdrachtnemers aan. 'We hebben een zweepje en een zak met klontjes,' zo verwoordt voorzitter Blokland de good practices die worden beloond en de gele kaarten die aan partijen kunnen worden uitgedeeld.

Schiphol daagt uit

Als voorman van de Code Verantwoordelijk Marktgedrag pleit Blokland ervoor om extra aandacht te besteden aan de bejegening op de werkvloer. 'De opdrachtgever die de beveiliging uitbesteedt, moet sociale aandacht toevoegen aan het contract. Wij complimenteren opdrachtgevers die zich verantwoordelijk voelen voor de omstandigheden waaronder het werk gedaan moet worden. Schiphol is daar een goed voorbeeld van. In het inkoopproces bouwt de luchthaven ruimte in voor kwaliteitverbetering, naast het principe van de economisch meest voordelige inschrijving. In de aanbesteding worden opdrachtnemers uitgedaagd om op kwalitatieve gronden hun inschrijving kleur te geven. Hoe beter je dat doet, hoe groter de kans dat je de aanbesteding gegund wordt. Daar willen we naartoe met de Code.' Kwaliteit komt tot uitdrukking in opleidingen en de ambities die je daarin legt, aldus Blokland. 'Hoe je toezicht houdt en de aansturing aanpakt. De mate van professionaliteit die je aan de dag legt, de vaak technische hulpmiddelen die de uitvoering van het werk verbeteren. Hoe je

voortgang in processen vastlegt en documenteert. Wie deze prestaties formuleert en differentieert, maakt een betere kans om als winnaar uit de bus te komen.'

Hulpbron effectiever aanwenden

Wat is de status quo van de Code-beginselen in de beveiligingsbranche? 'Allereerst pleit ik ervoor om meer gebruik te maken van de knowhow van medewerkers. Hier en daar bespeur ik nog hiërarchische resten van aansturing die uit de tijd is. Beveiliging hangt tegen defensie en politie aan en dat zie je daarin terug. Werknemersinitiatief is een hulpbron die veel effectiever kan worden aangewend. Dat zouden opdrachtgevers ook moeten toejuichen, zolang de discipline niet in het geding is natuurlijk. Ten tweede zie ik een gespannen verhouding tussen sociale partners. Investeer liever in een gezamenlijke aanpak van veiligheid, daar kom je verder mee. Ik vind het vakmanschap en de professionaliteit in de beveiligingsbranche best goed ontwikkeld – zeker in vergelijking met andere branches. Het sociale aspect vind ik wat verkrampd. Pak daar de ruimte voor

verbetering. Definieer gezamenlijke doelen in plaats van je te richten op datgene wat de geesten scheidt.’

Multitasker

Gevraagd naar zijn eigen ervaringen – ‘ik spreek een beveiligers altijd even aan’ – ziet Blokland grote verschillen: ‘De ene beveiligers pakt de representatieve functie heel goed op, de andere houdt juist afstand. In wezen is de beveiligers een *multitasker*; zijn taak reikt verder dan de wacht houden en het veiligheidsregime intact houden. Zonder een compromis te sluiten met de beveiligings-taken functioneren beveiligers beter zodra zij actief deelnemen aan het sociale verkeer. Terwijl zij wellicht van nature gewend zijn om neutraal of op de achtergrond te blijven. Ik ga nog een stap verder; een actieve, communicatieve instelling heeft een positieve impact op de veiligheid en daarmee indirect op de omgeving. Wil je als beveiligers meer toegevoegde waarde leveren, laat je dan communicatief zien!’

Blokland gelooft niet in beveiligers ‘die worden gedresseerd als apen’. Met klem: ‘Functiereductie is een serieus risico voor de branche.’ Hij pleit voor een beter besef

CODE VERANTWOORDELIJK MARKTGEDRAG

Met als aanleiding de schoonmaakstakingen van 2010 is de Code Verantwoordelijk Marktgedrag opgesteld. Gedragen door een breed samengestelde commissie moet deze Code leiden tot verantwoordelijk marktgedrag op basis van duurzame verhoudingen. Kees Blokland is voorzitter van de Code. Meerdere branches hebben hun handtekening onder de afspraken geplaatst: de schoonmaak- en glazenwassersbranche, contractcatering, beveiliging en verhuisbranche. De Code wil de sociale toets zijn bij uitbesteding van opdrachten. Blokland en de zijnen spreken het verantwoordelijkheidsgevoel aan van opdrachtgevers, opdrachtnemers, inleners, vakbonden en tussenpersonen.

www.codeverantwoordelijkmarktgedrag.nl

van de rolopvatting. ‘Wie acteert vanuit een machtsituatie, kan soms gekke dingen doen. De kunst van het omgaan met macht is: ongewenst gedrag beëindigen en gewenst gedrag uitlokken. Als je mensen moet checken, doe dat dan met respect, plezier en gevoel voor interactie. Een praatje of een grapje doet wonderen.’

Prijschieterende inkopers

Wat zijn Bloklands ambities met de Code Verantwoordelijk Marktgedrag? ‘Het is fijn dat meer branches meedoen en de Code ondertekenen. Toch hebben we bij opdrachtgevers nog veel zieltjes te winnen; de Code is nog niet bekend genoeg. Bij de Rijksoverheid

zien we dat contracten verbeterd worden, maar dat tegelijk nog “ongelukken” plaatsvinden. In de markt zie je nog wel het type inkopers dat het liefst prijschieter en op jacht gaat naar de aller-goedkoopste. Het zogenaamde demand management bij opdrachtgevers is nog niet optimaal ontwikkeld, deels omdat daar kennis is weggelopen. Opdrachtgevers zijn soms te afhankelijk van aanbieders en intermediairs die bij verkeerd handelen de marktverhoudingen aardig kunnen verstoren. Tegelijk is er veel goede wil en enorm veel potentieel voor effectief opdrachtgeverschap. Het is mijn doel om het aantal ondertekenaars stevig op te voeren.’ ■





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!

