

UTRECHT

JAARGANG 33 | NUMMER 4 | OKTOBER 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO UTRECHT



The Attention Group geeft
meerwaarde aan markante gebouwen
**"WIJ ZORGEN VOOR HET
CEMENT TUSSEN DE STENEN"**

*Special
Smart Industry*

SPECIAL AUTOMOTIVE

1 jaar gratis huren*

Voor meer informatie en/of een vrijblijvende bezichtiging
bel 0346 – 56 37 44 of mail info@wintertrust.com



Bisonspoor 3000 - 7000, Maarssen, Utrecht

bisonoffices.nl

*MET EEN MINIMALE HUURPERIODE VAN 5 JAAR

Hier uw Pentoffice?



Energie label B



1000 gratis
parkeerplaatsen



Direct aan
NS-station



Vijf minuten
vanaf de A2



Vergaderruimtes



45 min naar
Amsterdam
20 min naar Utrecht

TURN-KEY BUSINESS SUITES

VANAF 60 M²
€160,- PER M² (P.J.)*

*EXCL. SERVICEKOSTEN

OFFICE SPACES

VAN 2.000 M² TOT 4.000 M²
€125,- PER M² (P.J.)*

*EXCL. SERVICEKOSTEN

“No-nonsense, transparant en innovatief.
Het is een inspirerende omgeving door
de levendigheid van het winkelcentrum
en uitzicht over Utrecht”

Erwin Teurlings, Prox6



VOORWOORD



VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE?

Smart Industry verandert de wereld ingrijpend en er komt nog veel meer aan. Hele bedrijfstakken ondergaan een metamorfose, vertrouwde verdienmodellen verdwijnen of gaan op de schop en nieuwe modellen ontstaan bij de vleet. Een programma (waarover te lezen valt in deze editie van Utrecht Business) stimuleert bedrijven om aan de slag te gaan met Smart Industry. Volgens kenners is het 'aanhaken of afhaken' en het is niet voor niets dat Smart Industry ook wel de vierde industriële wordt genoemd. Eenvoudig gezegd – zo leerden wij – zorgt Smart Industry ervoor dat fysieke producten steeds meer een vehikel worden voor ontzorging. Services worden veelal lucratiever dan de hardware, het feitelijke product. En wie denkt dat dergelijke ontwikkelingen alleen de industriële bedrijven gaan raken, die zit er lelijk naast. "Denk bijvoorbeeld aan een bakker en een slager die samen een bezorgservice gaan opzetten. Het gaat dan minder om technologie, maar meer over ICT, logistiek en marketing", vertelde Tom Bouws, accountmanager Smart Industry en Kennisinstellingen bij de Kamer van Koophandel en lid van het programmabureau Smart Industry. De ontwikkelingen raken uiteindelijk iedereen en dat was voor ons reden genoeg om voor deze editie van Utrecht Business dieper in de materie te duiken. Het resultaat van onze bevindingen vindt u uiteraard elders in dit magazine. Bouws benadrukt de impact van 'Smart Industry' met een oproep aan ondernemend Nederland: "Wacht niet langer en maak werk van Smart Industry! Wacht je te lang, dan is de concurrentie je voor."

Doe er uw voordeel mee,

Teun van Thiel
teun@utrechtbusiness.nl



Zakenmagazine voor ondernemers
en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 33
Oktober 2017, editie 4

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
Teun van Thiel

REDACTIEMEDEWERKERS
Hans Hajée • Aart van der Haagen •

VORMGEVING
Margot Noyons

DRUK
Balmedia
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV
Savas Atilla T: 06 - 55 167 254
commercie@utrechtbusiness.nl

Advertentietarieven op aanvraag

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

Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Zij worden na een jaar
automatisch verlengd, tenzij de abonnee
uiterlijk twee maanden voor het
verstrijken van de termijn schriftelijk
opzegt. Abonnementprijs per jaar:
€ 55,- (incl. btw)

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

www.utrechtbusiness.nl

- 6 The Attention Group geeft meerwaarde aan markante gebouwen
- 8 Ondernemerschap Utrecht naar hogere versnelling

Special Smart Industry

- 10 Klaar voor de vierde industriële revolutie?
- 12 Ideale leerschool voor techneut van de toekomst
- 18 Olmia Robotics: collaboratieve robotsystemen op maat
- 21 VOICT brengt haar klanten verder
- 24 VOAA: niet ingehuurd, maar ingeleefd

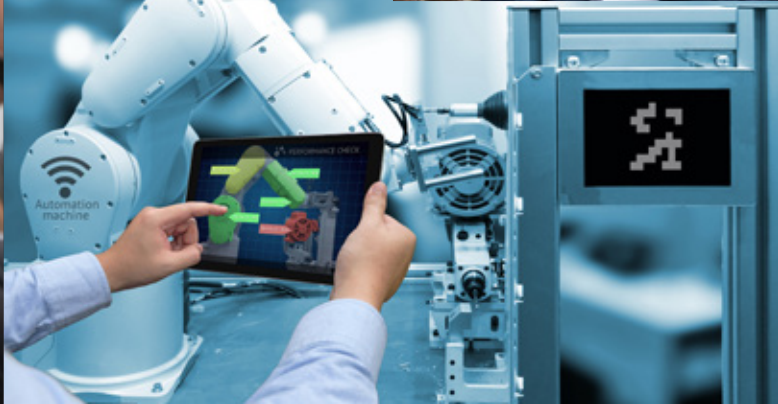
- 30 Van den Pol: "Veiligheid is geen kostenpost"
- 33 Column: Pas op voor leeftijdsdiscriminatie in vacatures
- 34 Sharity: ondernemen met impact
- 36 Restaurant De Markies: sfeer naar wens
- 38 Vliegende start UtrechtInc: "Bergen met goud ontginnen"
- 41 Kontakt der Kontinenten: wereldse gastvrijheid op historische locatie
- 42 De bewezen veranderkracht van RedFoxBlue
- 44 Oud London: bekend en toch verrassend
- 47 Statement Real Estate: betrouwbare partner in commercieel vastgoed
- 48 Metamorfose Bison Bowling Utrecht
- 50 Collin Crowdfund: financiers 2.0

Special Automotive

- 56 Automotive nieuws
- 58 Autobedrijf Cluistra: mobiliteitspartner met persoonlijke aanpak
- 60 Leaseauto: niet meer alleen voor managers en directeuren
- 62 Vakgarage Autoweerd Utrecht: even kennismaken?



Meerwaarde voor
markante gebouwen

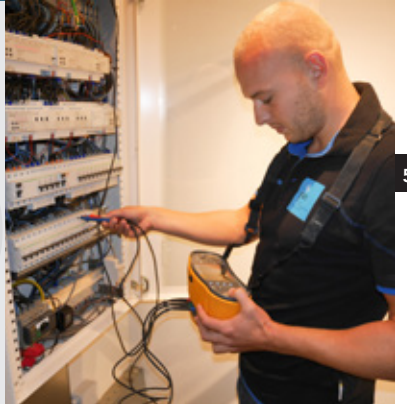


Smart Industry verandert
de wereld

12
Veel behoefte aan
technen van toekomst



30
Veiligheid is geen kostenpost



Een vliegende start bij
UtrechtInc



50
Crowdfunding:
financieren 2.0



58
Mobiliteitspartner met
persoonlijk aanpak

Adriaan Derksen en Pieter Aalbers



6

THE ATTENTION GROUP GEEFT MEERWAARDE AAN MARKANTE GEBOUWEN

“WIJ ZORGEN VOOR HET CEMENT TUSSEN DE STENEN”

The Attention Group is succesvol met authentiek ondernemerschap. Dat valt op en zorgt ervoor dat Pieter Aalbers en Adriaan Derksen steeds vaker door investeerders worden gevraagd om mee te denken over herontwikkeling van markante locaties. “Door vernieuwende meeting-, horeca- en leisureconcepten krijgen zij een duurzame toekomst.”

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Adriaan Derksen en Pieter Aalbers kunnen bogen op een uitgebreid trackrecord met directiefuncties in binnen- en buitenland. Zij kennen elkaar al ruim twintig jaar. “We besloten het roer om te gooien en samen te ondernemen,” zegt Aalbers. “Met The Attention Group ontwikkelen zij de Mariënhof Amersfoort en het Muntgebouw Utrecht tot unieke locaties voor congressen, meetings, evenementen en prijswinnende horecaconcepten. “We geven de gebouwen terug aan onze gasten én de omgeving.”

VERRASSEND MUNTGEBOUW

Met 11.000 m² is het Muntgebouw de grootste historische congreslocatie van Midden-Nederland. Steeds meer zakelijke opdrachtgevers uit het hogere segment weten deze plek op waarde te schatten. “Bij bijeenkomsten is kennisoverdracht vaak een rode draad. Het grote verschil met congreslocaties die specifiek voor dat doel zijn ontwikkeld: hier word je verrast door het gebouw.” Het Muntgebouw faciliteert ook bijzondere evenementen waaronder prijsuitreikingen,

boekpresentaties, commercials en tv-series. En bij een innovatieve uitgaansformule voor werkende jongeren hadden vijfhonderd gasten in het Muntgebouw een geweldige avond.

RETURN ON INSPIRATION

Met de prachtige binnentuin is Mariënhof Amersfoort een oase van rust. Dit meer dan vijf eeuwen oude klooster biedt ruimte aan vergaderingen, evenementen en tal van andere activiteiten, met zalen van twee tot tweehonderd personen. “Drie entrees maken

het mogelijk tegelijkertijd verschillende groepen te ontvangen. Ook is het pand in zijn geheel beschikbaar. Dan is er plek voor achthonderd gasten." De Mariënhof kenmerkt zich door veel dynamiek met wisselende exposities, wijnbar Zuster Margaux en Buuf in de Serre, waar ambachtelijke taarten worden geserveerd. De twee ondernemers achter dit bedrijf wonnen de Hart en Ziel-prijs voor het beste horecaconcept op deze plek in de Mariënhof. Zij kregen twee jaar de locatie om niet, plus ondersteuning. "Met hun gedrevenheid, gasten en culinaire producten voegen ze een unieke component toe aan het gebouw." Aalbers gelooft heilig in dergelijke kruisbestuiving. "Wij noemen het return on inspiration. Delen is het nieuwe hebben. Door met die insteek samenwerking met creatieve ondernemers aan te gaan, ontstaan verrassende innovaties en voegen wij nieuwe elementen toe aan de locaties."

CHAMPAGNE IN SEPTEMBER

Aalbers en Derksen zijn samen bijna vier jaar actief en krijgen veel waardering voor hun aanpak. Zo is de Mariënhof bekroond als beste trouwlocatie, werd Locatiemanager Maurice van Rossum uitgeroepen tot F&B Professional of the Year en was Zuster Margaux in de Mariënhof finalist bij de beste wijnbarverkiezing. "Ook bedrijfseconomisch gaat het uitstekend. In september hebben we met champagne het behalen van onze jaar-doelstelling gevierd," meldt een trotse Aalbers. The Attention Group groeit in een krimpende, competitieve markt. Als gevolg daarvan worden beide ondernemers in toenemende mate

gevraagd als adviseur. "Voor steeds meer markante panden wordt een andere bestemming gezocht. Investeerders, ontwikkelaars en banken doen een beroep op ons om kansen en bedreigingen in kaart te brengen." Aalbers en Derksen hebben jarenlange ervaring met evenementen, leisure- en horecaconcepten. "Er is veel kennis van marketing en communicatie. Ook kunnen we prima rekenen. Samen met onze onafhankelijke visie blijkt dit een goede basis om anderen te ondersteunen."

VEEL KOPJES KOFFIE

Met een quick scan onderzoekt The Attention Group wat nodig is om een gebouw succesvol te transformeren. "Bij voorkeur zitten wij al tijdens het denkproces aan tafel, nog voordat partijen als architecten bij het traject worden betrokken. Zij komen met mooie beelden. Ontwikkelaars raken enthousiast waardoor projecten soms te snel gestart worden. Met alle gevolgen van dien."

Aalbers en Derksen kozen juist voor een geleidelijke ontwikkeling. "We opereren zonder bank en financiers alles uit de cashflow. Impulsief handelen is uit den boze. Er moeten heel veel kopjes koffie worden verkocht voordat we een nieuw tapijt kunnen aanschaffen. Dat dwingt ons om over elke keuze heel goed na te denken."

ROZE WOLK

Doelstelling van beide ondernemers is niet om snel veel geld te verdienen. "Wij willen duurzame waarde creëren. Daarvoor moet je bereid zijn om langjarig ziel en zaligheid te leggen in een gebouw en de ontwikkeling

ervan. Plus accepteren dat het rendement lager en de terugverdientijd langer is. Daar staat tegenover dat een concept de kans krijgt om tot wasdom te komen en uit te groeien tot een sterk merk. Zo'n duurzame ontwikkeling is het cement tussen de stenen. Het zorgt ervoor dat de waarde van gebouwen structureel toeneemt. In tegenstelling tot al die vluchtige concepten die na een paar jaar achterhaald zijn en vervangen moeten worden." Aalbers enthousiasme is aanstekelijk. "Maar realiseer je goed: het merendeel van de projecten waarbij wij als adviseur betrokken waren, is afgeblazen. Dat lijkt een slechte zaak maar is het zeker niet. Wij helpen investeerders om van hun roze wolk te stappen, zorgen voor een reality check. Dat voorkomt kapitaalvernietiging en verspilling van energie."

PANDBEWAARDERS

Bij de start van The Attention Group was de ambitie van Aalbers en Derksen om snel door te groeien naar vijf of zes locaties. "Met onze filosofie blijkt dat onmogelijk. Om echt het verschil te maken, moeten we elke dag bovenop de bal zitten. Adriaan en ik noemen ons niet voor niets pandbewaarders. We zijn geen managementbedrijf maar staan met onze voeten in de klei. Daar worden we erg gelukkig van." Met hun adviesrol hebben Aalbers en Derksen nu wel degelijk een impact die verder gaat dan de eigen locaties. "Door ervaringen te delen, helpen we om ook andere markante gebouwen een duurzame toekomst te geven. Onze gedrevenheid en passie fungeren daarbij als brandstof die initiatieven in beweging brengt."



Pieter Aalbers: "Onze gedrevenheid en passie fungeren als brandstof die initiatieven in beweging brengt."

"JE BENT ZO GOED ALS JE LAATSTE REVIEW"

Met hun team werken Aalbers en Derksen aan de verdere ontwikkeling van The Attention Group. "Het besef dat je zo goed bent als de laatste review is breed gedragen. Iedereen hier zet alles op alles om nog beter te worden, elke dag opnieuw." Beide locaties worden regelmatig verrijkt met aanvullende functies. "Zo krijgt de Mariënhof kantoorroimte en overnachtingsmogelijkheden. In het Muntgebouw komt ruimte vrij die we inzetten voor nieuwe concepten. Door elke vierkante meter te benutten, neemt de waarde van de gebouwen verder toe."

VNO-NCW PROVINCIE UTRECHT EN MKB-NEDERLAND MIDDEN:

ONDERNEMERSCHAP UTRECHT NAAR EEN HOGERE VERSNELLING

De regio Utrecht is de meest competitieve regio van Europa en de draaischijf van Nederland. Het is in onze provincie mooi wonen, recreëren en vooral goed zakendoen. Om de economische vitaliteit te behouden en te versterken zetten de werkgeversverenigingen VNO-NCW provincie Utrecht en MKB-Nederland Midden zich in om - samen met ondernemers (verenigingen) en de overheid - economische knelpunten op te lossen en economische groei te realiseren. Dit hebben we vormgegeven in de kaart 'Provincie Utrecht Next Level'.

8

Om een beter Nederland te kunnen bouwen – welvarend, duurzaam en met kansen voor iedereen – moeten we onze bedrijven, onze instituties en onze economie naar een nieuw niveau brengen. Doorgaan op de bestaande, vaak aan het einde van hun levenscyclus zijnde paden

voldoet niet meer: er zijn grotere stappen nodig op tal van terreinen.

De kern van dit nieuwe perspectief voor Nederland is dat we voor een groot aantal transities staan. Fossiele energie gaat over naar duurzame energie, het tijdperk van de analoge informatie gaat over naar digitalisering, regionale oriëntatie maakt plaats voor mondialisering, de 'wegwerp'-grondstoffeneconomie gaat naar circulaire economie, steden krijgen andere functies, maar mogen niet verloederen, etcetera.

Het kabinet nodigt het bedrijfsleven uit om samen met andere regionale stakeholders via concrete projecten bij te dragen aan de realisatie van transitieopgaven. Het gaat bijvoorbeeld om het versnellen van de energietransitie (CO2-neutrale woningen en scholen, zero-emission stadsdistributie en openbaar vervoer en energieopwekking en -opslag) via een Nationaal Programma met een krachtige en verbindende regie,

digitalisering en data (smartcityoplossingen, snel internet in het buitengebied), mobiliteit (mobility as a service) en klimaatadaptatie, circulaire economie en herstructurerings- en transformatieprojecten in bestaand stedelijk gebied. Het kabinet stelt per transitieopgave middelen beschikbaar voor publieke basisinvesteringen en een financiële bijdrage aan onrendabele business cases in de publieke en private sector. Een regionale aanpak gericht op concrete projecten, zorgt voor een snelle en slagvaardige uitvoering. Hierbij wordt aangesloten op investeringsprogramma's van decentrale overheden in 'Naar een duurzaam Nederland'. Tijd voor 'Provincie Utrecht Next Level'!