DÈ AFRIKA
SPECIALIST!



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



Voet Verhuur specialist in aggregaten en lichtmasten

'Zonder stroom en licht geen actie'

Toen John Voet zijn bedrijf startte, stond vast dat hij zich wilde specialiseren. Het besluit om uitsluitend te kiezen voor de verhuur van tijdelijke licht- en stroomvoorzieningen bleek een gouden greep. De aggregaten en lichtmasten van Voet Verhuur zijn op tal van locaties in Nederland een vertrouwd gezicht.



Na verkoop van zijn bedrijf koos John Voet bijna tien jaar geleden voor een nieuwe uitdaging: verhuur van aggregaten en lichtmasten. 'Want zonder stroom en licht geen actie,' benadrukt Voet. Zijn onderneming is uitgegroeid tot een specialistisch bedrijf. 'Als ik iets doe, moet het goed zijn. We willen niet de grootste zijn, wel bij de besten horen.'

Logische combinatie

In veel gevallen is tijdelijk een aggregaat nodig. 'Bij bouwprojecten, evenementen en voor koelvoorziening in havens. Of als bij onderhoud aan een trafostation het stroomnet moet blijven functioneren. En wat denk je van oliebollenbakkers in de decembermaand? Al deze en tal van andere opdrachtgevers maken gebruik van onze machines.' Daartoe beschikt Voet Verhuur over meer dan 100 aggregaten; van draagbare machines van 1 kVA tot voorzieningen van 1.000 kVA. Toebehoren zoals verdeelkasten, trafo's en brandstoftanks zijn beschikbaar. Onderhoud is bij Voet eveneens in goede handen.

Naast aggregaten levert Voet Verhuur ook mobiele lichtmasten. 'Een logische combina-

tie. Lichtmasten bevatten een klein aggregaat en een behoorlijk deel van onze klanten zet beide componenten in.'

Snel schakelen

De machines van Voet worden verhuurd door heel het land, met de nadruk op de Randstad en Midden-Nederland. 'Maar ook op een werkeiland van Tennet in de Noordzee worden onze aggregaten ingezet. Net als in havens, door grote bouwbedrijven, bij de Marathon van Rotterdam, evenementen in De Kuip en op Landgoed Mariënwaerd. Ook dienen aggregaten als noodstroomvoorziening voor gemeentehuizen en ziekenhuizen. Die kunnen een abonnement afsluiten zodat wij bij calamiteiten de stroomvoorziening overnemen. Snel schakelen is dan letterlijk en figuurlijk cruciaal.'

Waar mogelijk kiest Voet Verhuur voor duurzame oplossingen. 'Aggregaten zijn beschikbaar met extra roetfilter/katalysator en er wordt synthetische diesel gebruikt. Ook leveren wij desgewenst hybride lichtmasten, opgeladen met stroom uit onze eigen zonnepanelen.'

Geruststellend

John Voet en zijn mensen weten alles van aggregaten en lichtmasten. 'In de loop der jaren is een schat aan ervaring verzameld. We beschikken over alle relevante certificaten. Onze medewerkers zijn schakelbevoegd en mogen zelfs werken op booreilanden.' Naast het brede aanbod zijn kwaliteit en service dé onderscheidende kenmerken van Voet Verhuur. 'Alle machines worden voor verhuur gereinigd en getest. Klanten krijgen advies op maat zodat ze zeker zijn van de juiste apparatuur. We geven een uitgebreide instructie en zwaardere aggregaten sluiten wij zelf aan. Voor vragen kunnen klanten altijd bellen, ook buiten kantooruren. Is het nodig dan ondernemen we direct actie.' Een geruststellende wetenschap. 'Aggregaten en lichtmasten zijn cruciale voorzieningen. Ze moeten het altijd doen. Daar zorgen wij voor.' ■

Voet Aggregaten Verhuur B.V.

Plantijnweg 4 - 4104 BB Culemborg
T 0345-684000 - info@voetverhuur.nl
www.voetverhuur.nl

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

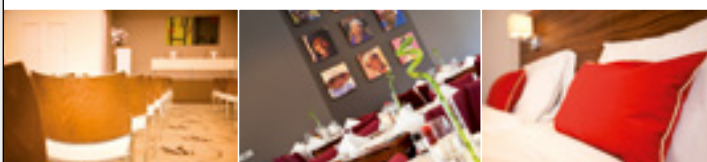
CHINEES
Specialiteiten uit
Kanton en Szechuan

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



www.kontaktderkontinenten.nl - Soesterberg

RESTAURANT
ZUIVER
 HEERLIJK GASTVRIJ



Prachtige locatie voor lunch, diner & meeting

Restaurant | Vergaderen |
 Bedrijfsevent

Nabij afslag A2
 Gratis parkeren

Restaurant Zuiver
 Krommewetering 51 | Utrecht
 030 238 3233
www.zuivergastvrij.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



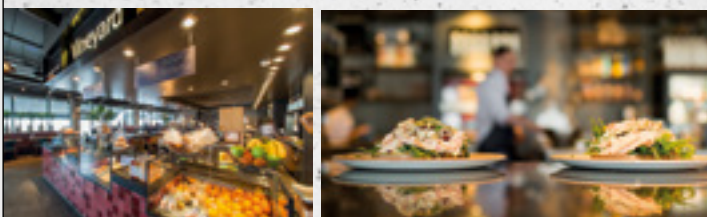
EXPO HOUTEN
 Beurzen, congressen en vergaderen

www.expohouten.nl

Vineyard food & drinks
 to go • to stay • to work

De hotspot van Lage Weide
Geopend voor ontbijt, lunch, borrel & diner

Atoomweg 63, Utrecht
www.vineyardfoodanddrinks.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.OULDONDON.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

Uit de praktijk

Herstructurering, herfinanciering en doorlopend financieel management

TEKST ALBERT VAN LUNTEREN, PARTNER FBM

Achtergrond

Klant is een middelgrote zakelijke dienstverlener met circa twintig medewerkers, een sterk fluctuerende omzet en margedaling. Gemiddelde omzet circa € 5 miljoen, resultaat al twee jaar licht negatief.

Situatie

De onderneming heeft zich onvoldoende aangepast in een veranderende markt. De omzet is nog op peil, maar tegen lagere marges. Liquiditeit staat zwaar onder druk; crediteuren lopen op. Financiering is al één keer uitgebreid. De onderneming moet haar strategie wijzigen en drastische keuzes maken om tot een slagvaardig, weer winstgevend bedrijf te komen.

Oplossing

FBM werd ingeschakeld voor assistentie. Na een grondige analyse van de situatie bleek al snel dat de twee eigenaren/managers zeer verschillend dachten over de onderneming en haar koers. Dit leidde tot een patstelling. Ieder deed zijn eigen ding, de onderneming was letterlijk stuurlaars. Medewerkers wisten niet waar ze aan toe waren. De urenproductiviteit was zeer laag. Het was onvermijdelijk dat de eigenaren/managers uit elkaar moesten. Pittige gesprekken volgden, al was er ook opluchting. Een van de eigenaren had al lang een andere ambitie maar durfde daar niet voor uit te komen.

Het plan van aanpak bevatte concrete acties op vier terreinen: organisatie, sturingsrapportage, liquiditeit en financiering.

Organisatie: Optuigen van een organisatie met één directeur/eigenaar plus



een managementteam van drie personen uit het bedrijf. Gezamenlijk zijn een nieuwe strategie en actieplan opgesteld en uitgerold.

Sturingsrapportage: Financieel was onvoldoende overzicht. Er werd wel gewerkt met een maandelijks omzetverwachting maar deze werd met terugwerkende kracht aangepast. Planningen werden structureel niet gehaald en waren in feite niet taakstellend. Kostenontwikkeling kreeg geen aandacht, een liquiditeitsprognose ontbrak. Eerst werd een realistische liquiditeitsplanning opgesteld voor de komende maanden. Een tweede progressieve planning werd opgesteld op basis van het plan van het nieuwe management als doelscenario. Tevens opstellen van een gedegen rapportage van balans/verlies & winstrekening op maandbasis voor constante sturing. Deze cijfers worden volgens een vast schema door de directie besproken.

Liquiditeit: de liquiditeitssituatie moest snel worden hersteld. Debiteuren zijn versneld aangeschreven, crediteuren waar mogelijk gestretcht. Op basis van de verandering, plannen en goede sturingsrapportage zijn regelingen getroffen met fiscus en bank.

Financiering: Al snel werd duidelijk dat een deel van de financiering als risicodragend vermogen moest worden beschouwd. De vertrekkende eigenaar moest genoeg nemen met een nabetaaling op toekomstige resultaten. FBM heeft een minderheidsparticipant geregeld; ook zijn de medewerkers in het nieuwe managementteam voor een klein deel mede-eigenaar geworden. De financiële injectie die hieruit voortvloeide, gaf de bank voldoende vertrouwen. De financiering werd zodanig verruimd dat het komende jaar de planning kon worden gerealiseerd. De holdings van beide eigenaren zijn geherstructureerd om de overdracht van de onderneming goed te kunnen regelen.

Resultaat

De onderneming heeft haar koerswijziging en plannen goed kunnen realiseren. Verbeteringen waren snel zichtbaar, de winstgevendheid kwam terug. Toch ging het qua liquiditeit iets langzamer dan verwacht. De bank heeft de afgesproken afbouw in goed overleg nog wat opgeschort. Inmiddels is het bedrijf op maandbasis in control; de urenproductiviteit is goed. De markt blijft moeizaam maar de onderneming heeft nu de focus en vooruitziende blik om bij te sturen.

Ondernemers kunnen meer doen om hun incasservermogen te vergroten

Bent u voorbereid op financiële risico's?

Als ondernemer kunt u vaak onbewust forse financiële risico's lopen in het zakelijk verkeer met uw klanten. Er zijn echter verschillende mogelijkheden om uw incasservermogen te vergroten. Maar wat is het slimste om te doen? Dat begint met inzicht. MKB-Nederland en kredietverzekeraar Coface hebben daarom de komende drie jaar een kennispartnerschap onder de noemer 'voor veilig zakendoen'.