Voor informatie:
www.vno-ncwmidden.nl en
www.mkbmidden.nl

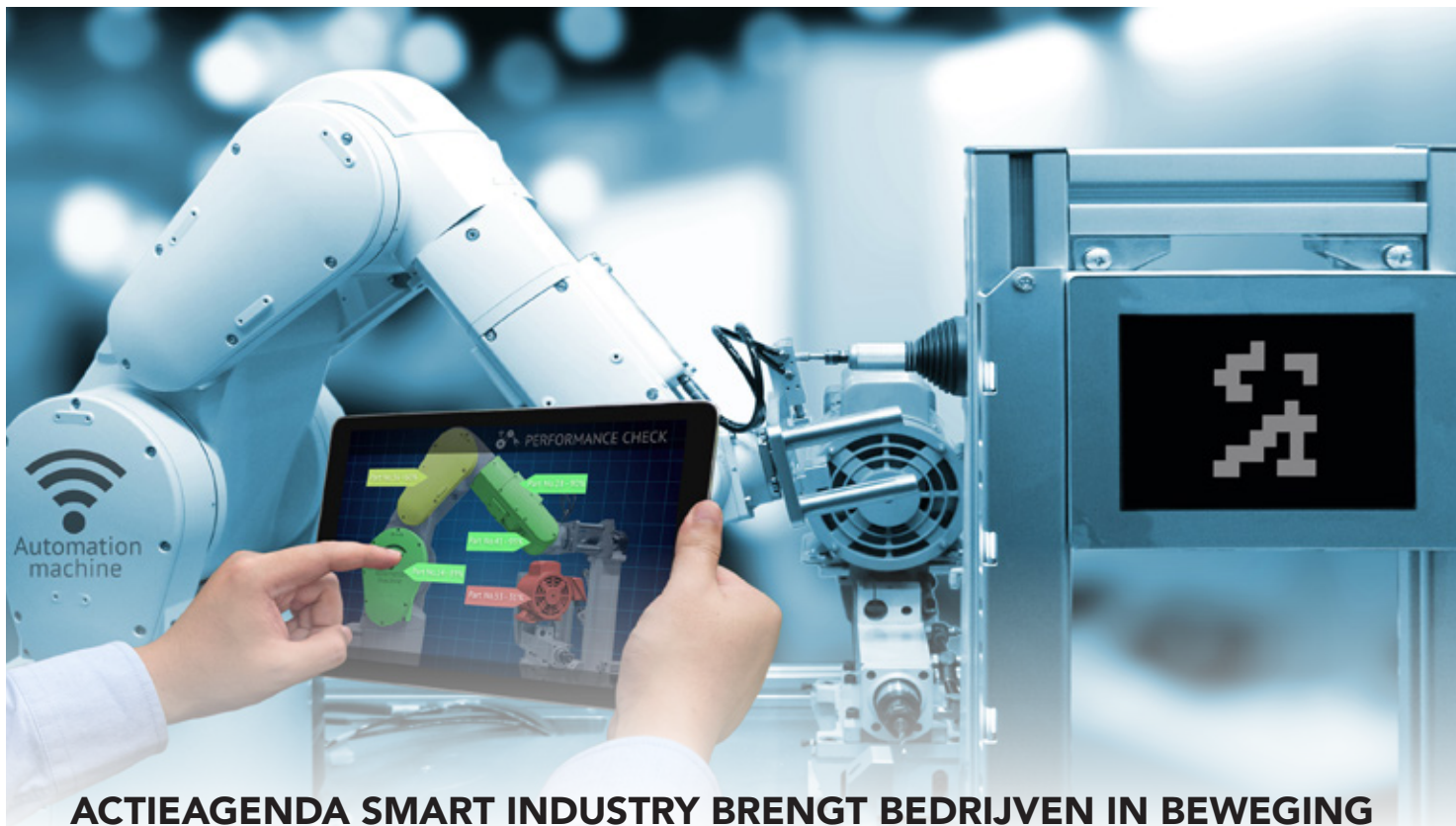


MET 'PROVINCIE UTRECHT NEXT LEVEL'

- bouwen we aan een goede fysieke en digitale bereikbaarheid van provincie Utrecht
- willen we een bruisende economie en gezamenlijk problemen aanpakken
- gaan we voor verbetering aansluiting van onderwijs en arbeidsmarkt
- maken we van de provincie Utrecht een sterk merk (in het buitenland)
- zorgen we voor aanpak leegstand bedrijfsvastgoed en aantrekkelijke binnensteden



SMART INDUSTRY



ACTIEAGENDA SMART INDUSTRY BRENGT BEDRIJVEN IN BEWEGING

KLAAR VOOR DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE?

10

Smart Industry verandert de wereld ingrijpend en er komt nog veel meer aan. Hele bedrijfstakken ondergaan een metamorfose, vertrouwde verdienmodellen verdwijnen en nieuwe ontstaan. Een programma stimuleert Nederlandse bedrijven om aan de slag te gaan met Smart Industry. "Wacht je te lang dan is de concurrentie je voor."

TEKST HANS HAJÉE

De Nederlandse industrie is – direct en indirect – verantwoordelijk voor zo'n twee miljoen banen en bijna de helft van onze export. "Onze industriële bedrijven zijn vaak actief in nichemarkten," zegt Tom Bouws. Hij is accountmanager Smart Industry en Kennisinstellingen bij de Kamer van Koophandel en lid van het programmabureau Smart Industry. "Geregeld zijn ze wereldmarktleider in een deelsegment zonder dat het grote publiek daar weet van heeft."

SPECTACULAIRE TOENAME

Voor het behoud van haar sterke positie moet onze industrie in toenemende mate smart zijn. Onder Smart Industry rangschikken we de verregaande digitalisering en toepassing van nieuwe technologie, zoals verweving van apparaten, productiemiddelen en organisaties. Denk aan slimme toepassingen van internet, 3D-printing, nanotechnologie, adap-

tieve robots, sensortechnologie en big data. "Essentie van Smart Industry is het verhogen van de kwalitatieve productiviteit," verduidelijkt Bouws. "Inzet van nieuwe technologie leidt tot klantspecifieke producten en diensten voor de prijs van het serieproduct én zeer snel geleverd. De klantwaarde neemt toe doordat op data en connectiviteit gebaseerde diensten worden toegevoegd. Vaak spectaculair, waardoor een hele sector op de schop gaat en de concurrentieverhoudingen ingrijpend wijzigen. Niet voor niets wordt Smart Industry wel de vierde industriële revolutie genoemd."

ACTIEAGENDA

Samen met FME en TNO constateerde de Kamer van Koophandel een aantal jaren geleden dat in Azië, de VS maar ook in ons omringende landen initiatieven bestonden om Smart Industry te stimuleren. "Het ministerie van EZ en VNO-NCW sloten direct

aan en in een rapport pleitten wij voor een eigen programma dat recht doet aan de kenmerken van de Nederlandse industrie. Geen top-down benadering zoals in Duitsland, maar gedragen door de bedrijven zelf. Met veel aandacht voor verdienvermogen, skills, samenwerking en ketenintegratie." De beoogde aanpak werd vastgelegd in een Actieagenda die eind 2014 aangeboden is aan minister Kamp. "Er zijn drie actielijnen: verzilveren van bestaande kennis, het marktrijp maken van technologie in Fieldlabs en versterking van de randvoorwaarden kennis, vaardigheden en ICT."

TUSSEN DE OREN

Spin in het web is het programmabureau Smart Industry, een compact team dat de uitvoering van de Actieagenda coördineert. "Eerste opgave was het creëren van awareness," zegt Bouws. "Duidelijk maken



wat Smart Industry inhoudt en de urgentie benadrukken. Het is onvermijdelijk dat de business van tal van bedrijven ingrijpend zal veranderen. Dat moeten we tussen de oren krijgen." Daartoe hebben vertegenwoordigers van het programmabureau op tal van plaatsen hun verhaal uitgedragen. "In het afgelopen twee jaar spraken Egbert-Jan Sol van TNO en ik tijdens verschillende bijeenkomsten in totaal zo'n 15.000 mensen toe."

PREDICTIVE MAINTENANCE

Voorbeelden brengen Smart Industry tot leven. Bouws is een schier onuitputtelijke bron. Hij wijst onder meer op 247TailorSteel dat plaatwerk op maat maakt. "De klant geeft online alle parameters in, slimme software helpt om te komen tot een optimaal ontwerp. Na betaling wordt de bestelling direct geproduceerd." Een digitale drukwerkshop, maar dan voor metaal. "Ander voorbeeld: onderhoud gebeurt nu vaak met vaste intervallen. Ongeacht de noodzaak, en zonder de zekerheid dat niet net voor een onderhoudsbeurt iets stuk gaat. In de Fieldlab Campione draait het om sensoren en data-analyse die voorspellen wanneer onderhoud nodig is. Dat wordt daardoor altijd tijdig en nooit onnodig uitgevoerd. Gevolg: minder uitval, lagere kosten. Dergelijke *predictive maintenance* heeft een enorme potentie, bijvoorbeeld in de procesindustrie, machinebouw en infrastructuur."

CONSUMENT WORDT PROSUMER

De optiekbranche kent vooral prijsconcurrentie. "Winkels hangen vol met monturen, veelal massaproducten. Het duurt lang voor een bestelde bril geleverd wordt. Een ondernemer ontwikkelde software waarmee je samen met de opticien op het scherm een montuur ontwerpt dat precies past bij jouw gezicht. Een 3D-printer zorgt voor productie ter plekke. Nog beter wordt het door de combinatie met een techniek om lenzen te printen. In plaats van weken te moeten wachten, stap je na korte tijd de winkel uit met een complete individuele bril." Volgende stap: een aansprekend ontwerp thuis downloaden, zelf aanpassen en printen met je eigen 3D-printer.

"De consument wordt een *prosumer*. Er komen geen containers meer uit Azië; logistieke warehouses worden overbodig, net als pakjesbezorgers."

GEEN SCHOON VEL PAPIER

Voorbeelden als deze maken de potentie van Smart Industry duidelijk. "Ondernemers worden enthousiast van dit soort voorbeelden, maar zien ook tal van beren op de weg," weet Bouws. "Veelgehoorde bezwaren: klanten vragen er niet om, mijn management begrijpt het niet, de organisatie is er niet klaar voor." Startups hebben het gemakkelijker. "Hun vertrekpunt is veelal digitaal en ze beginnen met een schoon vel papier. Bestaande bedrijven kennen vaste structuren en eerdere investeringen bemoeilijken innovatie."

STIP AAN DE HORIZON

Uit onderzoek onder mkb-bedrijven blijkt dat nog geen 14% volop bezig is met Smart Industry. "Bewustwording is er steeds meer, maar nog te weinig bedrijven komen in actie." Hoe doe je dat? "Bij kleinere en middenbedrijven moet de directie het voortouw nemen en een toekomstperspectief, de stip op de horizon, formuleren. Vervolgens moet je dit vertalen naar een praktisch plan van aanpak. Kleine haalbare stappen, uitgevoerd door de medewerkers. En die telkens al belonen, want dat is de brandstof. Om hierbij te helpen, ontwikkelen wij op dit moment een Smart Industry-assessment." Mkb-bedrijven zijn veelal wendbaar. "Grootbedrijven zijn logger; daar is het lastig om de organisatie mee te krijgen. Dan is het verstandig Smart Industry-experimenten te starten aan de rand van de organisatie en de vindingrijkheid van het mkb erbij te betrekken. Zo krijgen dergelijke ontwikkelingen de ruimte. Maar pas op: haal ze bij succes niet te snel naar het hart van je bedrijf. De kans dat ze alsnog sneuvelen, is levensgroot."

VERSNELLING NOODZAKELIJK

De Actieagenda Smart Industry wordt tot nu toe uitgevoerd met beperkte middelen. "We draaien vooral op de menskracht en het

enthousiasme van de betrokken partijen. Ook is er veel ondersteuning van brancheorganisaties en individuele bedrijven." Ondanks brede waardering voor de resultaten tot nu toe is duidelijk dat een versnelling nodig is. "Wij werken hard aan de Implementatieagenda 2018-2021 waardoor nog veel meer bedrijven in actie gaan komen. Om ze daarbij adequaat te ondersteunen, is additionele financiering onmisbaar." Bouws sluit af met een oproep. "Wacht niet langer, ook al slokt de dagelijkse praktijk alle aandacht op. Maak werk van Smart Industry. Het kan zijn dat klanten er nog niet om vragen. Maar als er ontwikkelingen zijn waar zij baat bij hebben, die beter en slimmer zijn, verwachten zij dat een professionele partner ze daarop wijst. Verras je klant met de inzet van digitalisering en nieuwe technologie. Doe je dat niet dan is de concurrentie je voor."

BAKKER EN SLAGER

Smart industry zorgt ervoor dat fysieke producten steeds meer een vehikel worden voor ontzorging, stelt Bouws. "Daar komt het zwaartepunt van de verdiensten te liggen. Services worden veelal lucratiever dan de hardware, het feitelijke product." Dergelijke ontwikkelingen raken ook niet-industriële bedrijven. "Denk aan een bakker en een slager die samen een bezorgservice opzetten. Het gaat dan minder om technologie, wel over ICT, logistiek en marketing."

MEER WETEN?

Kijk op www.smartindustry.nl en www.kvk.nl/smartindustry

Daar is ook informatie te vinden over regionale actieprogramma's, onder meer voor de Noordvleugel en Oost-Nederland.



ROC MIDDEN NEDERLAND EN VAN DER SIJS TECHNIEK & AUTOMATISERING

IDEALE LEERSCHOOL VOOR TECHNEUT VAN DE TOEKOMST

Techniek zet de wereld in beweging, zo wordt terecht gepredikt bij ROC Midden Nederland, dat in Amersfoort en Nieuwegein onder de noemer Tech College een breed pallet aan technische opleidingen biedt. Om technneuten van de toekomst - waaraan veel behoefte is - zo goed mogelijk op te leiden, worden theorie en praktijk optimaal gecombineerd. Vooruitstrevende leerbedrijven als Van der Sijs Techniek & Automatisering zijn daarbij onmisbaar. We spraken er met automatiseringsdeskundige en stagebegeleider Henk Roest (Van der Sijs) en Jaco de Leeuw (docent Mechatronica bij ROC Midden Nederland).

Techniek verandert voortdurend en is door de jaren heen dan ook een compleet ander vakgebied geworden. Waar vroeger gekozen werd voor een afgekaderd vak waarvoor werd opgeleid, vergaren de studenten van nu een veel bredere kennis. Een Automotive student staat al lang niet meer alleen met vieze handen voorovergebogen onder een motorkap te sleutelen, maar moet net zo goed kennis hebben van alle ICT-techniek die in de moderne auto's verwerkt zit. Derhalve is er kruisbestuiving tussen de verschillende opleidingen en hebben studenten meer en meer kennis van verschillende disciplines. Het Tech College heeft locaties op de Tech Campus in Nieuwegein en op de Campus van ROC Midden Nederland in Amersfoort. In Amersfoort kunnen opleidingen worden gevolgd in de richtingen Human Technology, Middenkader Engineering, Elektrotechniek, Installatietechniek, Werktuigbouwkunde en Mechatronica/Robotica. In de moderne techlabs en praktijklokalen van de Tech Campus in Nieuwegein gaat het om Middenkader Engineering, Mechatronica/Robotica, Installatietechniek, Elektrotechniek en Procestechiek.

LEERBEDRIJVEN

Zoals gezegd is praktijkervaring bij de opleidingen minstens zo belangrijks als de theoretische lessen. Zo worden studenten van het Tech College in Amersfoort en Nieuwegein

momenteel betrokken bij de technische renovatie van de onderwijsgebouwen en zorgen stages bij geselecteerde leerbedrijven ervoor dat studenten in de praktijk leren wat er in het werkveld van ze gevraagd wordt. Eén van die vooruitstrevende leerbedrijven – en eigenlijk ook meteen een ideaal voorbeeld – is Van der Sijs Techniek & Automatisering in Wijk bij Duurstede, waar vanuit het Tech College studenten Mechatronica en Elektrotechniek stage lopen. "Voor ons is Van der Sijs een ideaal bedrijf, omdat qua techniek alles hier samenkomt", vertelt Jaco de Leeuw, aan het Tech College verbonden als docent van de opleiding Mechatronica. "Dat is dus ook precies wat er gebeurt bij onze opleidingen."