Vergroot je
incasserver-
mogen

coface MKB
FOR SAFER TRADE



'Ondernemen is risico nemen, maar dan wel op een verantwoorde manier,' aldus Leendert-Jan Visser, directeur MKB-Nederland. Een groot, maar vaak onderschat risico is zakendoen met instabiele bedrijven. Zo'n bedrijf (uw klant) kan zijn financiën niet op orde hebben en daar kan uw bedrijf de dupe van worden. Hoe kunt u het beste omgaan met dit risico?

Geen zorgen?

Edwin Busio, directeur van Coface: 'Ieder bedrijf dat klanten op rekening laat betalen, loopt een debiteurenrisico. Afhankelijk van de bedragen waar het om gaat, kan één wanbetaler al een bedreiging vormen voor het voortbestaan van een onderneming. Veel ondernemers staan daar niet bij stil. "Die klant betaalt altijd netjes op tijd, dus daar hoef ik me geen zorgen over te maken", zo wordt vaak gedacht. Maar weet u hoe solide de financiën van dat bedrijf zijn? Al doe je al jaren zaken met elkaar, je weet niet precies hoe het met de cijfers is gesteld. Misschien kan uw klant door één

schommeling op de markt al financieel in de problemen komen.'

Aantrekkelijke zakenpartner

Wanneer je te maken hebt met klanten die regelmatig de betalingstermijn overschrijden, moet je jezelf zeker achter de oren krabben. Tot nu toe is er misschien altijd uiteindelijk wel betaald, maar het kan een signaal zijn dat deze partij zijn financiën niet op orde heeft. Dat betekent dat deze klant een potentieel financieel risico kan vormen. Als er dan een te lange termijn zit tussen levering en betaling kan dat problemen opleveren voor uw onderneming. Edwin Busio: 'Een goed debiteurenmanagement is noodzakelijk om deze risico's in te perken. Want ondernemers kunnen zelf veel meer doen om eventuele klappen op te vangen dan ze denken, zoals het nauwkeurig selecteren en beoordelen van klanten, gebruikmaken van de juiste leverings- en betalingsvoorwaarden en het verzekeren van het verstrekte krediet. Dit werkt ook de andere kant op. Een bedrijf dat zijn

financiële huishouding op orde heeft, is een aantrekkelijke zakenpartner.'

Risicoscan

Leendert-Jan Visser: 'Om ondernemers te helpen bij een goed debiteurenbeheer hebben we de risicoscan ontwikkeld. Aan de hand van een vragenlijst krijgt een ondernemer inzicht in hoeverre hij zijn risico's kent en beheerst. Aan het eind volgt een persoonlijk advies uit en geven we praktische tips om het incasservermogen te vergroten.'

Wilt u ook uw incasservermogen vergroten? Doe dan de risicoscan en ga naar www.mkb servicedesk.nl/kredietverzekering. ■

Contact en informatie:

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



Foto Henry Krul

VIJFTIGERS GAAN DOOR

Drie jaar geleden vierden de vijftigers van NUHR (Peter Heerschop, Viggo Waas en Joep van Deudekom) hun 25-jarig bestaan. De drie ex-ALO-studenten deden in 1986 voor de grap mee aan een cabaretwedstrijd. Niemand dacht toen dat dit het begin zou zijn van een lange carrière. Toch kwam er de klad in, medio jaren nul. De drie waren gefocused op goed betaalde schnabbels op radio en tv, terwijl de NUHR-programma's danig aan kwaliteit inboetten. Maar opeens was daar die omslag in 2013, met Back to Basic. Een ouderwets goed en hilarisch programma, vooral ingestoken op de kwaliteiten van de drie. Geen hoogdravige visies en betwerende meningen, maar spitsvondige grappen, komische sketches en een geweldige timing. De heren deden weer waar ze zin in hadden en waar ze goed in waren. Van mij mogen deze vijftigers doorgaan tot hun zestigste. Dan volgt opnieuw een tussentijdse evaluatie.

Te zien op 23 januari in 't Spant in Bussum en op 18 februari in De Kom in Nieuwegein.
www.nuhr.nl



MET EEN VLEUGJE MEXICO

Wie kent hem niet? En wie houdt niet van hem? Voor velen is tv-presentator Joris Linssen synoniem voor sympathiek, charmant en betrokken. Niet iedereen weet echter dat deze 50-jarige Utrechter nog een kenmerk heeft; hij is ontzettend muzikaal. Al ruim 15 jaar toert hij met zijn band Caramba door het land. Dit seizoen spelen ze hun vierde theatervoorstelling: Stroom. In deze show doet Linssen verslag van hun muzikale voettocht naar België, een pelgrimstocht langs de Maas. Eten en slaapplekken moesten ze zien te verdienen met het spelen van hun Mexicaanse muziek...

Te zien op 28 januari in Wijk bij Duurstede en op 17 maart in Fulco, IJsselstein.
www.jorislinssen.nl

ZWARTE PIET WORSTELT EN KOMT BOVEN

Erik van Muiswinkel is niet alleen bekend als cabaretier en imitator. Als 'Hoofdpiet' speelt hij een volgens sommigen dubieuze rol in de discussie over vermeend racisme. In zijn nieuwste theaterprogramma De Olieworstelaar zegt Van Muiswinkel dat hij deze kritiek wel begrijpt maar dat de timing ervan beroerd is, juist nu het Sinterklaasfeest is genomineerd voor de UNESCO-lijst van immaterieel erfgoed. Deze paradox kenmerkt de 54-jarige Haarlemmer ten voeten uit. Als begenadigd kleinkunstenaar is Van Muiswinkel een man van de gulle lach, maar hij is ook iemand die kritisch in het leven staat en anderen daarop aanspreekt. Dat resulteerde al eens in een vlammend betoog aan Nederlandse sporters om de OS in Beijing te boycotten vanwege de schending van de mensenrechten in China. Maar dit soort reprimandes vindt altijd plaats buiten het theater. Op de Bühne is Van Muiswinkel vooral cabaretier en kiest hij voor vermaak. Ook in De Olieworstelaar is hij op dreef met grappige verhalen, scherpe vergelijkingen en komische sketches. En toch; ik heb bij zijn voorstellingen steeds het gevoel dat er meer in zit, dat Van Muiswinkel in het theater wel erg vaak op gemak en routine vaart. Ik mis zijn engagement, zijn scherpte, zijn echte keuzes in het leven.