ENERGIEVERDEELSYSTEMEN

Van der Sijs Techniek & Automatisering is van huis uit panelenbouwer, geeft Henk Roest aan. "Feitelijk zijn dat meterkasten, energieverdeelsystemen die we hier onder licentie van de grote merken keurig assembleren. We maken geen hardware, maar zetten het op een slimme manier in elkaar. Niet voor huizen, maar voor professioneel gebruik, bijvoorbeeld voor bedrijven. Dat kunnen heel grote installaties zijn en dat is ook waarom je daar licenties voor moet hebben. Soms gaat het namelijk tot wel 6300 Ampère, wat neerkomt op de kracht die normaliter nodig is om een complete woonwijk van stroom te voorzien." Het assembleren van dergelijke

systemen is één van de dingen die stagiaires bij Van der Sijs kunnen doen, geeft Roest aan. "Dat gebeurt hier in de werkplaats, wat voor een school ideaal is. Een student kan volop meekijken, meewerken en veel praktijkervaring opdoen. Voor veel studenten blijkt het een prettige plek om stage te lopen."

INDUSTRIËLE BESTURINGSKASTEN

Daarnaast worden bij Van der Sijs ook panelen gebouwd voor de industrie. "Dat noemen we besturingskasten", geeft Roest aan. "Daar zit ook stroomverdeling in, maar zo'n kast doet meer dan dat. Hij bestuurt bijvoorbeeld een installatie en dat kan echt van alles zijn: een lift, een pompstation, een lopende band. Ze zijn altijd uniek, maar er zitten sowieso altijd heel veel dunne draadjes in. Opnemers, sensoren, motoren...het moet allemaal aangestuurd worden. Dat wordt bij ons allemaal geënceneerd. Dat doen we overigens niet voor een eindklant, maar bijvoorbeeld voor de leveranciers van een machine. Ook hier zit steeds meer software in, PLC's die het geheel besturen. Ook zit er altijd wel een visualisatiemodule in, bijvoorbeeld een touchscreen om de processen inzichtelijk en bedienbaar te maken. Het zijn ideale projecten om in stukjes te knippen en er een student op te zetten: 'maak jij maar een mooi plaatje voor deze machine'. Door studenten wordt dat vaak als erg leuk ervaren."



SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op 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!



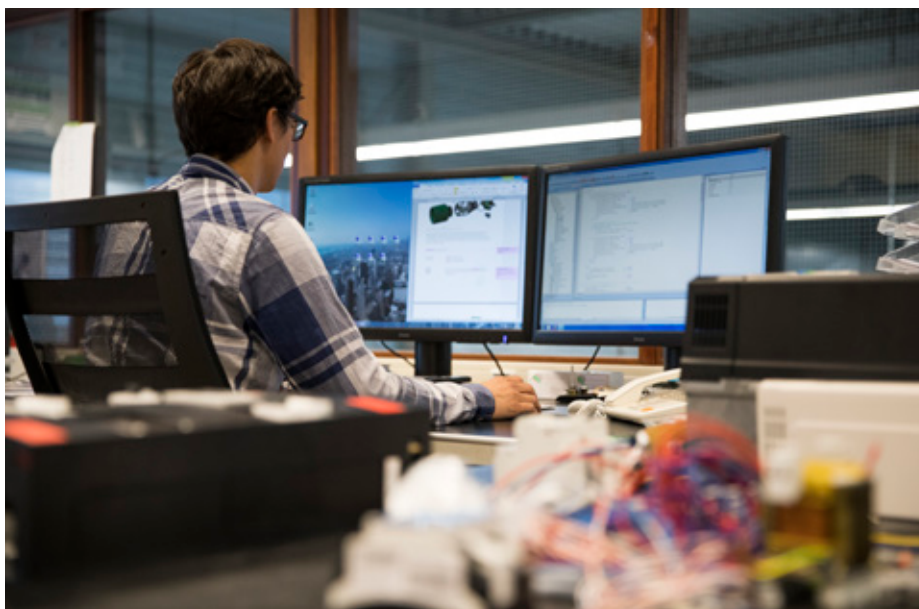
Tanzania • Kenia • Madagaskar • Oeganda • Rwanda • Zimbabwe • Namibië
Botswana • Zambia • Mozambique • Seychellen • Mauritius • Zuid-Afrika

GREEN LABEL

Van der Sijs is een vooruitstrevend bedrijf. Vier jaar geleden werd bijvoorbeeld de werkgroep 'Green Label' opgericht, toen vanuit het management werd nagedacht over wat het bedrijf kon doen om 'groen te zijn' en bij te dragen aan een beter milieu. Zo werden zonnepanelen geplaatst, net als een reclamebord dat dienst doet als windmolen en zo energie oplevert. Ook op het gebied van domotica kwamen er aanpassingen, geeft Roest aan: "Dat zijn eenvoudige dingen, die aan het eind van de rit echt wat opleveren. Als ik 's avonds bijvoorbeeld het alarm inschakel en de deur op slot doe, schakelt vanzelf het hele gebouw uit. Ook in de pauze wordt het licht automatisch uitgeschakeld in de ruimtes waar het op dat moment niet nodig is."

MODULAIR LAADSYSTEEM

Het allermooiste – en wat op dit moment ook een aardige vlucht aan het nemen is – is volgens Roest het laadsysteem dat ontwikkeld werd voor elektrische auto's. "Dat is echt een succes aan het worden. We zijn vanuit onze techniek gaan nadenken en hebben een besturing ontwikkeld die tot wel honderd auto's tegelijkertijd kan opladen. In het systeem zit slimme software die ervoor zorgt dat alleen de real-time beschikbare energie naar de aangesloten auto's gaat. Daardoor is het systeem veilig, omdat er nooit meer elektrische energie verbruikt wordt dan er beschikbaar is. Het systeem is dan ook Ze-ready gecertificeerd, wat inhoudt dat het aan de hoogste veiligheidseisen voldoet. Daarbij kan elke gebruiker ook nog eens kiezen hoe snel het laden moet gebeuren en van welke energie (zon, stroomnet) gebruik gemaakt moet worden. Allemaal vooraf in te stellen naar de wensen van de gebruikers. Dat Charging System gebruiken we hier, maar verkopen we bijvoorbeeld ook al aan parkeergarages en aan bedrijven die meerdere elektrische auto's hebben rijden." Ook over de uitvoering van het systeem is uiteraard goed nagedacht. Zo wordt buiten alleen een stopcontact geplaatst en dus niet een complete laadpaal. Roest: "Ik zeg altijd: als je tuinverlichting wil, dan zet je ook alleen een stopcontact buiten en niet je hele meterkast. Op die manier is het ook meteen 'vandalismeproof'. Het systeem is uitermate geschikt voor plaatsen waar meerdere auto's tegelijk moeten worden opgeladen en waar de energiebeschikbaarheid beperkt is. Ook het modulaire karakter en de mogelijkheid



om het aantal laadpunten later eenvoudig uit te breiden is een belangrijke eigenschap. Dit alles maakt het systeem echt uniek in zijn soort. Op het gebied van elektrische auto's is er elke week wel wat nieuws te melden, ook dat is heel mooi voor afstudeerders."

ENTHOUSIAST MAKEN

De studentbegeleiding gebeurt bij Van der Sijs heel intensief. Studenten mogen, afhankelijk van hun capaciteiten uiteraard, meedenken en –werken aan serieuze projecten. "Soms komen ze met ideeën die voor 98% niet realiseerbaar zijn, maar waar we dan toch weer dingen uit kunnen halen waar we iets aan hebben", legt Roest uit. "Meer ervaren mensen doen iets misschien al twintig jaar op dezelfde manier, dan kan het heel verfrissend zijn als die jonge mensen hun licht er op laten schijnen. Op die manier hebben ze ook hun waarde en daar worden we als bedrijf ook blij van." In de eerste weken van hun stage probeert Roest ze sowieso enthousiast te maken voor de techniek. "Het wordt nog te vaak als iets saais gezien, maar dat is gewoon niet waar. Je moet het leuk voor ze maken en dat is wat we hier proberen."

BEHOEFTE AAN TECHNICI

Dat 'leuk maken van techniek' is ook precies wat ze doen bij Tech College, geeft Jaco de Leeuw aan. "Dat is ook waarom wij blij zijn met bedrijven als Van der Sijs. Het is mooi om te zien dat studenten sprongen maken en die kans krijgen ze hier. Het is ook écht belangrijk, want de aanwas van vakkundige techneuten mag best wat groter worden. Bedrijven hebben dringend nieuwe

talenten nodig en studenten die nu aan een technische opleiding beginnen hebben feitelijk al een baangarantie voor als ze hun studie afronden. Met programma's als 'Smart Technician' springen we in op de vraag in de markt. Technische mensen zijn echt nodig en daar werken we met zijn allen aan, zowel wij als de bedrijven waarmee we samenwerken." Het werkt op die manier drie verschillende kanten op, geeft De Leeuw aan: "Wij hebben dankzij de bedrijven plekken waar onze studenten het vak in de praktijk kunnen leren, de studenten kunnen ervaring opdoen en de bedrijven hebben zicht op de talenten die van de opleidingen gaan komen." Henk Roest beaamt dat: "Eigenlijk zijn we wat dat betreft net een voetbalclub. We leiden op en we scouten. Hier werken op

Bedrijven gezocht!

Tech College is altijd op zoek naar technische bedrijven om de samenwerking mee aan te gaan. Materialen, opdrachten, bedrijfsbezoeken, stageplekken, gastcolleges...het zijn allemaal manieren waarop bedrijven kunnen bijdragen aan de techneuten van de toekomst. Bent of kent u zo'n bedrijf dat hier interesse in heeft, neem dan contact op Ratna van der Pal via r.vanderpal@rocmn.nl
Meer informatie: www.techcollege.nu en www.rocmn.nl



18X

Puur Porsche Magazine voor maar
€60,-



Ontvang 12 x Puur Porsche Magazine+ 6 reeds verschenen edities voor €60,-

PUUR Porsche magazine is het onafhankelijk maandmagazine voor elke Porsche liefhebber. Het blad staat boordevol met reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

www.puurpm.nl

12X

Great British Cars voor maar
€45,-



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

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

www.greatbritishcars.nl

12X

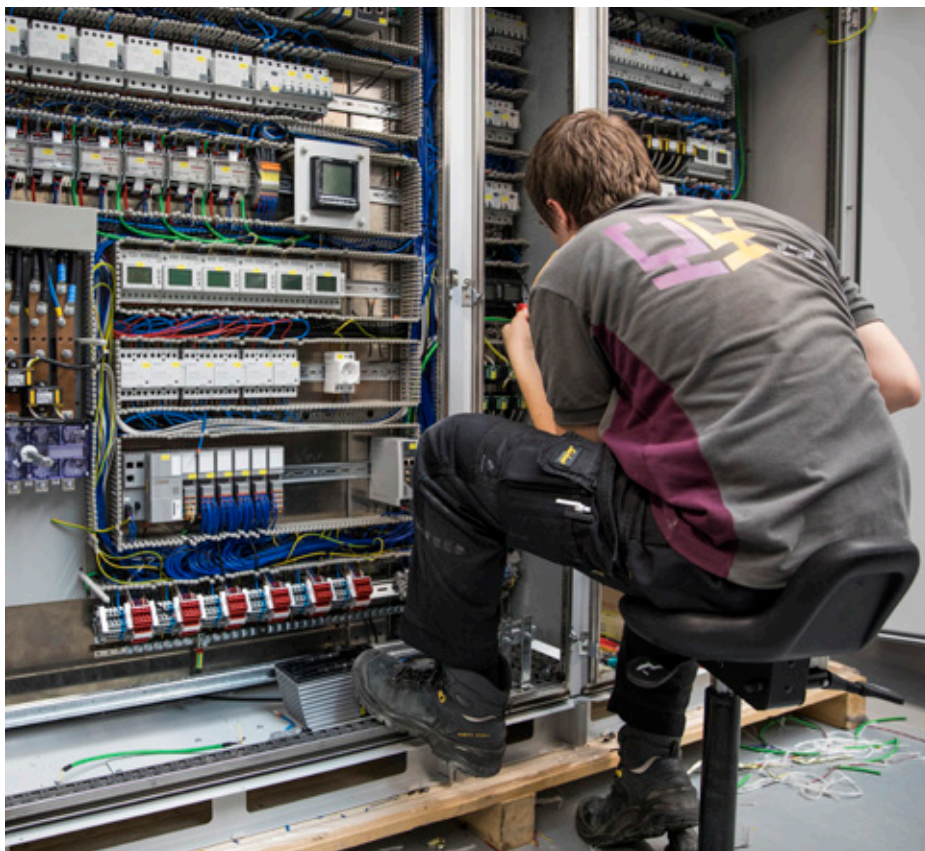
Volvodrive Magazine voor maar
€45,-



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

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

www.volvodrivemagazine.nl



Van der Sijs Techniek & Automatisering

Naast Green Label bestaat Van der Sijs Techniek & Automatisering uit drie afdelingen: Industrie, Utiliteit en Stekkerbare installatietechnieken. Met name de steckerbare installatietechnieken zijn daarbij zeer bijzonder. Electro installateurs die bijvoorbeeld verlichting en wandcontactdozen in een gebouw installeren, hebben hierdoor namelijk geen schroevendraaier meer nodig. Alles is steckerbaar en dat levert bij de installatie een enorme tijdsinstaat op.

Meer informatie op: www.vdsijs.nl



het moment zo'n 35 mensen en meer dan helft daarvan is ooit als stagiair begonnen, ikzelf ook. Zelfs de eigenaar van het bedrijf is ooit op het ROC begonnen trouwens, zoals sowieso veel mensen in deze branche van de ROC's komen."

OVERKOEPELENDE KENNIS

In Nieuwegein wordt zoals gezegd de Tech Campus opgezet. Naast het Tech College vallen daar de colleges ICT, Automotive en Bouw & Interieur onder. "Daar leiden we mensen op voor dit soort bedrijven", legt Jaco de Leeuw uit. "We proberen bijvoorbeeld een brug te slaan tussen de auto die opgeladen moet worden en de elektriciteitsvoorziening die ervoor moet zorgen dat het gebeurt. Dat is waar het steeds meer naartoe gaat: mensen met overkoepelende kennis. ICT, elektrotechniek....het zit allemaal in elkaar verweven. Vroeger had je een opleiding panelenbouw, waar je leerde hoe je zo'n kast in elkaar moest zetten. Nu heb je Mechatronica, waar dat óók in zit, maar wat nog veel meer herbergt. Ook bij de bedrijven zie je dat en dat is ook wat we de jongens – en een enkele meid - op school vertellen. Twintig jaar geleden zeiden we: 'je gaat bij Van der Sijs panelen bouwen', maar nu zeggen we dat je daar aan software gaat werken. En waar die dan uiteindelijk in wordt

toegepast, dat maakt eigenlijk niet uit." Henk Roest: "Ook voor ons is het heel belangrijk om met de opleidingen in contact te blijven, anders krijgen we ook geen mensen meer. Vroeger konden we een advertentie plaatsen als we een panelenbouwer zochten. Nu weten mensen niet eens meer wat we daarmee bedoelen."


BLIJVEND

"Samen met de bedrijven proberen we de mensen voor techniek te enthousiasmeren", geeft De Leeuw aan. "Die bedrijven komen overigens ook bij ons, bijvoorbeeld tijdens open dagen of als we de Techniekmarkt organiseren. Dan proberen we een brug te slaan tussen wat we op school geleerd hebben en wat er bij de bedrijven gebeurt. Jongens die van hun stage terugkomen presenteren dan wat ze tijdens hun stage gedaan hebben, wat weer positief werkt naar andere studenten toe. Het is best lastig hoor, maar we doen ontzettend ons best om ze te blijven triggeren." Volgens Henk Roest is er voor jonge mensen reden genoeg om voor een toekomst in de techniek te kiezen: "Bijvoorbeeld omdat er veel werk in is en het iets blijvends is. Het is een vakgebied dat er over vijftig jaar nog is en altijd snel blijft veranderen. Het is echt iets waar je voor kiest en waar je de rest van je leven profijt van

hebt, net zoals de samenleving er profijt van heeft. Vaak wordt gezegd dat tegenwoordig alles wordt uitgevonden in landen als China en Japan, maar als je kijkt naar het laadprincipe van elektrische auto's, dan is dat een echte Nederlandse uitvinding. Daar moet je gewoon heel erg trots op zijn."

INVESTERING

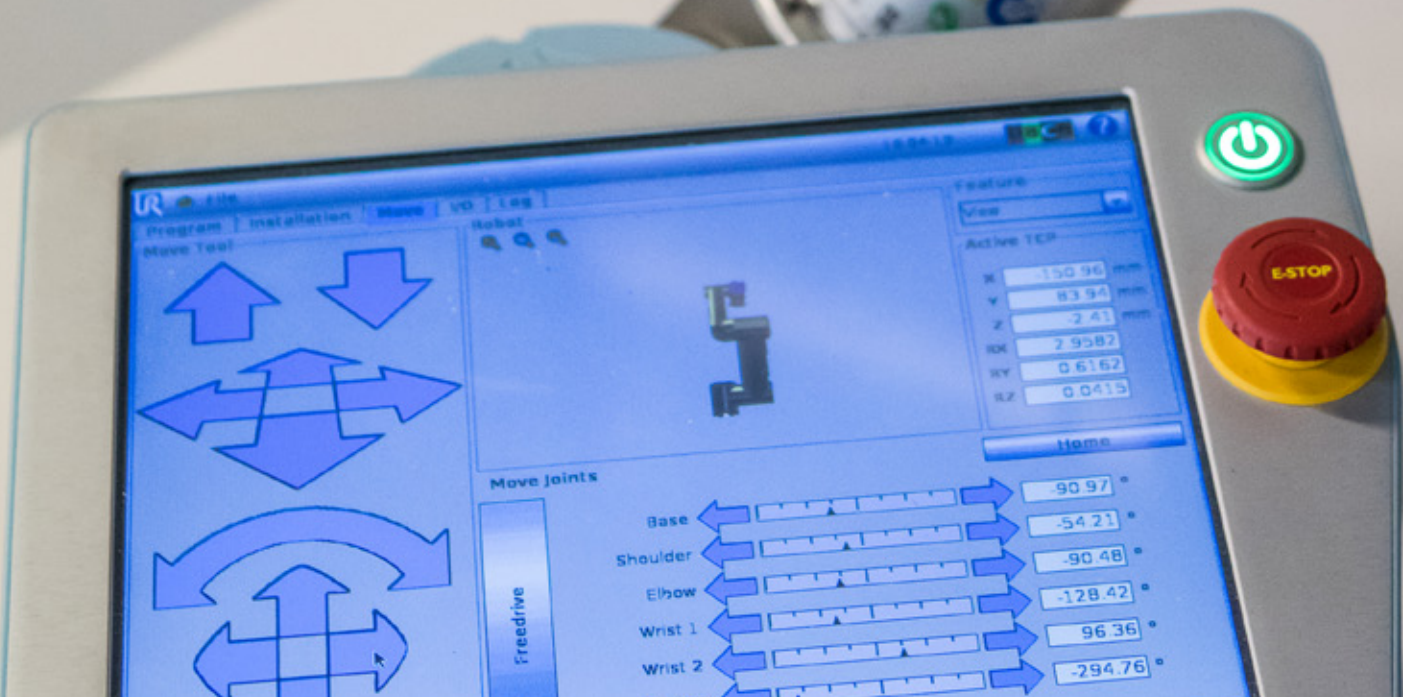
Volgens Jaco de Leeuw gaan de ontwikkelingen in de branche soms zo snel, dat het ook voor de opleiders moeilijk is om ze bij te benen: "Die kennis halen we dan ook op bij de bedrijven waar we middels de stages aan verbonden zijn. Wat dat betreft heb je elkaar keihard nodig." Henk Roest kan dat beamen: "Andersom is het namelijk al net zo. Voor bedrijven is het goed om te weten wat er nu geleerd wordt. Kijk, ik weet heel goed hoe het hier allemaal werkt en wat hier allemaal is, maar er is uiteraard meer op de wereld. Natuurlijk is het ook een investering die je doet, het kost namelijk echt wel de nodige tijd om studenten op de juiste manier te begeleiden. Als bedrijf moet je dat willen en kunnen. Soms is het best een omslag die gemaakt moet worden, maar als je dan eenmaal ziet dat het uiteindelijk echt resultaat oplevert, dan doen wij dat als bedrijf graag."



OLMIA ROBOTICS COLLABORATIEVE ROBOTSISTEMEN OP MAAT

Collaboratieve robots zijn de nieuwste ontwikkeling in de robotica; robots die samenwerken met mensen op de werkvloer. Volgens Peter van Olm, eigenaar van Olmia Robotics uit Tiel, zijn zij onmisbaar in het productieproces. "Met de inzet van CoBots houd je je productie- of assemblagelijijn rendabel."

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN



PROFEEDER

Een van de paradedepjes van Olmia Robotics is de ProFeeder, een compacte, mobiele en modulaire robotcel, die met een palletwagen naast bewerkingsmachines wordt geplaatst. De ProFeeder komt met twee wisselcontainers en twee onderdelenlades. Wanneer onderdelen zijn verwerkt, wordt de container met de onderdelenlade verwijderd en vervangen door een nieuwe wisselcontainer met onbewerkte onderdelen. De robot werkt intussen gewoon door.

"Veel firma's beseffen niet wat er allemaal mogelijk is", aldus Peter van Olm.



Olmia Robotics levert collaboratieve robotsystemen op maat. "Onze klanten krijgen dus geen CoBot in een doos die zij zelf nog moeten samenstellen en monteren, maar een exemplaar dat al helemaal in elkaar gezet is en afgestemd is op hun wensen. Ze krijgen van ons een plug & play robot, zonder het uitzoeken en de engineering die er vaak bij komt kijken." Om een robot geschikt te maken voor een bepaalde toepassing, horen daar nog allerlei tools bij, zoals grijpers, sensoren of toevoersystemen.

SAMENWERKEN

Wat CoBots volgens Van Olm uniek maken, is dat zij kunnen samenwerken met mensen. "Bij robots denken mensen al snel aan de bedreiging die ze vormen ten aanzien van bijvoorbeeld de werkgelegenheid. CoBots bieden echter juist enorm veel kansen. Ze werken samen met mensen, bieden ondersteuning en maken het werk minder belastend en repetitief. Hierdoor kun je als medewerker juist die dingen doen, waarvoor je opgeleid bent. Bovendien kun je als bedrijf je productiviteit verhogen met de inzet van CoBots en je kosten verlagen. Ze werken altijd met dezelfde kracht en volgen de route die je bij hen programmeert. Dat betekent dat ook de kwaliteit altijd hetzelfde is."

KLANTSPECIFICIEK PROCES

De CoBots die Van Olm levert, worden

helemaal op maat samengesteld. Door de verscheidenheid aan grijpers en andere tools kunnen ze vlot ingezet worden in een klantspecifiek proces. "De robotarm is het hart van een productie- of assemblagestap", licht Van Olm toe. "Daar kan van alles aan bevestigd worden, zoals een schroefunit, een polijstschild of ander gereedschap. Dat bepaalt de toepassing van de robotarm. En die toepassingen zijn bijna eindeloos. De onderdelen kunnen bovendien tot maximaal 10 kg hanteren."

VEILIG

In de werkplaats van Olmia Robotics in Tiel worden de systemen virtueel geoptimaliseerd, gebouwd, getest en worden medewerkers van de klant getraind in het werken met de CoBots. "Iedereen kan de CoBots die wij leveren programmeren. Nieuwe taken zijn eenvoudig aan te leren, doordat je geen code hoeft te schrijven, zoals bij het programmeren van industriële CoBots", stelt Van Olm. "Hierdoor zijn zij ook geschikt voor middelgrote bedrijven. Bovendien zijn ze minder kostbaar en zwaar, kleiner dan een industriële robot en hoeven niet geïsoleerd achter een hekwerk te staan. De CoBot opereert veilig tussen mensen op de werkvloer. Je kunt de arm bijvoorbeeld stopzetten met je eigen hand." Een groot verschil met de klassieke robot, meent Van Olm. "De klassieke robot is niet geschikt om samen te werken met mensen en is lastig te plaatsen in

kleine productieruimten. De ontwikkelingen gaan heel snel, zo maken vision-systemen en slimme sensoren diverse nieuwe toepassingen mogelijk."

LABORATORIUM

CoBots zijn volgens Van Olm allang niet meer voorbehouden aan de metaalindustrie. "Ze zijn bijvoorbeeld uitstekend inzetbaar voor het beladen en ontladen van machines, maar ook in een laboratorium zijn ze uitstekend op hun plek. Testen en analyses die repetitief zijn en precisie en consistentie behoeven, kunnen uitstekend uitgevoerd worden door een CoBot." Voor klanten die willen weten wat een CoBot voor hen kan betekenen, neemt een medewerker van Olmia Robotics een assemblage-productielijn scan af. "Hierbij komt een van onze robotspecialisten op de werkvloer kijken om de mogelijkheden voor een CoBot te inventariseren. Hierbij kijken we bijvoorbeeld welke repetitieve onderdelen overgenomen kunnen worden door een CoBot en hoe deze ervoor kan zorgen dat er efficiënter gewerkt wordt."

ONTGONNEN TERREIN

Hoewel robots veel mensenwerk kunnen overnemen, denkt Van Olm niet dat er straks geen mensen meer nodig zijn in het arbeidsproces. "De robot zal nooit honderd procent de mens vervangen. Wel denk ik dat de robot in veel meer sectoren zijn intrede zal gaan doen. Veel firma's beseffen niet wat er allemaal mogelijk is. Robots in de metaalindustrie; daar is iedereen inmiddels wel aan gewend, maar kijk eens naar laboratoria en de foodsector, daar zie je ze nog een stuk minder. Er is enorm veel onontgonnen terrein."



Morsestraat 11k - 4004 JP - Tiel
0345-60 66 43 - www.olmia-robotics.nl
info@olmia-robotics.nl

ON ROBOT

Onlangs is Olmia Robotics dealer geworden van On Robot. Hun grijpers zijn voorzien van, wat nog het meest lijkt op vingers. Hierdoor kunnen de grijpers makkelijk objecten met verschillende afmetingen oppakken. De grijpers zijn in staat het zwaartepunt van het object dat zij oppakken, te berekenen. Gebruikers hoeven hierdoor uitsluitend het gewicht van het object op te geven bij het programmeren van de robot, waarna de robot de rest van de benodigde waarden kan berekenen. Dit verhoogt niet alleen de productiviteit van robots die gebruik maken van de grijper, maar ook de veiligheid waarmee deze opereren. Daarnaast meet de grijper continu zijn grip op een opgepakt object. Hierdoor weet de robot wanneer het een object onverhoopt verliest of een object in de grijper onbedoeld beweegt.



'Maak ICT verplicht vak op school'

ICT moet een verplicht vak worden op de basisschool en in het voorgezet onderwijs. Dat vindt een overweldigende meerderheid van de ICT'ers in ons land, blijkt uit onderzoek van IT-vaktitel AG Connect. De ICT'ers zijn ervan overtuigd dat het de beroepskansen van kinderen schaadt als ze niet al jong opgeleid worden in ICT. Bovendien is het goed omdat er in de toekomst veel ICT'ers nodig zijn. Maar liefst 85 procent van de bijna 1300 ICT-professionals in het onderzoek vindt dat de politiek moet afdwingen dat binnen een paar jaar informatica, programmeren en digitale geletterdheid een verplicht vak is in het basisonderwijs. Voor het voortgezet onderwijs wil zelfs 95 procent dit vak verplicht stellen. Ruim tweederde gelooft niet dat de Nederlandse politici beseffen hoe belangrijk dit is. Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW, pleit al geruime tijd voor de invoering van ICT als verplicht vak. "Wij hebben goede hoop dat een nieuw kabinet dit omarmt en wachten de voorstellen af. We hebben afgelopen jaar met een coalitie van meer dan 60 partijen uit alle geledingen van de maatschappij bepleit dat 'computational thinking' structureel onderdeel van het curriculum moet zijn op de basisschool en in het voortgezet onderwijs. Dus niet alleen keihard programmeren, maar juist ook breder." De overgrote meerderheid van de lezers van AG Connect die aan het onderzoek hebben meegedaan is hier ook voorstander van. De Boer vindt het "goed om te zien dat zij ons pleidooi ondersteunen. Wij zullen aandacht blijven vragen voor deze belangrijke zaak. Want alleen door dit soort maatregelen kan straks iedereen mee in de digitale transitie, en kan Nederland zelfs een koppositie innemen." Bovendien is er het zeer realistische risico dat Nederland achter zal raken bij de ons omringende landen, waar ICT of programmeren inmiddels wel een verplicht vak is. Voorbeelden zijn Groot-Brittannië, Tsjechië, Polen, Portugal en Griekenland. De PO-raad is echter een groot tegenstander van programmeren als verplicht vak op de basisschool. Die vindt dat te beperkt en ziet meer in een bredere invulling om digitale geletterdheid te vergroten: basisvaardigheden ICT, informatievaardigheden, mediawijsheid en computational thinking. De PO-raad verzet zich omdat als de politiek hier gehoor aan zou geven 'dat betekent dat het bedrijfsleven het curriculum van het onderwijs bepaalt en dat is onwenselijk.'

GESTOLEN VOERTUIGEN SNELLER IN BEELD OP BEDRIJVENTERREINEN UTRECHT

Om bedrijventerreinen in de Gemeente Utrecht veiliger te maken hebben U-Safe, Spyke Security en Stichting Verzekeringsbureau Voertuigcriminaliteit op 7 juli 2017 een samenwerkingsovereenkomst getekend voor acht bedrijventerreinen (Woonboulevard - Cartesius - Business Eiland - Lage Weide - Papendorp - Nieuw Overvecht - Oudenrijn en Rijsweerd). Om criminaliteit op bedrijventerreinen een halt toe te roepen worden alle kentekens van passerende voertuigen op vrijwel alle toegangswegen gescand en gecontroleerd in het VbV - Vermiste Auto Register. Op het moment dat een vermist of gestolen voertuig de beveiligingscamera's langs de toegangswegen passeert dan wordt het kenteken gescand en vergeleken in het Vermiste Auto Register. Op het moment dat het voertuig als vermist of gestolen staat gesignaleerd ontvangt de centralist van Spyke Security direct een melding en zet deze voor opvolging door naar politie Midden Nederland. Om het voertuig niet uit het oog te verliezen wordt er door Spyke Security een surveillanceauto ingezet tot het moment dat de politie ter plaatse is om het voertuig en verdachte(n) staande te houden. Een gestolen auto op een bedrijventerrein betekent onraad en is een voorbode van problemen. Door deze snelle aanpak kunnen vele vormen van criminaliteit voorkomen worden. Uit de praktijk blijkt dat deze samenwerking zijn vruchten afwerpt: er zijn al een aantal heterdaad aanhoudingen verricht en daarnaast maakt het Openbaar Ministerie in haar onderzoek gebruik van de veiliggestelde beelden.

VAN DORT WIJNSPECIALIST

- ★ **Unieke Wijkelder die zich uitstekend leent voor bedrijfsuitjes zoals proeverijen en wijn & spijs avonden.**
- ★ **Uw Partner voor Eindejaarsgeschenken! Bijzondere en unieke wijnen door eigen import. Ontdek al onze mogelijkheden.**
- ★ **Kom onze bijzondere wijnen proeven: Najaarsproeverij: 28 & 29 Oktober 100 wijnen open!**



WIJN & SPIJS AVOND BIJ ONS IN DE WIJNKELDER.
LEUK ALS BEDRIJFSUITJE!



Plein 8 - Oude Dorp - Houten
www.vandort-wijnspecialist.nl

**ONTDEK DE NIEUWSTE TOEPASSINGEN
VAN BEZORGING ON TRACK EN BLIJF IN CONTROL**

VOICT BRENGT HAAR KLANTEN VERDER

De volledige regie houden over je zending? In de steeds dynamischer wordende transportsector is dit hét unieke sellingpoint waar transporteurs en verzenders voor kiezen. Het gaat steeds sneller, flexibeler en gepaard met meer realtime data en control. Alles is erop gericht de regie te versterken. VOICT uit Ede levert hiervoor met haar programma DireXtion dé oplossing, waarvan de toepassingen de komende jaren alleen maar groter worden, ze rekenen onder meer Coolblue, PostNL en Brocacef tot hun vertrouwde klantenkring.

TEKST: NIEK ARTS FOTOGRAFIE ANNEMARIE BAKKER

DireXtion

Directing your tours

Volledige regie over al uw zendingen en ritten!



DireXtion is een volledig geïntegreerd, gebruiksvriendelijk softwaresysteem voor ritmanagement, ritplanning en monitoring.

Met DireXtion houdt u zelf de volledige regie over al uw zendingen en ritten!

Er is geen wereld waar innovaties zich zo snel opvolgen als in de IT. VOICT innoveert hier met 'DireXtion' iedere dag aan mee. De grote plus hierbij is dat de input van de klant leidend is voor nieuwe innovaties en updates. Het Distributie Management Systeem 'DireXtion' ontzorgt de gebruiker helemaal. Met behulp van de software managet, plant en monitort de gebruiker alle zendingen. De software werkt eenvoudig naast bestaande (ERP-)systemen. Alles is erop gericht om zelf de leiding over de zending te houden. Met DireXtion zit je meer dan ooit tevoren zelf op de regisseursstoel! Directeur Gert van Oel verwacht de komende jaren mooie verdere ontwikkelingen.

UIT DE PRAKTIJK GEGREPEN

Van Oel vertelt: "In het proces van vervoeren en verladen zijn er vier duidelijke stappen te onderscheiden. Dit zijn:

- het verwerken, ordenen en bewaken van de transportopdrachten;
- het zo optimaal mogelijk plannen van de ritten;

- het uitvoeren van de bezorging;
- het tracken en traceren van de goederenstroom.