Te zien op 8 februari in de Stadsschouwburg Utrecht en op 13 februari in de Goudse schouwburg.
www.bunkertheaterzaken.nl



Foto Gervert de Roos - ontwerp Gijs Kuiper

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

FATAL ATTRACTION OP DE BÜHNE

De film uit 1987 over lust, obsessie en wraak was een pareltje en werd destijds beloond met zes Oscarnominaties, waaronder die voor beste hoofdrolspeelster (Glenn Close). Een theaterversie kon natuurlijk niet uitblijven, hoewel deze lange tijd beperkt bleef tot Londen en New York. Nu dan eindelijk in Nederland, met Matteo van der Grijn en Loes Haverkort (beide uit Soldaat van Oranje). Het zijn ook deze twee die de voorstellingen maken, hoewel het aandeel van regisseur Paula Bangels niet onvermeld mag blijven. Vooral Haverkort is verleidelijk en ongrijpbaar in haar spel als femme fatale van gezinsman Daan. Ga dit zien!

Te zien op 29 januari in De Flint te Amersfoort en op 30 januari in De Kom, Nieuwegein.
www.dommelgraafencornelissen.nl



Foto Joris van Bennekom

CHAKRA'S EN **CHARDONNAY**

Kies je voor spiritualiteit of ijdelheid? Chakra's & Chardonnay is een grappige toneelkomedie over yoga, superfoods en menselijke tekortkomingen in de zoektocht naar rust, wijsheid en een lenige geest. Over hoe mensen zich

kunnen misdragen, juist in een setting die vraagt om innerlijk evenwicht. Over de flinterdunne scheidslijn tussen echte verlichting of smaakvolle Chardonnay. Waar kiest u voor?

Te zien op 20 februari in Podium Hogewoerd in Leidsche Rijn, 6 maart in Fulco IJsselstein en op 17 maart in De Kom, Nieuwegein.
www.bostheaterproducties.nl



1600; SLAG BIJ NIEUWPOORT

Een familievoorstelling over de opkomst en ondergang van Johan van Oldenbarnevelt en Maurits van Nassau. Een meeslepende geschiednisthriller tegen de achtergrond van de Slag bij Nieuwpoort in 1600. Een verzameling provincies in de Lage Landen is dan in oorlog met Spanje. Een Tachtigjarige Oorlog, zoals later zal blijken. Staatsman Johan van Oldenbarnevelt en legerleider Maurits zijn samen zeer succesvol, totdat van Oldenbarnevelt Maurits met 1.300 schepen naar de havens van Oostende en Nieuwpoort stuurt om de piraten en hun Spaanse vrienden te verslaan. Hier ontstaat de eerste scheur in de samenwerking van de twee helden. Een scheur die groter en groter wordt. Vijf jonge, Utrechtse acteurs ontdekken de Nederlandse geschiedenis als een stripverhaal. Dynamisch, komisch, meeslepend, glashelder en historisch juist; althans, voor minstens 85%.

Te zien op 23 januari in Podium Hogewoerd, Leidsche Rijn.
www.aluin.nl



Bowtie Media

Apps uit Veenendaal veroveren de digitale markt

Het klinkt als een spannend jongensboek: op je zestiende een eigen softwarebedrijf beginnen en vier jaar later op nummer 1 staan met een door jouw ontwikkelde app in de App Store. Voor Sebastiaan de Weert uit Veenendaal werd dit scenario realiteit. In hoog tempo verovert de jonge ondernemer de softwaremarkt met zelf ontwikkelde apps. Zijn bedrijf Bowtie Media verhuist binnenkort naar een groter pand op industrieterrein De Vendel en opdrachtgevers melden zich spontaan om met hem in zee te gaan.

Het succesverhaal van Sebastiaan de Weert klinkt bijna te mooi om waar te zijn. Op jonge leeftijd heeft hij als ondernemer veel succes met zelf ontwikkelde apps voor het mkb, detailhandel, restaurants, scholen en particulieren. Het ontwikkelen van een nieuwe gadget waar andere mensen gemak en plezier van hebben, vindt hij het mooiste aspect van het ondernemen. Zo snel mogelijk rijk worden is nooit zijn belangrijkste ambitie geweest. Het geld dat hij verdient, investeert hij meteen weer in zijn bedrijf Bowtie (vlin-

derdas) Media. Sebastiaan maakt in opdracht apps voor iOS en Android; daarnaast ontwikkelt hij ook zelf handige tools en grappige apps voor zowel bedrijven als particulieren.