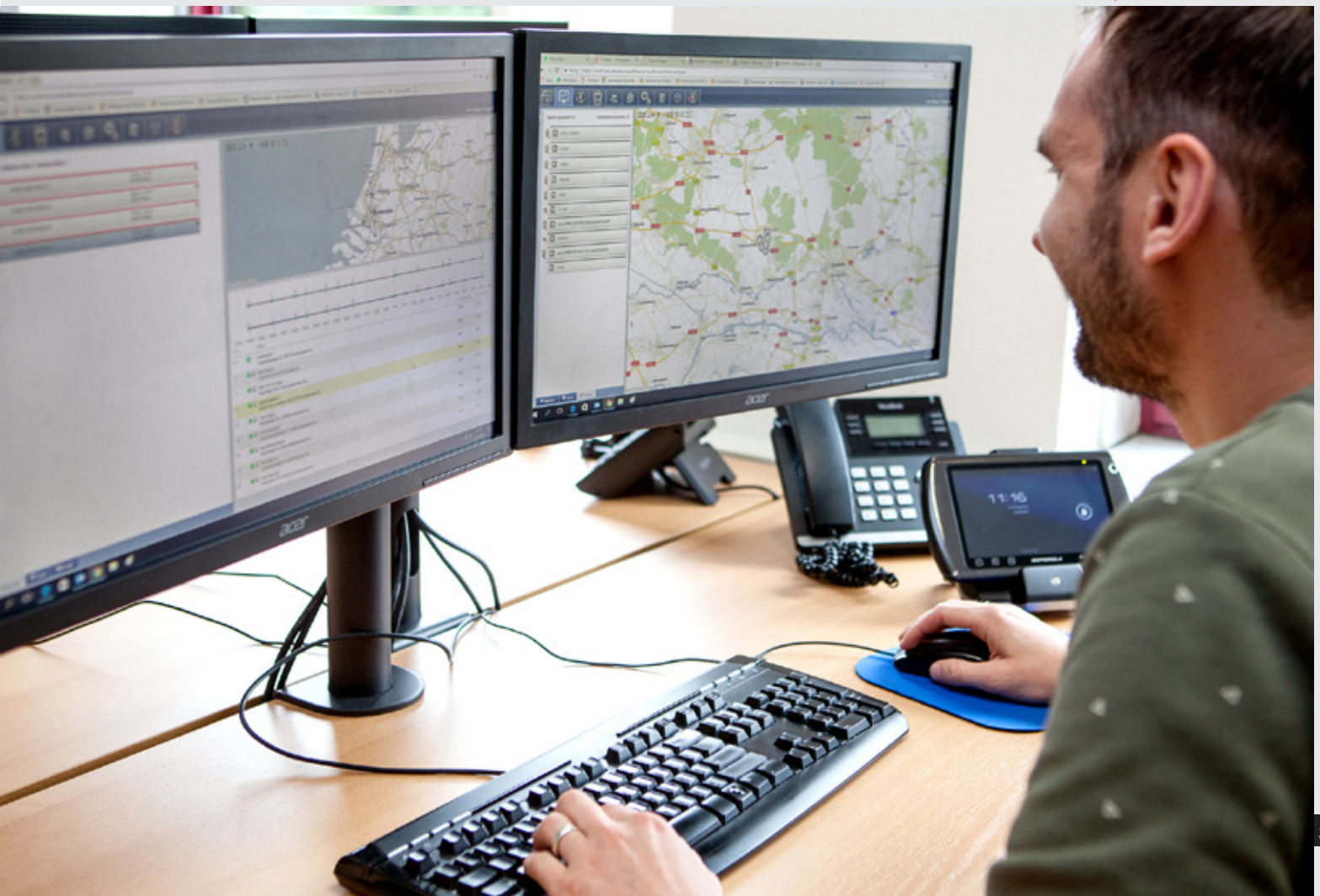
"In ieder van deze processtappen kunnen zich uitzonderingen voordoen. Onze software beperkt de gevolgen hiervan tot een minimum. Als het systeem toch een uitzondering detecteert, reageert het hierop en communiceert erover. Dit gebeurt zoveel mogelijk geautomatiseerd. Hierdoor zijn alle betrokken partijen snel en juist geïnformeerd. Dit voorkomt onnodige ruis op de lijn. Door onze software weten wij altijd waar een zending is en wat de status daarvan is. Als je dit weet kun je direct actie ondernemen als dat nodig is. Zo kun je direct de klant informeren die bijvoorbeeld thuis op zijn bestelling wacht. Alle partijen hebben toegang tot het systeem, waardoor het proces geheel transparant is."

"In de praktijk: een consument bestelt online een product en laat het door een vervoerder op zijn privé-adres bezorgen. De order wordt automatisch door ons

systeem ingeboekt. De chauffeur weet wat hij moet inladen en waar hij het op welk specifieke tijdstip moet bezorgen. Als de klant niet thuis is voert de chauffeur dat in zijn pda (zakcomputer) in. Onze software doet daarna de rest. Het systeem zorgt er automatisch voor dat er een berichtje naar de klant gaat voor een nieuwe bezorgafspraak en dat de zending opnieuw wordt ingepland."

OP DE REGISSEURSSTOEL

"Doordat wij altijd weten waar een zending is, kunnen we samen met onze klant écht effectief op de regisseursstoel plaatsnemen. Met DireXtion registreer je uitzonderingen op drie verschillende niveaus: pakket, zending en rit. Als er iets fout dreigt te gaan kunnen we snel handelen, dit wordt het stukje 'act' genoemd. En juist op dit onderdeel is veel winst te behalen. De laatste jaren zijn er steeds meer data toegankelijk geworden, waardoor we steeds beter kunnen voorspellen wanneer iets fout dreigt te gaan. Dit vergroot de borging van de zending terwijl de verzendtijd korter wordt.



Dit is bijvoorbeeld extra belangrijk bij de verzending van medicijnen, levensmiddelen en andere bederfelijke waar.”

REALTIME RITMONITOR

“Een belangrijke module van DireXtion is de ritmonitor. Je ziet in realtime het verloop van de ritten en de prognose over het vervolg ervan. Mocht er aan het geplande rittenschema iets veranderen dan wordt dit direct gecommuniceerd naar alle belanghebbenden. Je ziet in één oogopslag de status van je zending. Als een rit in de praktijk anders verloopt dan gepland, wordt er zelfstandig een nieuwe reële inschatting gemaakt. Doordat de ritmonitor alles overzichtelijk bijhoudt kan er snel via web, sms of e-mail met de klant gecommuniceerd worden. In de toekomst willen we de prognose van de ritmonitor verder uitbreiden met traffic information. Zodat de voorspelbaarheid verder toeneemt.”

ALTIJD DE TEMPERATUUR CHECKEN

“We hebben nog een noviteit die als losse module te gebruiken is, namelijk tempera-

tuurmonitoring. De temperatuur in de voertuigen wordt geïntegreerd in het systeem waardoor de temperatuur van de zendingen geregistreerd wordt. Dit is interessant voor de levering van medicijnen onder GDP-regeling uit de farmaceutische industrie. Met één klik op de muis kan de temperatuur van een zending worden getoond. Het maakt dan niet uit waar de zending is in de logistieke keten. Klanten zien de temperatuur-historie in het bewijs van aflevering die via mail gestuurd wordt. Verder is het integreren van temperatuurmonitoring belangrijk voor het aantonen van de kwaliteit. Bij een audit laat je eenvoudig zien dat de temperatuur geborgd is en aan de GDP-regels voldoet.”

CONSULTANCYAFDELING STARTEN

“De komende jaren blijven we investeren in het ontzorgen van onze klanten. Vanaf 2018 gaan we aanvullende diensten voor klanten aanbieden. Nu werken nog veel klanten met onze software. Maar ik merk dat er veel (vooral kleinere) partijen zijn die graag willen dat we ook vóór ze gaan werken met onze software. Dat we bijvoorbeeld de planning,

risicomonitoring of audit uitvoeren. Deze ‘softe IT-kant’ wordt steeds meer gevraagd. Hiervoor gaan we een consultancyafdeling opzetten en daarvoor zoeken we in 2018 nieuwe collega’s.”

“Er werken nu een aantal grote klanten met onze software. Zij vragen steeds weer nieuwe toepassingen waardoor we DireXtion blijven doorontwikkelen. De komende jaren gaan we nog beter voorspellen, plannen en bijsturen waardoor de ultieme regisseursrol nog dichterbij komt. Voor onze klanten betekent dit meer efficiëntie, nog kleinere foutmarge en een snellere en kwalitatief hogere levering. Daar gaat onze sector naartoe en daarin blijven wij als VOICT met DireXtion vooroplopen.”

www.voict.nl

VOAA KIJKT VANUIT ARBEIDSKUNDIGE BASISTOOLS NAAR
PROCESBEHEERSING EN -VERBETERING

NIET INGEHUURD, MAAR INGELEEFD

Capaciteits-, kwaliteits- en doorlooptijdproblemen, strubbelingen in de voortgang van de interne processen, oplopende levertijden; veel ondernemers kennen het uit de dagelijkse praktijk. VOAA helpt de procesbeheersing te optimaliseren via opleidingen, consultancy en detachering en spitst zich daarbij vooral toe op arbeidskundige basistools.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, VOAA, MINI



“De mens wordt steeds belangrijker, maar wij kijken vanuit onze expertise vooral ook sterk naar de proceskant”, aldus Ton Polman.

Achter VOAA schuilt een opmerkelijke ontstaansgeschiedenis, die meteen de naam verklaart. Directeur Ton Polman: “Mede op initiatief van Berenschot Adviesbureau en Philips werd in 1951 de Vereniging voor Ontwikkeling van Arbeidskunde, kortweg VOA, opgericht. Daaruit groeide in 1989 het opleidingsinstituut VOA Access oftewel VOAA. Dit richt zich - nu nog steeds - op procesverbetering met specifieke aandacht voor productiviteit, werkmethode, normering en doorlooptijdverkorting. Hoe lang doe je ergens over, hoe en waar realiseer je verbeteringen?” Polman nam in 2007 de aandelen van VOAA over en verwelkomde vier jaar later een compagnon, Mike Porton. Samen brengen ze een schat aan ervaring in opleidingen, consultancy en detachering mee en precies op die disciplines focust het bedrijf zich sinds 2011. VOAA, gevestigd in Veenendaal, oriënteert zich op een breed marktsegment. “Vooral de maak-, onderhouds- en foodindustrie, de retail-, transport- en logistieke sector, AGF en mobiliteit. Het werkgebied bestrijkt heel Nederland, maar we voeren ook internationale projecten, bijvoorbeeld operational excellence voor de maakindustrie en de bloemensector in Thailand, Vietnam en China. In opdracht van de Europese Unie werken we samen met partners op het gebied van innovatie en ontwikkeling. ‘Een leven lang leren’ staat daarbij centraal.”

CULTUURVERANDERING

“Process improvement ofwel procesverbetering, ik realiseer me dat dat een contai-

nerbegrip is,” vervolgt Polman. “Wij houden ons in belangrijke mate bezig met lean. Veel organisaties leggen dat uit als het elimineren van verspilling, maar daar alleen ligt niet de drive; het vormt slecht één van de stappen die je in de beginfase zet. Centraal staat een cultuurverandering, met als doel de mensen meer klantgericht te maken, zowel extern als intern. Een aanpassing van gedrag en houding leidt tot een structurele verbetering van de productiviteit en een verkorting van de doorlooptijd. Bij de flow in het proces moet je de verstoring minimaliseren, anders ontstaan er bijvoorbeeld voorraden en lopen de wachttijden op. De kern ligt in operationele stabiliteit en flexibiliteit, bij een zorgvuldige bewaking van de kwaliteit. First time right, wordt dat wel genoemd. Dit is op alle niveaus in het bedrijfsproces relevant. Als je 300 mailtjes per dag ontvangt, kom je nergens meer aan toe. Dan hapert er iets aan de processen en informatievoorziening. Wij begeleiden bedrijven in het veranderproces via consultancy en detachering, eventueel na eerst een opleidingstraject. Onze expertise ligt in het daadwerkelijk veranderen van houding en gedrag, waarbij de tools van de werkmethode en de arbeidsstudietechniek veelal de basis vormen.”

ONJUISTE INPUT

Informatievoorziening, noodzakelijk voor aansturing en beheersing, behoort tot de eerste dingen waarnaar VOAA kijkt bij een project. Polman: “We beoordelen of alles optimaal verloopt en kijken waar verspillingen opduiken. Dit gebeurt niet alleen op de

werkvloer, maar ook in de engineering en werkvoorbereiding, waarbij digitalisering een steeds belangrijkere rol speelt. Ook binnen het MKB gaat deze ontwikkeling, wat vandaag de dag smart factory inhoudt, ontstellend snel. Staat er wel een goede, haalbare methodiek in de vorm van hulpmiddelen en normering tegenover? Bevat het proces de juiste koppelingen en welke middelen komen eraan te pas? Analoog of digitaal? Hebben de mensen wel de benodigde competenties? Onjuiste of onvolledige input betekent onjuiste output. Wanneer de gerealiseerde productie achterblijft bij de capaciteit, hoeft dat dus niet alleen maar te zitten in een matige organisatie op de werkvloer. Het probleem begint vaak bij gebrekkige tools, hulpmiddelen en wijze van informatievoorziening.”

BELEMMERDE DE FLOW

Polman geeft een interessant voorbeeld vanuit een sociale werkvoorziening. “Het betreft een klant van ons, voor wie wij de nieuwe calculatiesystematiek begeleiden en de werkvoorbereiders opleiden. Zij moeten zorgen voor een goede calculatie en werkvoorbereiding, zodat de mensen op de werkvloer hun taken optimaal kunnen uitvoeren, conform de afspraken met de klant ten aanzien van kwaliteit en levertijd. Het bleek dat er in teveel batches werd gewerkt, met onvoldoende onderlinge afstemming in de processen, mede door onvolledige en onjuiste informatie, wat voor een te hoog aantal buffers zorgde. Dat belemmerde de flow in het proces. Een product moet door

Overname Citocom door Trends ICT Groep

Trends vestigingen nu in Rotterdam, Amsterdam en Utrecht

Trends ICT groep heeft onlangs Citocom overgenomen. De overname van het Houtense bedrijf past binnen de groei-strategie van Trends.

Directeur Victor Visser: *"Wij willen kleine en middelgrote bedrijven in de Randstad ontzorgen op het gebied van kantoorautomatisering en telefonie. Wij hebben gemerkt dat een lokaal aanspreekpunt hierbij van groot belang is."*

Trends ICT Groep uit Rotterdam levert, installeert en beheert al 30 jaar bedrijfscommunicatiesystemen en automatisering voor het MKB. Citocom is al meer dan 40 jaar actief in de regio Utrecht op het gebied van Voice, Video en Data.

Door deze overname kunnen de klanten van Citocom gebruik maken van het volledige productportfolio van Trends op het gebied van vaste en mobiele telefonie en IT-diensten. Verder is erin voorzien dat de vestiging van Citocom in de nabije toekomst onder de naam Trends zal gaan opereren.

CEO van Citocom Hans van Mackelenbergh vertelt: *"Voor onze klanten verandert er niets. Ze blijven met dezelfde contactpersonen werken. Bijzonder is dat Trends haar eigen datacenterruimte heeft in Amsterdam en een eigen cloudoplossing aan kan bieden."*

Trends ICT-groep heeft Citocom overgenomen



Trends, makes IT easy

Om dit te vieren en omdat wij IT security zeer belangrijk vinden geven wij 250 exemplaren weg van de bestseller over identiteitsfraude.

Ga naar trends.nl/gratisboek en maak kans op 1 van de 250 exemplaren



ROTTERDAM AMSTERDAM UTRECHT

de fabriek heen stromen. Na een analyse hebben wij samen met de functionarissen de elementen die dicht bij elkaar zitten anders gegroepeerd en het traject opgedeeld, zodat een goede doorstroming ontstaat, met de bijbehorende informatie."

MINI IN BORN

Idealiter wordt VOAA al in het voortraject in het verhaal betrokken, zoals bij de normering en de werkmethode van de assemblagelijnen voor het automerk MINI in Born, bij fabrikant VDL NedCar. "Wij ontvingen een procesbeschrijving en tekeningen vanuit moederbedrijf BMW, op basis waarvan we de assemblage hebben opgedeeld in elementen: de uit te voeren taken aan de assemblagelijnen," beschrijft Polman. "Het betreft circa 3300 stappen. Afhankelijk van de vraag van de klant dient elke zoveel minuten een auto van de band te rollen. Dat betekent dat je de lijn moet opdelen in allemaal brokjes van precies dat aantal minuten - dat noemen we de taktijd - en op die manier het assemblageproces balanciert. Neemt de vraag naar de auto toe of af, dan vergt dat een aanpassing van de taktijd, om aan de klantvraag te kunnen voldoen.

Je gaat het proces dus opnieuw balanceren. Qua medewerkers vraagt dit om zowel een vaste als een flexibele schil. Bij een te groot aandeel van flexibele krachten en onvoldoende aandacht voor het inwerken van hen komt de procesbeheersing in gevaar, wat op de kwaliteit en de doorlooptijd drukt."

SMART FACTORY

VOAA neemt momenteel deel aan een Duits-Nederlands project, Grenzeloos Efficiënt Produzieren, gesubsidieerd door de Europese Unie. "Naast ons zijn er nog een Nederlands en twee Duitse bureaus bij betrokken," vertelt Polman. "Ons aandachtsgebied behelst de oostelijke helft van Nederland, specifiek het MKB in de hout-, metaal- en kunststofverwerking. Bedrijven kunnen zich hiervoor aanmelden. De vier bureaus hebben gezamenlijk een Lean & Green Scan ontwikkeld, gericht op duurzaamheid, smart factory, verandermanagement en de mate van lean in de processen. Doel is helder voor ogen te krijgen waar het bedrijf staat ten opzichte van de norm in de branche, die uit dit onderzoek naar voren komt. Het traject duurt drie jaar en bevat na de scan de mogelijkheid van een gesubsidieerde implementatie van procesverbeteringen."



CONCURRENTIEPOSITIE VERBETEREN

Polman vervolgt: "Wij zien, met name op het gebied van de smart factory, mooie initiatieven binnen het MKB, iets dat de concurrentiepositie gaat verbeteren en de businessmodellen binnen de branches zal veranderen. De eerste resultaten na dertig uitgevoerde scans geven aan dat de kunststofsector het thema smart factory wat verder oppakt dan binnen de houtsector, met de metaalsector er tussenin. Het lijkt erop dat we binnen Nederland iets verder zijn op dit gebied dan onze oosterburen, met daarbij wel de opmerking dat het aantal uitgevoerde scans in Duitsland hoger ligt dan bij ons. De meest voorkomende verbeterpunten die uit de scan naar voren komen hebben te maken met invoering en optimalisatie van gebruik van ERP-systemen, beheersen van werkvoorbereidingsprocessen met behulp van digitale technologie en hulpmiddelen, automatische verwerking van productiegegevens, terugkoppeling en visualisatie ervan, implementatie van nieuwe technologie met betrekking tot fabricageprocedures en robotisering en de digitale verknoping van data tussen engineering, voorbereiding en productie. Belemmeringen die het MKB vooral ziet ten aanzien van de implementatie ervan betreffen zorgen over IT-veiligheid

en -bescherming, hoge investeringskosten, ontbrekende kennis, weerstand bij werknemers ten aanzien van digitale technologieën en mogelijk gebrek aan interesse onder de klanten."

VÓÓR DE AUTOMATISERING

VOAA kan de organisatie hierbij helpen, zo geeft Polman aan. Het bedrijf zit eigenlijk altijd net vóór de automatisering in het traject van procesverbetering en onderscheidt zich in de markt door het toepassen van arbeidskundige basistools, ingegeven vanuit het rijke verleden. "De mens wordt steeds belangrijker, maar wij kijken vanuit onze expertise vooral ook sterk naar de proceskant. Dat doen we met een team van enthousiaste, proactieve mensen, die zelf initiatieven nemen wanneer ze bij de klant verbeterpunten signaleren. 'Wij zijn niet ingehuurd, maar ingeleefd,' zeggen we vaak." Bij een nadere kennismaking biedt VOAA graag inzicht in zijn dienstverlening, onder meer via het spelen van een lean- of andere game, die de verbetering van een proces en de ontwikkeling van de mens op tastbare wijze naar voren brengt."

www.voaa.nl

TOPLOCATIES IN UTRECHT




★ ★ ★ ★

Oud London

MEETING & EVENTS

Hotel Restaurant Oud London gelegen aan de rand van Zeist en midden op de Utrechtse Heuvelrug is een uitnodigende en gastvrije plek om elkaar te ontmoeten en professioneel zaken doen.

Als organisator van een bijeenkomst in welke vorm dan ook, bent u gericht op het uiteindelijke resultaat. U heeft een doel voor ogen en u zoekt faciliteiten die kunnen helpen om dat doel te halen en mooier nog, die de verwachtingen van de bijeenkomst zullen overtreffen (de WOW factor!).

U zoekt dus een locatie, of beter, een partner die snapt wat u bedoelt en u helpt om de bijeenkomst te organiseren. Hoe meer input van uw kant, hoe beter wij in staat zijn u te adviseren en te faciliteren. Oud London kijkt graag met u naar uw doelstellingen en helpt u een succesvol return on "eventment" te halen.

U investeert immers in uw medewerkers, relaties en/of klanten en het resultaat moet zichtbaar worden. Leg uw vraag bij ons neer en wij vinden samen de beste oplossing.

Hotel Restaurant Oud London, Woudenbergseweg 52, 3707 HX Zeist
 t (0343) 49 12 45 | www.oudlondon.nl | sales@oudlondon.nl

28

Wij nemen u graag mee in onze beleving

Lunch, diner en vergadering mét ster. Reserveer nu een van de vergaderzalen.

de Hoefslag
 symbiose van fine dining, bistro, bar en conference



Vossenlaan 28 | Bosch en Duin
 030 225 1051 | www.hoefslag.nl

Muntgebouw Utrecht

Een uniek monument en letterlijk een locatie van waarde

- ✓ Congressen
- ✓ Vergaderingen
- ✓ Evenementen
- ✓ Unieke concepten
- ✓ En meer...

WWW.MUNTGEBOUW-UTRECHT.NL



100% VERGADEREN

100% VINEYARD

VERGADERLOCATIE MET RESTAURANT

VINEYARD FOOD & DRINKS
 Atoomweg 63, Utrecht
 t. 030-3035577
 w. www.vineyardfoodanddrinks.nl
 e. info@vineyardfoodanddrinks.nl




www.utrechtbusiness.nl



LOCATIE 78

VEELZIJDIG & GASTVRIJ

Vergadering, lunch of diner?

www.locatie78.nl

Burg. v.d. Weijerstraat 78 • Bunnik • 030 636 53 28

Op 150 mtr. van  **WAPEN VAN BUNNIK**
Café - Restaurant



www.woudschoten.nl

nice to meet



CONFERENTIEHOTEL

KONTAKT DER KONTINENTEN



CONFERENTIES | HOTEL | EVENEMENTEN



www.kontaktderkontinenten.nl - Soesterberg



Mariënhof Amersfoort

Een onbeschrijfelijk
stadsklooster met
hart en ziel

- ✓ Congressen
- ✓ Vergaderingen
- ✓ Evenementen
- ✓ Unieke concepten
- ✓ En meer..

WWW.MARIENHOF.NL



De Markies Restaurant

Zakelijk
& Privé
van 2 tot 300
personen



Koffie - Borrel • Lunch - Diner • Vergadering - Presentatie
Receptie • Feestavond • Huwelijk • Condoleance • Partycatering



Valk Boumanlaan 61 • 3446 GG - Woerden • 0348-431399

www.restaurantdemarkies.nl



Lunch | Buffet | Diner | Vergadering
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel. 030-6771998
www.wapenvanhaarzuylen.nl



Bij elke nieuwe installatie voert een onafhankelijke inspectiespecialist een opleverkeuring uit.

VAN DEN POL STEEDS VAKER AANSPREEKPUNT VOOR INTEGRALE AANPAK

“VEILIGHEID IS GEEN KOSTENPOST”

Mede door de intensievere controle willen bedrijven, zorginstellingen, woningcorporaties en VvE's hun veiligheid op een hoger niveau brengen. Steeds vaker kiezen zij Van den Pol Elektrotechniek als aanspreekpunt voor een integrale aanpak. Vertrouwen speelt daarbij een grote rol. “Ik merk dat wij als familiebedrijf met een historie van ruim tachtig jaar op dit punt een streepje voor hebben.”

Van den Pol Elektrotechniek richt zich uitsluitend op de zakelijke markt. Het bedrijf realiseert elektrotechnische installaties voor opdrachtgevers in utiliteitsbouw, industrie, woningbouw en retail. Met specialistische activiteiten als gebouwbeheer, beveiliging en ICT-netwerken, energiereductie en domotica biedt het bedrijf een complete dienstverlening. Multidisciplinaire projecten komen steeds vaker voor. Van den Pol is met 250 medewerkers de grootste zelfstandige elektrotechnisch specialist van Midden-Nederland.

DOORSLAGGEVENDE MINDSET

“Geen thema raakt zoveel elementen van onze organisatie als veiligheid,” zegt Wim van den Pol, directeur van het Montfoortse familiebedrijf. Het begint met de medewerkers. “Die moeten hun werk veilig kunnen doen. Daarom investeren we in persoonlijke beschermingsmiddelen en is gereedschap in topconditie. Belangrijke randvoorwaarden, maar doorslaggevend is het gedrag van onze mensen op de bouwplaats. Door opleiding en training dragen we niet alleen vaardigheden maar ook de juiste

mindset over: te allen tijde veilig werken. En direct stoppen als dat niet mogelijk is.” Of werkelijk veilig wordt gewerkt, blijkt uit de ongevallenstatistieken. “Afgezet tegen de hoeveelheid gewerkte uren is het aantal ongevallen met verzuim hier erg laag. We doen er alles aan om dat nog verder te verbeteren.”

ONAFHANKELIJKE OPLEVERKEURING

Ook bij haar opdrachtgevers ziet Van den Pol het vergroten van veiligheid als primaire verantwoordelijkheid. “Naast comfortabel,

duurzaam en connectief zorgen wij dat installaties altijd veilig zijn. Het vereist veel vakkennis om alle risico's uit te sluiten. De onafhankelijke inspectiespecialist EVI is onderdeel van dit bedrijf. Bij elke opdracht voeren zij een opleverkeuring uit, inclusief rapportage. Klanten zijn er zeker van dat hun installatie veilig en betrouwbaar is." Van den Pol realiseert ook brandmeld- en ontruimingsinstallaties, noodverlichting, cameratoezicht, inbraakbeveiliging, kenteckenregistratie en toegangscontrole. "Stuk voor stuk voorzieningen die bijdragen aan een veilige werk- en leefomgeving."

HOGER NIVEAU

Mede door de intensievere controle en handhaving van gemeenten willen steeds meer bedrijven, zorginstellingen, woningcorporaties en VvE's hun veiligheid op een hoger niveau brengen. "Daarbij gaat het zowel om bouwkundige, installatietechnische als organisatorische maatregelen," zegt Van den Pol. Bij de beoordeling van het veiligheidsniveau worden deze elementen in hun onderlinge samenhang bekeken. "Naast onze corebusiness installatietechniek hebben wij ook kennis van de andere deelgebieden. Opdrachtgevers kiezen ons daarom in toenemende mate als aanspreekpunt voor de integrale aanpak van veiligheid."

ENORME STAPEL PAPIERWERK

In een aantal gevallen is volgens het Bouwbesluit een inspectiecertificaat verplicht bij brandmeld- en ontruimingsalarminstallaties. Van den Pol beschikt over de expertise om opdrachtgevers te ondersteunen bij het verkrijgen van zo'n certificaat. De stapel papierwerk die daarbij komt kijken, is enorm. "Zulke certificeringstrajecten vragen veel van onze organisatie, zowel aan tijd als qua investering." Van den Pol wordt regelmatig onderworpen aan externe audits om vast te stellen of zij goed en volgens de regelgeving opereren.

SPECIALISTISCH VAK

Richtlijnen op het gebied van veiligheid zijn complex. "Met grote regelmaat volgen onze medewerkers cursussen en trainingen. De input van leveranciers draagt eveneens bij aan het up-to-date houden van kennis. Ook met de brandweer als toetsende instantie is regelmatig contact." Voor opdrachtgevers is het vrijwel niet mogelijk om zelf alle benodigde expertise in huis te hebben. "Daarom

ontzorgen wij ze graag als het gaat om veiligheid. Desgewenst nemen wij ook de contacten met gemeente en brandweer voor onze rekening." Bij advies over en uitvoering van maatregelen die de veiligheid moeten garanderen, speelt vertrouwen een grote rol. "Ik merk dat Van den Pol als familiebedrijf met een historie van ruim tachtig jaar op dit punt een streepje voor heeft."

PRIORITEIT NUMMER 1

Ondanks alle inspanningen wordt veiligheid nog te vaak vooral gezien als kostenpost, ervaart Wim van den Pol. "Investerings blijven achterwege, er worden verkeerde materialen gebruikt, op onderhoud wordt

bezuinigd. Bedenk dat met de juiste maatregelen de recente flatbrand in Londen en de dood van honderdduizenden Nederlandse dieren voorkomen hadden worden. En realiseer je ook dat ruim 70% van alle bedrijven waar een grote brand woedt daarna ophoudt te bestaan. Veiligheid zou voor elke organisatie prioriteit nummer 1 moeten zijn."

Van den Pol Elektrotechniek b.v.

T 0348-473434

info@vandenpol.com

www.vandenpol.com



Impressie van het duurzaam gerenoveerde kantoor van Stedin (illustratie Koninklijke Woudenberg).

DUURZAME RENOVATIE VOOR STEDIN

Bij een actueel project werkt Van den Pol voor een opdrachtgever die ook hoge prioriteit geeft aan veiligheid: netbeheerder Stedin. "De aanpak van hun Utrechtse kantoor aan de Cartesiusweg is illustratief voor de ontwikkelingen op de huisvestingsmarkt," stelt Wim van den Pol. "Een bestaand, ouder kantoor was te groot geworden voor de huidige organisatie. Stedin nam het dappere besluit om de helft van het gebouw te slopen en het resterende gedeelte duurzaam te renoveren." Het is een uitdagend project. "Een binnenstedelijke renovatie met een flinke verduurzamingsopgave. Mooi om daar een bijdrage aan te kunnen leveren."

Van den Pol is bij het vernieuwde Stedin-kantoor verantwoordelijk voor de complete elektrotechnische installatie, datanetwerk, brandmeld- en inbraakinstallatie plus de toegangsvoorziening voor het parkeerterrein. Ook legt het bedrijf Ledverlichting aan. "Dit levert een substantiële energiebesparing op en draagt bij aan het beoogde BREEAM-NL label Very Good."

Terwijl de activiteiten en de hoeveelheid klanten onveranderd blijven, kan Stedin straks toe met de helft van ruimte. "En het energieverbruik is nog maar een kwart van de oorspronkelijke situatie. Een goed voorbeeld van wat op dit moment technisch mogelijk is op het gebied van verduurzaming."

TE HUUR

**IJsselstreek
zakelijk** 

makelaars in bedrijfsmatig vastgoed

UTRECHT, Otto Hahnweg 26



Zijde bedrijfshal

Huurprijs € 65.000 p.j. bedrag te vermeerderen met BTW

Op het bedrijventerrein "Lage Weide" te Utrecht gelegen bedrijfsruimte met kantoor in 2 bouwlagen. De ruimte is geschikt voor bedrijfsactiviteiten tot en met maar liefst milieucategorie 5.1. De unit maakt deel uit van een verzamelcomplex aan de Atoomweg. De vloeroppervlakte van de bedrijfsruimte is gesitueerd op de begane grond en bedraagt circa 760 m². De kantoorruimte is verdeeld over de begane grond en eerste verdieping en bedraagt circa 248 m².

Via de open entree/ontvangst komt men in een afgesloten kantoorruimte met pantry en separate vergaderruimte. Er is een doorgang vanuit deze kantoorruimte naar de bedrijfshal. Vanuit de entree bereikt men de trap met sanitair op splitlevel. Op de eerste verdieping bevindt zich een grote kantoorruimte met een afgescheiden kantoorruimte/ spreekkamer. De kantoren zijn voorzien van deels te openen ramen met dubbel glas en zijn deels voorzien van ventilatiestroken.

Voorzieningen bedrijfshal o.a.:

- vrije hoogte circa 7,6 meter, vloerbelasting circa 2.500 kg per m²
- 1 elektrisch bedienbare overheaddeur v.v. inrijbeveiliging, luifel en loopdeur
- lichtstraten, 2 direct gestookte heaters, TL-lijnverlichting, krachtstroom
- monoliet afgewerkte betonvloer, inbouwkantoor met vensters en entresol.



Zijde kantoor

Voorzieningen kantoren o.a.:

- systeemplafonds met TL-inbouw verlichtingsarmaturen
- plafondhoogte ca. 2,6 - 2,8 meter
- separate vergaderruimte
- pantry met boven- en onderkasten, close in boiler en huidige vaatwasmachine
- dubbele toilet v.v. voorportaal en fontein, centrale verwarming d.m.v. radiatoren
- wandkabelgoten v.v. WCD's, UTP cat. 5E databekabeling en huidige patchkast
- mechanische ventilatie, huidige vloerbedekking
- deels draai-/kiepramen en deels voorzien van ventilatiestroken
- huidige camerabewaking, inbraakalarm en jaloezieën, intercom.

088 makelaar

088 6253522

www.ijsselstreekzakelijk.nl

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

Lean&Duurzaam



van
den
POL
elektrotechniek

vandenpol.com



personeelsdiensten
allround arbeidsspecialist

HRM advies
werving en selectie
detachering
uitzendwerk
payrollservice

Uw partner in flexibele
personeelsooplossingen

www.aene.nl



PAS OP VOOR LEEFTIJDSDISCRIMINATIE IN VACATURES

Werkgevers mogen geen onderscheid naar leeftijd maken. Toch komt het regelmatig voor dat in vacatures – wellicht onbewust – wordt gediscrimineerd.