Van webdesign naar app-ontwerp

Als veertienjarige jongen knutselde Sebastiaan zijn eerste website in elkaar. Al snel bleek hij feeling te hebben voor webdesign en programmeren. 'Ik kreeg steeds vaker verzoeken uit mijn omgeving om sites te

bouwen. Toen ik zestien werd en van school af kwam, wilde ik me officieel laten inschrijven bij de Kamer van Koophandel.' Lachend: 'Mijn moeder moest mee omdat ik nog niet tekeningsbevoegd was. Maar ik liep wel als zelfstandig ondernemer de deur uit. Dat was kicken.' Zakelijk instinct had de jonge ontwikkelaar genoeg. 'Ik ben goed na gaan denken over de toekomst en heb onderzocht waar op korte termijn veel vraag naar zou zijn. De app-markt is al een tijdje booming business. Ik besloot me volledig te gaan richten op het

ontwikkelen en ontwerpen van apps.' Hoewel veel mensen in zijn omgeving hem voor gek verklaarden, geloofde Sebastiaan heilig in zijn concept. Terecht, bleek al gauw. 'Ik kon me al snel een bedrijfspannend veroorloven en werk inmiddels samen met een team van software engineers die ik bij drukte kan inschakelen.'

App met rapportcijfers

Bang voor verzadiging van de markt is Sebastiaan niet. 'Er zijn inmiddels meer dan een miljoen apps te downloaden, maar er zijn nog genoeg items te bedenken waar mensen hun voordeel mee kunnen doen. Een goed idee hebben, is cruciaal. Daar gaat vaak de meeste tijd in zitten.' Zijn eerste app was 'Mijn Cijfers', waarmee scholieren hun cijferlijsten en rapporten in één oogopslag voorhanden hebben. 'In korte tijd werd mijn app door vijftienduizend scholieren gebruikt. Klassen die met een iPad werken, hebben de app zelfs standaard geïnstalleerd.' Daarna lan-

ceerde hij de app 'Mijn TV' waarbij meer dan honderd zenders te bekijken zijn. 'Ik verkocht in korte tijd tienduizend apps en stond meerdere keren op de eerste plaats in de App Store. Met de app kun je overal je favoriete zenders bekijken.' Het succes gaf hem een enorme kick. 'In de trein zag ik mensen met mijn app op hun scherm. Toen voelde ik me best trots.' De tv-app heeft Sebastiaan recent verkocht. 'Te veel onderhoud,' verklaart hij. 'Ik bedenk liever weer nieuwe dingen.' Inmiddels blijven de opdrachten binnenstromen. 'Momenteel werken we aan vijftien apps voor horeca ondernemingen uit Arnhem, Nijmegen en Enschede. Een grote klus, waar veel uren in gaan zitten. Voor de nieuwssite GelreNieuws ontwikkelde Bowtie Media een nieuwsapp. 'In principe zijn de mogelijkheden en ontwerpen vrijwel onbeperkt. Wel moet je goed aanvoelen waar behoefte aan is. Er komen dagelijks apps bij, maar lang niet iedere noviteit slaat ook daadwerkelijk aan.' Zijn grote

droom is om ooit echt door te breken met een door hem bedachte en ontwikkelde app. 'Zo'n gadget waarvan iedereen uit het vak denkt: "Waarom ben ik daar niet opgekomen?"'

Verhuizing nieuw pand

Het jaar 2016 begint goed voor Sebastiaan en zijn team. 'Bowtie Media verhuist begin januari naar een groter pand om de hoek van de huidige locatie. Vanuit ons nieuwe onderkomen op Landjuweel 10 in Veenendaal kunnen we de markt nog beter bedienen.' ■

Bowtie Media

Nieuw adres: Landjuweel 10
3905 PG Veenendaal
0318-240000 - info@bowtiemedia.nl
www.bowtiemedia.nl



'Een goed idee hebben, is cruciaal', aldus Sebastiaan de Weert.



Restaurant De Hoefslag

De dodo is weg

Keuzemenu's... Ik heb er een grondige hekel aan. Keuzemenu's voor telefoongesprekken, wel te verstaan. 'Voor [...] toets 1; voor [...] toets 2.' Soms nog 3, 4 en 5 voordat je bij 'overige vragen' bent aanbeland. En dan blijkt de persoon die je nodig hebt, verdacht vaak in een vergadering te zitten. Misschien moet ik voortaan 06-nummers bewaren, want ook restaurants gaan heden ten dage mee in de nieuwe zakelijkheid. Enfin, het 6-gangenmenu heb ik onthouden en cuisinier Karl van Baggem kreeg ik te spreken. Wat wil een mens nog meer?

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Op de entreeluifel staat tegenwoordig ‘Symbiose van fine dining, bistro, bar en conference’. Dat zijn, volgens Van Baggem, vier concepten die elkaar versterken. De vier ruimtes hebben elk hun eigen sfeer en menukaart. Ook het interieur van het restaurant is even wennen, na de ingrijpende verbouwing afgelopen oktober. Het sfeerbepalende ‘dubbel linnen’ is vervangen door lopers, maar desgewenst wordt een tafel traditioneel gedekt, verzekert Van Baggem ons. De inrichting is nu strak en modern. Het is niet helemaal wat ik verwacht in dit pand; in het vildorp Bosch en Duin; in een sterrenrestaurant dat sinds mensenheugenis naam en faam geniet.

Samenspel

Iets wat mij vrij snel opviel: de grote bronzen dodo is weg. Hij stond in Auguste (Van Baggem's vorige restaurant) en hij stond mijn vorige bezoek nog in De Hoefslag. Dat uitgestorven beestje is dus opnieuw ten prooi gevallen; ditmaal niet aan jagers, maar aan een nieuw concept. Geen reden voor weemoed echter, want de dodo staat nu bij Karl thuis, en daar is de gedreven executive-chef anno 2015 wat vaker te vinden dan voorheen. ‘Ik heb tegenwoordig twee kindjes,’ zegt hij met een verontschuldigende glimlach. ‘Er is meer in het leven dan koken.’ Het is overigens absoluut niet zo dat Van Baggem zich teruggetrokken heeft uit de keuken. Daar staat weliswaar een chef-kok (Raoul Meuwese) met wie hij al vijf jaar samenwerkt, maar Karl vindt zijn oude ambacht nog steeds erg leuk. ‘Het is nu een samenspel,’ verklaart hij. ‘Raoul en ik zijn elkaars sparringpartners. Aangezien ik wat klassieker ben ingesteld dan hij, kan juist het “matchen” mooie creaties opleveren.’

Nog even iets over de symbiose binnen het nieuwe concept. ‘De verwevenheid maakt de verschillende bedrijfsonderdelen toegankelijker,’ verheldert Van Baggem: ‘Doordat we meer kunnen bieden – ook wat betreft de openingstijden – is onze doelgroep breder geworden. Bovendien

is er een verjonging geweest. Vroeger kwam hier vooral het zogenaamde oude geld; tegenwoordig hebben we een eigentijds publiek.’

De bedoeling

Het overgrote merendeel van dat eigentijdse publiek kiest voor een van de menu's. Mede daarom is het aantal à la carte hoofdgerechten van vier naar drie gegaan. Van Baggem: ‘Ik vind een kaart met veel hoofdgerechten niet meer geloofwaardig, want op hoog niveau is de bereiding moeilijker geworden, qua producten en compositie. In onze menu's is alles op elkaar afgestemd; daarin kunnen we optimaal onze inspiratie en vaardigheden stoppen.’

Het 6-gangenmenu begon met zalm die 24 uur in Ierse whisky (dus whiskey) gemarineerd was. De Ierse spirit haalde ik er niet uit, maar dat terzijde. De Baeri kaviaar was gedrapeerd op een schijfje radijs. Dat schijfje lag op de zalm. Een radijs-kaviaar-hapje? Neen. Deze presentatie, dit duidelijk zichtbaar maken van de kaviaar, past bij de ‘dwingende’ stijl van Meuwese: de kaviaar en de zalm moeten integraal gegeten worden. Uitsmeren over de zalm dus. Verder op het bord: avocado en paddenstoelen. Deze gaven het gerecht een herfstige toon. De lemon curd crème versterkte de Britse/Ierse identiteit. Lekker. De begeleidende wijn is het vermelden waard: een prachtige Riesling van het Weingut Pflüger (Buntsandstein, 2014). De bestanddelen van het tweede gerecht waren onlosmakelijk met elkaar verbonden. Vlees van het Holsteinrund (eigenlijk melkvee, met weinig spieren) was met ketchup, olijfolie en worcestersaus tot een zeer smakelijke tartaar verwerkt. Vrij heftig, na de zalm. De iets te koude begeleidende bubbeltjeswijn kon mij niet bekoren.

De zeeduivel, vergezeld van huisgemaakte zuurkool, knolselderij en spruitjes, is à la carte een hardloper. Begrijpelijk, want het is een heerlijk gerecht, met rijke smaken en een tikje rokerigheid dat de knolselderij dankt



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.

aan de barbecue. Deze zeeduivel verdient een betere wijn dan de gesloten, oppervlakkige Chardonnay van het wijnarrangement.

Subliem

Over het vierde gerecht zal ik kort zijn. Schorseneren, bedolven onder een dikke laag geraspte herfsttruffel. De Hoefslag deed zijn naam als ‘truffelrestaurant’ eer aan. Dit was wederom een rijk gerecht, hoog op smaak. De aardse ondertoon van de herfst werd in het menu voortgezet. Ik zou daarbij voor een diepe, mysterieuze, resonerende wijn gekozen hebben, niet voor de soepele, toegankelijke Nebbiolo. Maar de eend... De wilde eend die echt wild mag heten... De kooi-eend die zeer gewild is, en steeds moeilijker te krijgen... Dit beestje maakte alles goed. Vacuümverpakt in de röner. Als de cuisson goed is, nog heel even op de barbecue voor het rokerige. Trouwens, het velletje eraf, zodat hij krokant gebakken kan worden. Volgens mijn disgenoot subliem, en hoewel ik hem ongaarne gelijk geef...

De pootjes gekonfijt, in een vormpje met een beetje van de lever. Verder pistache, rode bieten en snijbonen. Kortom, een weldadig geheel. De wijn was gelukkig een voltreffer: Palazzetto (Rosso Toscana, 2013).

De mensen van de bediening gingen geroutineerd te werk. Ik heb ze na het tweede gerecht wel even moeten afremmen, omdat het tempo nogal hoog lag. Helaas was Van Baggem als gastheer en gezicht van de zaak niet aanwezig. Dat zal de sfeer wat minder warm gemaakt hebben. Het wijnarrangement belast de notering. Toch staat De Hoefslag in mijn Top Drie. ■

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
De Hoefslag (15/6)	8,5	9,0

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 De Hoefslag

Vossenlaan 28, Bosch en Duin
030-2251051

I'd like to connect with you on LinkedIn

Hoeveel uitnodigingen via LinkedIn krijgt u elke maand? Ik ontving er in december 15. Geen enkele was voorzien van een persoonlijke boodschap. Niemand had de moeite genomen te melden waarom men bijvoorbeeld graag met mij wilde linken. Ik heb ze allemaal verwijderd. Over goede voornemens gesproken...