MR. LISA SCHOUTEN - VAN BENTHEM & KEULEN ADVOCATEN & NOTARIAAT - E-MAIL: LISASCHOUTEN@VBK.NL - TELEFOON: +31 30 259 55 58

In de Wet gelijke behandeling op grond van leeftijd bij de arbeid ('WGBL') is bepaald dat onderscheid naar leeftijd in beginsel is verboden. Deze wet is in het leven geroepen om te voorkomen dat mensen onder andere tijdens werving- en selectieprocedures worden uitgesloten vanwege hun leeftijd. In de meeste gevallen zegt leeftijd namelijk niets over de eigenschappen van een persoon.

IN VACATURES WORDT REGELMATIG ONDERSCHIED NAAR LEEFTIJD GEMAAKT. VEEL VOORKOMEND ZIJN:

- leeftijdsgrenzen of -categorieën, bijvoorbeeld 'maximaal 35 jaar oud' of 'tussen de 24 en 34 jaar';
- termen die rechtstreeks verwijzen naar een leeftijd, denk aan 'jong', 'oud' of 'jonge ambitieuze adviseur';
- aanduidingen die overwegend verwijzen naar een bepaalde leeftijdscategorie, zoals 'student', 'net afgestudeerd', 'starter', 'schoolverlater' of 'werken naast je studie'; en
- functie-eisen die duiden op een verkapte leeftijdsgrens, bijvoorbeeld 'maximaal 2 jaar werkervaring' of 'drie tot vijf jaar werkervaring'.

Onderscheid naar leeftijd is niet verboden als er een 'objectieve rechtvaardigingsgrond' aanwezig is. Dit kan het geval zijn als het gemaakte onderscheid is gebaseerd op beleid van de overheid ter bevordering van de arbeidsparticipatie in bepaalde leeftijdscategorieën. Zo bestaat er speciaal werkgelegenheidsbeleid voor de leeftijdsgroep 18 tot 27 jaar en voor 50-plussers. Verder kan een rechtvaardigingsgrond aanwezig zijn als onderscheid wordt gemaakt om in een zwaarwegend belang of werkelijke behoefte te voorzien. Het stellen van een leeftijdseis moet dan wel 'passend' en 'noodzakelijk' zijn. Deze toets is streng, zo blijkt wel uit het volgende voorbeeld.

Een werkgever is op zoek naar een werknemer die zware fysieke arbeid kan verrichten en vermeldt daarom in de vacature dat hij op zoek is naar iemand van maximaal 35 jaar oud. Dit onderscheid naar leeftijd is niet gerechtvaardigd. Hoewel de werkgever daadwerkelijk behoefte heeft aan een werknemer die zware fysieke arbeid aankan, zal het opnemen van deze leeftijdsgrens niet passend en noodzakelijk zijn. Het is namelijk een vooroordeel dat alle mensen onder de 35

jaar zware fysieke arbeid aankunnen en alle mensen die ouder zijn niet. Bovendien had de werkgever zijn doel ook kunnen bereiken door in de vacature te vragen naar iemand met 'een goede conditie'.

Vanwege de geldende regelgeving moet vooraf worden afgewogen of het echt nodig is om onderscheid naar leeftijd te maken. In veel gevallen kan de gewenste doelgroep namelijk ook op een andere manier worden aangesproken. Bijvoorbeeld door in de vacature specifieke competenties te vermelden, gebruik te maken van beeldmateriaal en bewust om te gaan met toonzetting en de woordkeuze. Als u meent dat een gemaakt onderscheid naar leeftijd kan worden gerechtvaardigd, dan bent u op grond van de WGBL verplicht dit uitdrukkelijk te motiveren in de vacature. Doet u dat niet, dan bent u per definitie in overtreding. Een motivering in de vacature betekent overigens niet dat de rechtvaardigingsgrond daadwerkelijk de strenge toets zal doorstaan.

SHARITY

ONDERNEMEN MET IMPACT

Bedrijven weten dat er naast winst in euro's ook op andere terreinen winst valt te behalen. We leveren goede en verantwoorde producten en we werken aan de toekomst van onze kinderen en hun kinderen. Ondernemers zoeken naar creatieve manieren om een bijdrage te kunnen leveren aan de lokale samenleving. Daarbij gaat het niet meer om het geven van geld maar om het daadwerkelijk zelf actief betrokken zijn. De handen uit de mouwen zagezegd.

Waarom zou je jouw marketingkennis alleen gebruiken voor je eigen organisatie als je ook een sociale werkplaats een stap verder kunt helpen? Hoe bevredigend is het om een dag met collega's tuintjes op te knappen bij een verzorgingshuis om de hoek? Of om een leegstaand kantoor (tijdelijk) ter beschikking te stellen aan de lokale EHBO? En dit zijn nog maar een paar kleine voorbeelden van wat mogelijk is.

"De winst voor ondernemers is aanzienlijk: een positief imago, grotere naamsbekendheid en uitbreiding van het netwerk in de samenleving. Maar ook: versterking van de interne cultuur, verbeterde samenwerking tussen afdelingen en medewerkers die trots zijn op hun bedrijf", aldus Angelique Ottens.

EN HOE DAN?

De stap van 'willen' naar 'doen' is vaak de uitdaging. Want hoewel je zou denken dat iedere maatschappelijke organisatie staat te springen om vrijwilligers, materialen of kennis, is het tegenovergestelde vaak waar. Organisaties hebben hun eigen behoeftes, plannen en routines waardoor het niet altijd past vrijwilligers te ontvangen. Daarom bestaat Sharity. Al 10 jaar verbindt Sharity ondernemers en hun werknemers aan maatschappelijke organisaties. Sharity combineert state-of-the-art event management met een diepe kennis van en een groot netwerk in maatschappelijk Nederland. Kortom, een tot in de finesses georganiseerde activiteit op de plek waar je als ondernemer een bijdrage wilt leveren. "Onlangs kregen we een telefoontje van Essent. Men had bedacht 40 vrouwen in een achterstandspositie een gezellige middag aan te bieden. Zelf had men al de nodige uren besteed om een en ander geregeld te krijgen. Vervolgens bleek dat niemand 'zomaar'



Matthijs Vertegaal en Angelique Ottens

namen van vrouwen in zo'n positie wilde geven vanwege privacy redenen. Met hulp van Sharity konden al snel diverse verbindingen worden gelegd en opties worden uitgewerkt. Een kwestie van 'de weg weten'."

DE WINST VOOR ONDERNEMERS IS AANZIENLIJK: EEN POSITIEF IMAGO, GROTERE NAAMSBEKENDHEID EN UITBREIDING VAN HET NETWERK IN DE SAMENLEVING.

WAT SHARITY DOET

"De ene keer brengen we een advies uit over ondernemen met (sociale) impact of leggen we de verbinding voor een bedrijf met een passende organisatie. Een volgende keer organiseren we een vrijwilligersdag voor bedrijven als HEINEKEN Nederland, Rittal Benelux, Profource of A.S. Watson. We organi-

seren maatschappelijke events voor bedrijven, overheden en welzijnsorganisaties in diverse regio's (oa. 's-Hertogenbosch, Oss, Schijndel, Ede en Hilvarenbeek) waar we in één middag veel bedrijven en organisaties bij elkaar brengen om vraag en aanbod te matchen (Beursvloeren). En we werken met lokale welzijnsorganisaties aan businessclubs van maatschappelijke organisaties (Maatschappelijk Netwerk) om deze organisaties beter te laten samenwerken. Alles met als doel: de lokale samenleving mooier te maken door ondernemers en organisaties met elkaar te verbinden."

Heeft u al zin om meer impact te maken in uw eigen regio? Neem contact met ons op. Wij helpen u graag verder.

Sharity, Vossebes 1, 3903 EK Veenendaal
Angelique Ottens, 06-38351304
angelique.ottens@sharity.eu,
Matthijs Vertegaal, 06-46298456
matthijs.vertegaal@sharity.eu

www.sharity.eu





RESTAURANT DE MARKIES IN WOERDEN VERRAST MET GROTE DIVERSITEIT AAN KAMERS EN ZALEN

SFEEER NAAR WENS

Je moet het zien om het je te kunnen inbeelden. Pas nadat we ons bezoek voltooien met een rondleiding door Restaurant De Markies in Woerden, realiseren we ons dat het een unieke locatie betreft, verdeeld in een veelheid aan kleine en grote ruimten met elk hun eigen sfeer. Daarmee haakt het in op elk type wens voor een (zakelijke) lunch, diner of meeting.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, DE MARKIES

Wanneer je de aanblik van de in landelijke stijl opgetrokken accommodatie in je opneemt, valt niet moeilijk te raden waar de naam 'Restaurant De Markies' vandaan komt. Toch legt eigenaar Bart Rijkelijkhuijzen liever de link met het poppetje in het logo, dat als mascotte dient: een handelsheer uit de Middeleeuwen. 26 jaar geleden betrok zijn vader deze plek, na een eerdere start met het organiseren van evenementen met catering, overal in den lande. "Toen dit vrijkwam, zat er een antiquair in, wat je nu nog terugziet in details als de vloer en bepaalde meubels. Wij hebben alles eromheen aangekleed, met behoud van de authentieke stijl." Zelf was de huidige eigenaar en restaurantmanager er elk vrij uurtje buiten schooltijd te vinden, waardoor hij min of meer

als vanzelf zijn vader opvolgde. "Destijds zaten we nog aan de rand van Woerden en gebruikten we het pand vooral als uitvalsbasis voor onze activiteiten op locatie. In de afgelopen 26 jaar werden hier woningen en bedrijven omheen gebouwd, waarmee de vraag groeide naar een plek om te lunchen of te dineren. Het leverde ons het imago op van locatie voor zakelijke afspraken en bijeenkomsten. Inderdaad betreft dat 75 procent van onze gasten, maar we verwelkomen bijvoorbeeld ook regelmatig families die iets te vieren hebben."

TUSSEN DE WIJNFLESSEN

Sterker nog, in niets doet Restaurant De Markies denken aan de archetypische locatie

voor zakelijke bijeenkomsten en dat bedoelen we positief. Verschillende kleine tot middelgrote vertrekken met houten plafonds, kruisvensters en een vloer van klassieke plavuizen scheppen een knusse, huiselijke ambiance, versterkt door originele decoratie-elementen. Zelfs de zalen voelen niet als zodanig aan, hoewel ze stiekem grote groepen mensen kunnen herbergen. Elke plek draagt zijn eigen sfeer en valt daarmee perfect op het gezelschap af te stemmen. "Het concept biedt volop mogelijkheden voor een mix, dus vergaderen in de ene ruimte en dineren in de andere," geeft Rijkelijkhuijzen aan. "Onze kelder met bar en frivole setting vormt een ideale plek om tussen door even te loungen, de benen te strekken." Het oog valt daar op

een afzonderlijk, compact gedeelte voor vier personen, die midden tussen de wijnflessen plaatsnemen. "Leuk om met een kleine groep even na te tafelen onder het genot van een kaasplankje. Sowieso hebben wij allerlei ruimtes voor gezelschappen tot zes, tien of twintig personen, geschikt om ongestoord en in alle privacy te lunchen, dineren, vergaderen of iets te bespreken." De keuken ligt, heel strategisch, overal tussenin.

EERLIJK, HERKENBAAR, PUUR

Woerden betekent een zeer centrale ligging in den lande, waarbij Restaurant De Markies zich bovendien op slechts vijf minuten loopafstand van het NS-station bevindt. Zoals het een moderne locatie voor zakelijke bijeenkomsten betaamt, voorziet de accommodatie in alle gemakken en technische ondersteuning, dus audiovisuele apparatuur, wifi etcetera. De gerechten die de keuken serveert, omschrijft Rijkelijkhuisen als 'eerlijk, herkenbaar en puur'. "What you see is what you get. Wij weten uit ervaring dat gasten die voor een zakelijke meeting komen, over het algemeen niet direct zitten te wachten op allerlei exotische smaakexplosies. Althans, daar ligt meestal niet de prioriteit. Het wordt vaak ook als storend ervaren wanneer je tijdens een bespreking allerlei uitleg gaat geven over hapjes en wijnen. Wij letten goed op signalen die gasten afgeven, zoals de hand op het glas leggen. Dat betekent: 'Ik heb voldoende.' Het vraagt om een stukje mensenkennis en horeca-achtergrond. Qua inkoop respecteren we de seizoe-

nen en houden dus producten als asperges en aardbeien in ere. We willen te allen tijde de kwaliteit kunnen waarborgen. Wel richten we ons altijd naar de wensen van de klant, ook wanneer bepaalde gerechten normaliter niet bij ons op de kaart staan."

NOG STEEDS OP LOCATIE

Het team van Restaurant De Markies verzorgt overigens nog steeds complete evenementen op locatie en beschikt daartoe over een uitgebreid netwerk van partners om daaraan een gedetailleerde invulling te geven, gebaseerd op de exacte wensen van de opdrachtgever. "Van een barbecue in de achtertuin tot een broodjeslunch tot een diner voor een enorm gezelschap," noemt Rijkelijkhuisen wat voorbeelden. "Zo hebben we een paar jaar geleden bij de Grote Kerk in Naarden een netwerklunch voor 150 mensen georganiseerd, 's avonds gevolgd door een diner voor 350 personen. Dat moet je als organisatie zonder beschikbare middelen ter plaatse zien op te tuigen, dus zelf tafels en stoelen meenemen en het eten op een andere manier verwarmen, aangezien open vuur en gaspitten daar niet toegestaan waren. Bij zo'n evenement regelen we ook de decoratie en al het overige dat erbij komt kijken. Het vergt veel creativiteit en inventiviteit, maar het lukt ons altijd om iets geslaagds neer te zetten."

HIJSKRANEN

"Vanzelfsprekend valt ook aan bijeenkomsten in ons eigen restaurant een thematisch

karakter te geven," vervolgt Rijkelijkhuisen. "We gaan daar heel ver in. Laatst vond hier een presentatie van een bedrijf in grondverzetmachines plaats en hebben we een paar minigravers naar binnen gebracht, terwijl buiten enkele grote hijskranen stonden. Dan raakt iedereen al meteen in de juiste sfeer. We kunnen cocktails of gebakjes via een kleurtje in lijn met de huisstijl van het bedrijf brengen, maar ook allerlei andere dingen regelen, zoals een bosje bloemen of een kistje wijn voor een jubilaris, het maken en versturen van uitnodigingen, het regelen van bedankpresentjes of het inhuren van een artiest of spreker om een presentatie extra cachet te geven. De creativiteit kent geen grenzen, maar heel soms remmen we een opdrachtgever af, als een idee met redelijke middelen niet te realiseren valt of vanwege iets anders niet werkt. Staat bijvoorbeeld iedereen al aan het bier, dan komt een toast met champagne veelal niet zo tot zijn recht. Daar moet je op anticiperen en daar komt onze ervaring in de horeca, maar ook in het organiseren van evenementen om de hoek kijken." Een en ander verschaft een mooie toegevoegde waarde aan deze bijzondere locatie.

Meer informatie:

Restaurant De Markies
Valk Boumanlaan 61
3446 GG Woerden
Tel. (0348) 43 13 99
info@restaurantdemarkies.nl
www.restaurantdemarkies.nl



Jorg Kop (UtrechtInc, links)
en Noury Takens (Rabobank Utrecht):
versterkende verbinding

38

A photograph of two men sitting in orange armchairs in a modern office setting. The man on the left is wearing a dark blue shirt and glasses, and the man on the right is wearing a light blue suit jacket. They are both smiling. A wooden crate is placed between them on the floor. The background features large windows and a modern interior design.

EEN VLIEGENDE START BIJ UTRECHTING "BERGEN MET GOUD ONTGINNEN"

UtrechtInc is een succesvolle academische business incubator. Op maat gesneden programma's brachten al meer dan honderdvijftig bedrijfsideeën naar de markt. "Met de ontwikkeling van nieuwe kennis creëren onderzoekers waardevolle grondstoffen. Die helpen wij ontginnen door een brug te slaan met ondernemerschap."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Als directeur van UtrechtInc is voor Jorg Kop de cirkel rond. Na een carrière bij grote bedrijven – beursgenoteerd, multinationals, familieondernemingen – koos hij voor een startup. In 2010 was Kop mede-initiatiefnemer van Nederlands eerste autodeelplatform SnappCar. “De eerste jaren zaten we hier, bij UtrechtInc Ik kende deze incubator dus al van binnenuit voor ik er anderhalf jaar geleden directeur werd.” Sinds 2013 is Kop niet meer betrokken bij SnappCar.

VALORISATIE

Funding partners van UtrechtInc zijn Universiteit Utrecht en UMC Utrecht. Ook Hogeschool Utrecht, Rabobank, gemeente en provincie richtten in 2009 de incubator mee op. “Aanleiding was de wens tot meer valorisatie; de resultaten van wetenschappelijk onderzoek gebruiken voor de ontwikkeling van concrete diensten en producten met maatschappelijke of economische impact,” aldus Kop. “Met de ontwikkeling van nieuwe kennis creëren onderzoekers bergen met goud. Die helpen wij ontginnen door een brug te slaan met ondernemerschap. UtrechtInc triggert, ondersteunt en zorgt voor verbindingen die leiden tot kansrijke businesscases.”