Sociale media zijn bedoeld om je zichtbaarheid te vergroten en om je netwerk op een makkelijke en efficiënte wijze te intensiveren. Voor de meeste mensen staat dit 'intensiveren' evenwel gelijk aan 'uitbreiden'. Zij gebruiken LinkedIn vooral om te zien of zij erin slagen meer dan 500 relaties zo gek te krijgen met hen te linken. Deze mensen denken primair in kwantiteit, niet in kwaliteit. Bij hen gaat het niet om contact, maar om contacten.

En daar wringt de schoen, want LinkedIn is een sociaal medium, gericht op contact. Door een persoonlijke boodschap achterwege te laten bij je uitnodiging, ben je niet alleen weinig overtuigend, je bent tevens weinig sociaal bezig, eerder a-sociaal. Of stuurde u onlangs uw vrienden ook een invitatie met een standaard Engelse tekst om hen te verleiden bij u langs te komen?

Eigenlijk is dat wat mij nog het meest verbaast aan dit alles: het totale gebrek aan communicatieve vaardigheden. Is het echt zo lastig om op een vriendelijke en originele manier contact te maken met mensen die u niet of nauwelijks kent? Hoe doet u dit dan als u iemand op straat ontmoet? 'Ja, dan lukt het wel', hoor ik u zeggen. Maar als het schriftelijk gaat, laten de woorden ons opeens in de steek en laten we bij voorkeur 'het systeem' voor ons spreken. Alsof dat de manier is waarop u zelf graag uitgenodigd wilt worden.

Begin daarom 2016 goed; kies voor echt contact, ook zakelijk. Wilt u met iemand linken, schrijf hem of haar dan een persoonlijk bericht. Vertel waarom u dit wilt en wat u voor ogen heeft. Ja, stel u kwetsbaar op. U wilt toch contact met de ander? Doe er dan moeite voor!



Mart Rienstra

ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
Anafora	49
Autogrill	49
BAL Media	43
Bowtie Media	54
Citocom	58
Cluistra	60
Cresa	15
DGA Kantoor	10
Expo Houten	49
FBM	33
H&R Automatisering	22
De Heeren van Maarssen	26
Jambo	46
JBA Security	43
Juliana	48
Kaiser de Vries Rosenberg	38
Kontakt der Kontinenten	49
Mariënhof	34
Muntgebouw	48
Nefkens Midden	9
Oskam Groep	9, 21
Oud London	49
Theo Pouw	2
Van den Pol	34
Roeleveld	28
Slot Zeist	34
Stamhuis	16
Trainspot	34, 48
UniePlaza	49
Vineyard	49
Voet Verhuur	47
Woudschoten	59

Utrecht Business 1 verschijnt 4 maart.
Hierin onder meer een special over
Industrie & Techniek. Verder een
focus op bedrijf en vervoer plus
aandacht voor nieuwe werkvormen
en de economische ontwikkelingen
in Stichtse Vecht.

Voor meer informatie
www.utrechtbusiness.nl

Slimmer communiceren en succesvoller samenwerken

Unified Communications

Videoconferentie

Draadloze netwerken

Touch screens

*Nieuw:
Network
Security*



citocom[®]
voice · video · data

030 252 07 77 · www.citocom.nl · info@citocom.nl



Bij Hyundai-dealer Cluistra start uw jarenlange zorgeloos rijplezier



Persoonlijke service staat voorop bij Hyundai-dealer Cluistra

Welke Hyundai u ook kiest, u kunt rekenen op kwaliteit, betrouwbaarheid en optimale service. Inmiddels is Hyundai uitgegroeid tot het 4e automerk ter wereld. Het streven om tot de échte top te behoren, leest u af aan de 5 jaar 3 dubbele garantie die elke Hyundai meekrijgt. Gewoon zonder kilometerbeperking! Bij Cluistra ontmoet u hetzelfde streven naar top-



kwaliteit en streven wij naar optimale persoonlijke zorg voor klanttevredenheid. Of u nu komt voor de aanschaf van een nieuwe Hyundai, occasion, verzekering, lease- of huurauto, reparatie of onderhoud. We garanderen uw optimale service en onze persoonlijke inzet. Ontdek dit gerust tijdens een uitgebreide proefrit. Bel voor een afspraak of kom langs.

CLUISTRA BV

Nieuwegein Betuwehaven 1, tel. 030 - 606 2598

Veenendaal Galileistraat 12, tel. 0318 - 529 555

Ontdek meer op cluistra.hyundai.nl



NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.



Gecombineerd brandstofverbruik: 3,6 - 7,5 (l/100 km) / 27,7 - 13,3 (km/l); CO₂-emissie: 84 - 175 (g/km). Uitstoot is afhankelijk van gebruik. Uitstoot- en brandstofverbruikgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens Europese Verordening 715/2007/EEG.

AFGEBEEDE MODELLEN KUNNEN AFWIJKEN VAN STANDAARD UITVOERING. DRUK- EN ZETFOUTEN VOORBEHOUDEN. VRAAG IN DE SHOWROOM NAAR DE VOORWAARDEN. ZIE VOOR KOSTEN EN VOORWAARDEN WWW.HYUNDAI.NL