INTERNATIONALE TOP

Tot nu toe bracht UtrechtInc meer dan honderdvijftig bedrijfsideeën naar de markt. Haar startups realiseerden 1.125 arbeidsplaatsen en waren in 2016 goed voor een omzet van 84 miljoen euro. “Tech startup Distimo werd overgenomen voor honderd miljoen dollar. Ook startups als Raildata en Aqtis Medical realiseerden een miljoenenovername. Onder meer Cristal Therapeutics, One Shoe en SnappCar ontwikkelen zich succesvol en halen veelal substantiële financiering binnen. Stuk voor stuk kregen ze bij UtrechtInc een vliegende start.” Natuurlijk zijn er niet alleen succesverhalen. “63% van onze startups is actief of inmiddels overgenomen. Daarmee scoren we prima, ook internationaal gezien. Onderzoek van UBI Global vergelijkt de prestaties van academische business incubators. Zij rangschikken UtrechtInc als nummer zes van Europa en nummer elf wereldwijd.”

HONDERD INCUBATORS

Bij de start was UtrechtInc een van de weinige incubators in Nederland. “Nu zijn er wel honderd. Ook deze regio telt meerdere initiatieven. Om versnippering te voorkomen, zijn ze veelal gebundeld onder Startup Utrecht dat – als een van de hubs – opereert onder de vlag van Startup Delta.” Jaarlijks zijn er in ons land gemiddeld zo’n 400 startups met groeiambitie. “Gezien het grote aantal incubators is een krachtig profiel noodzakelijk om kansrijke initiatieven aan te

trekken,” weet Kop. “Dat wij gevestigd zijn op het Utrecht Science Park spreekt aan, net als het trackrecord van succesvolle startups. Verder beschikt UtrechtInc over een groot netwerk van mogelijke *launching customers*, coaches en financiers.” Jaarlijks zijn er zo’n tweehonderd aanmeldingen. “Daarvan stromen er tien tot twaalf in onze programma’s in. Dat lijkt weinig, maar aanmeldingen variëren van rijp tot groen. We moeten kritisch blijven om de kwaliteit te waarborgen.”

INNOVATIEF EN SCHAALBAAR

UtrechtInc kent verschillende programma’s. “Get Started is bedoeld voor wetenschappers die zich willen oriënteren op het ondernemerschap. Hierbij gaat het vooral om bewustwording; is zo’n traject iets voor mij? Bij een positieve conclusie kan deelname volgen aan Science Venture. Doel daarbij is om een idee te concretiseren, met veel aandacht voor aansluiting op de marktbehoefte.” Het Pressure Cooker-programma is bedoeld voor startups met een commerciële achtergrond. “Daarbij moet het gaan om schaalbare, innovatieve bedrijven die een link hebben met een van onze drie speerpunten: klimaat, gezondheid en educatie.” Vrijwel altijd is er ook een IT-component. “Op de achtergrond ratelen de algoritmes.”

REVOLVEREND FONDS

Bedrijven uit de Science Venture- en Pressure Cooker-programma’s pitchten na vier maanden voor een jury met professionals uit het bedrijfsleven. “Die besluit of deelnemers zich verder mogen ontwikkelen bij UtrechtInc en gebruik kunnen maken van financiering via het Rabo Preseed Fund.” Dit revolverende fonds van drie miljoen euro is door de bank samen met Universiteit Utrecht opgericht. “Het is een laagdrempelige voorziening voor startups in een vroege fase. Reguliere bankfinanciering is dan veelal nog niet mogelijk. Al 83 bedrijven deden een beroep op het Rabo Preseed Fund (zie kader, red.).” Startups die groen licht krijgen, gaan het Build-traject in. “Dit voorziet in huisvesting en ondersteuning op maat om verder op te schalen. Bijvoorbeeld door coaching en via matchmaking met grote bedrijven, talent en investeerders. Na gemiddeld zo’n twee jaar staan deelnemers op eigen benen en vertrekken naar elders.”

VAART MAKEN

Startups staan in het middelpunt van de belangstelling. “En dat is allesbehalve vreemd,” stelt Kop. “Bedenk dat een derde van de vijfhonderd grootste bedrijven ter wereld tien jaar geleden nog niet bestond. Als een innovatie aanslaat, kunnen startups enorm snel vaart maken.

En er vandoor gaan met jouw klanten.”

Grote ondernemingen en startups groeien naar elkaar toe. “Corporates zien de meerwaarde van de denkwijze en energie die veel startende bedrijven kenmerkt. Verbinding tussen beide partijen komt bij ons op verschillende manieren tot stand.” Zo bood UtrechtInc onderdak aan een spin-out van een groot concern. “Een innovatief idee dat daar waarschijnlijk onder zou sneeuwen, vond hier een vruchtbare omgeving. Ook lopen managers van een financiële instelling stage bij onze startups. Verder is er een samenwerking met organisaties als NS, Bovag, ANWB en Fujitsu. Voor dit laatste bedrijf faciliteerden wij de verbinding tussen startups en hun grote klanten.” Kop verwacht dat de rol van UtrechtInc als innovatief kenniscentrum voor het grootbedrijf steeds belangrijker wordt. “Maar valorisatie is en blijft de primaire opgave. Hoe vaker het lukt om een brug te slaan tussen wetenschap en bedrijfsleven, hoe groter ons maatschappelijk en economisch rendement.”

VERSTERKENDE VERBINDING

Rabobank Utrecht was in 2009 mede-initiatiefnemer van UtrechtInc “Wij willen ondernemerschap en innovatie stimuleren en een bijdrage leveren aan de groei van Utrecht en omgeving,” zegt accountmanager MKB Noury Takens. “De samenwerking met UtrechtInc is daarvan een goed voorbeeld.” Rabobank heeft een maandelijks spreekuur en geeft een Masterclass als onderdeel van het Pressure Cooker-programma. “Steeds als ik nieuwe startups ontmoet, valt me op hoeveel creatieve en innovatieve ideeën er ontstaan in onze stad. Ik ben blij dat dergelijke ondernemers zich melden bij UtrechtInc Ze krijgen er alle ondersteuning om van hun idee een succes te maken.” Belangrijk element daarbij is het Rabo Preseed Fund. “Dit staat open voor UtrechtInc-startups. Leningen worden tegen gunstige voorwaarden verstrekt.” Money Meets Ideas is een Rabo-netwerk van informal investors. “Ondernemers die daar hun ondernemingsplan willen presenteren, gaan eerst door een selectieronde,” verduidelijkt Takens. “Vervolgens worden zij begeleid bij de voorbereiding van de pitch zodat de kwaliteit is gewaarborgd.” Rabobank organiseerde in april samen met Startup Utrecht bij UtrechtInc een bijeenkomst van Money Meets Ideas. “Met zo’n veertig investeerders was de belangstelling groot. Vier van de vijf pitchende ondernemers voeren op dit moment vergevorderde gesprekken met geïnteresseerde investeerders.”



“Vloggen is must voor ondernemers”

Gerda van Galen en Evelien Bruins hebben recent het boek ‘Vloggen voor Dummies’ geschreven. Een must voor ondernemers, die hun bedrijf nog beter willen presenteren aan de buitenwereld. Volgens hen is vloggen is dé goedkoopste manier om meer mensen te bereiken. Dankzij het gebruik van video’s kom je hoger in Google. Je ziet ook dat YouTube – waar je de video’s publiceert – steeds vaker als zoekmachine wordt gebruikt. Vloggen is daarnaast goedkoper én sneller dan een videoproductie. Ondernemers hebben vaak veel vooroordelen en angsten, waarom ze niet starten. Dat je er goed uit moet zien, is echt een vooroordeel. Het is veel belangrijker dat je authentiek bent en vol passie je verhaal kunt vertellen. Aan onderwerpen ook geen gebrek; iedere ondernemer kan uren over zijn bedrijf vertellen. Starten kun je meteen als je het boekje uit de bekende gele ‘voor Dummies’ serie hebt gelezen. Je hebt alleen een smartphone en een selfiestick nodig. In het boek staat alle kennis over het opnemen van een vlog, het monteren, het publiceren en hoe je je vlog bij je doelgroep krijgt. Gerda van Galen en Evelien Bruins verzorgen daarnaast trainingen voor ondernemers die behoefte hebben aan extra begeleiding op het gebied van vloggen. Daarnaast werken zij momenteel aan ‘Videomarketing voor Dummies’. Dit boek verschijnt naar verwachting eind 2017, begin 2018. www.zakelijkvloggenvoordummies.nl

nice to meet!

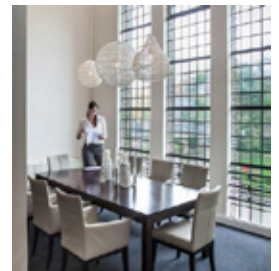
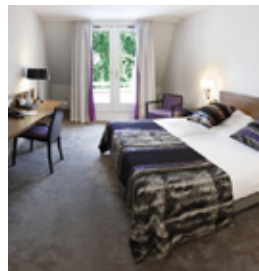
U heeft behoefte aan een sfeervolle ruimte, een compleet product met diverse faciliteiten en een helder prijsbeleid. U wilt dan zeker zijn dat die ruimte voldoet aan uw wensen en dat deze ook binnen uw budget past. Liever nog: een accommodatie die u verrast.

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
voor de actuele
kortingskalender



 **Woudschoten**
HOTEL & CONFERENTIECENTRUM

Woudenbergsseweg 54
3707 HX Zeist

T 0343 - 492 492
F 0343 - 492 444

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



CONFERENTIEHOTEL KONTAKT DER KONTINENTEN

WERELDSE GASTVRIJHEID OP HISTORISCHE LOCATIE

Kontakt der Continenten is een conferentiehôtel met 131 kamers, 25 vergader- en 3 congreszalen. Een grote bostuin leent zich bij uitstek voor team-buildactiviteiten en met de buitenkeuken is een barbecue voor tweehonderd personen geen enkel probleem. "Met deze faciliteiten zijn we een van de grotere congreslocaties in de regio," zegt commercieel manager Lars Beckers. Wat Kontakt der Continenten echt onderscheidend maakt, is haar onderkomen; het voormalige missiehuis Sint Jan en klooster Cenakel zorgen voor een unieke entourage.

Door de historie is Kontakt der Continenten een locatie bij uitstek voor storytelling. Beckers: "De namen van de zalen verwijzen naar landen waar paters hun missiewerk deden. Bij elke ingang staat een toelichting. Het zijn verhalen die veel mensen aanspreken." Ook het personeel wordt geraakt door deze roots. "Niet voor niets zijn dienstverbanden hier gemiddeld lang. Deze plek zit in het dna van de medewerkers. Gasten merken dat."

MAATSCHAPPELIJK BETROKKEN

Ondanks het oog voor zijn geschiedenis gaat het congreshotel met de tijd mee, getuige onder meer een innovatieve app. "Deelnemers krijgen hiermee bijvoorbeeld toegang tot specifieke informatie over hun meeting. Dit maakt

een papieren hand-out overbodig." Het past in de brede maatschappelijke betrokkenheid van Kontakt der Continenten. "We hebben een Gouden Green Key, het hoogste duurzaamheidskeurmerk. De opbrengst van het kraanwater dat geschonken wordt, is bestemd voor waterpompen in droge gebieden. En organisaties als Save the Children en Oxfam Novib geven we hier graag een podium."

ONVERMINDERDE SPIRIT

De missiepaters reisden naar alle uithoeken van de aardbol. "Vandaar dat wij de term wereldse gastvrijheid gebruiken," zegt Beckers. "Elke wereldburger krijgt hier een warm welkom. Deze hartelijkheid is gemeend, geen gimmick. Ook de lokale gerechten met een internationale twist in ProefLokaal De Wereld verwijzen naar het centrale thema." Missionarissen kwamen naar Soesterberg voor rust en bezinning. Later – als centrum voor scholing en vorming – werd Kontakt der Continenten een plek voor kennisuitwisseling. "De spirit uit het verleden is in onze huidige rol onverminderd aanwezig. Mensen treffen elkaar hier. Zij wisselen ervaringen uit, delen hun visie en versterken de onderlinge band. In een tijdperk van digitale communicatie krijgt het schaarsere persoonlijke contact steeds meer impact. De bijzondere entourage van deze plek zorgt daarbij voor een extra dimensie."

www.kontaktdercontinenten.nl



Lars Beckers: "Elke wereldburger krijgt hier een warm welkom."

TASTBARE GESCHIEDENIS

Gasten van Kontakt der Continenten zijn divers; commerciële bedrijven, kennisinstellingen, beroepsverenigingen en tal van andere organisaties waardeeren de centrale ligging en het onderscheidende karakter. Ook veel regionale opdrachtgevers weten de weg naar Soesterberg te vinden. Bijvoorbeeld voor een netwerkborrel, bedrijfsbijeenkomst of jubileum in een van de twee kapelzalen. Beckers: "Hier is de geschiedenis van deze gebouwen het sterkst aanwezig."

Floris de Bruijn: "Wij begrijpen waar verkoopsucces vandaan komt."

42

DE BEWEZEN VERANDERKRACHT VAN REDFOXBLUE

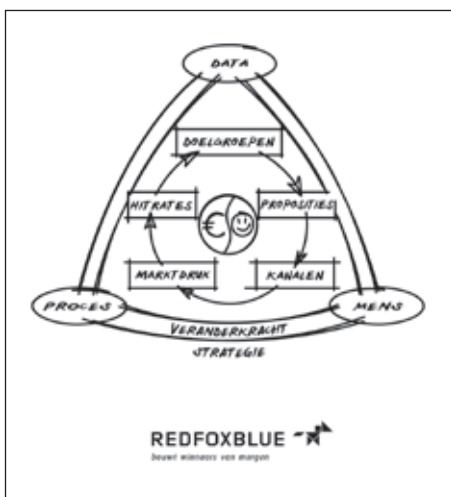
VERKOOPBOOST MET RESULTAATGARANTIE

Meer dan vijftien jaar ervaring met optimalisatie van marketing en sales bij honderden bedrijven van naam geeft RedFoxBlue een uniek referentiekader. "Wij begrijpen waar verkoopsucces vandaan komt," aldus senior partner Floris de Bruijn. Daarbij focust RedFoxBlue op drie pijlers van veranderkracht: mensen, processen en data.

“REDFOXBLUE HEEFT EEN VOORSPRONG OPGEBOUWD DOOR VEEL TE INVESTEREN IN BUSINESS INTELLIGENCE.”

Floris de Bruijn beschikt over een gevarieerde ondernemerservaring in binnen- en buitenland. Hij was betrokken bij verandertrajecten en bouwde kennis op van een breed scala onderwerpen. “Daarbij combineer ik aandacht voor details die op korte termijn van belang zijn met oog voor het strategische langetermijnperspectief. Ik merk dat deze mix voor veel organisaties van waarde is.” Zijn kennis en ervaring zet De Bruijn in als senior partner van RedFoxBlue. “Kernactiviteit is het verhogen van verkooprendement. Wij optimaliseren commerciële organisa-

Strategiemodel van RedFoxBlue



MENSEN MET MEERWAARDE

RedFoxBlue groeit en heeft op dit moment 25 partners. “Stuk voor stuk zwaargewichten, professionals met gemiddeld tien jaar ervaring in sales, commercie en senior management,” aldus Floris de Bruijn. De partners worden ondersteund door een business intelligenceafdeling. Zij zijn inzetbaar in verschillende rollen: consultant, coach, trainer, implementator, interim- of verandermanager. “Regelmatig werken meerdere partners samen voor een klant. Ook los daarvan is er onderling veel interactie. We sparren intensief en er zijn gezamenlijke kennissessies. Doel is om elkaar en daarmee onze klanten verder te brengen.”

ties. Dat doen we voor opdrachtgevers in uiteenlopende branches; van het mkb tot top-100 ondernemingen, van mediaconcerns tot technische bedrijven. In omvang variërend van een tiental tot vele duizenden medewerkers.”

BUITENSTAANDER MET FRISSE BLIK

Organisaties die RedFoxBlue inschakelen voor een salesboost doen dat veelal niet omdat het slecht gaat. “Wel kan het bijna altijd beter. De wereld verandert in hoog tempo, dus ook een verkoopafdeling moet zich aanpassen aan continu wijzigende omstandigheden. Iemand die deel uitmaakt van zo’n afdeling is elke dag gefocust bezig met zijn vak. Dan is het vaak lastig om objectief mogelijke verbeteringen te onderscheiden. Onze frisse blik als buitenstaander helpt, net als ruim vijftien jaar ervaring met verbetertrajecten bij honderden salesorganisaties.”

KLEINE VERANDERINGEN, GROTE VERBETERING

De inzet van RedFoxBlue start vaak met een compacte salesaudit. “Die neemt één tot een aantal dagen in beslag. We analyseren verkoopresultaten en andere data, spreken met mensen op de werkvloer en uit het management. Dat leidt tot een overzicht van kortetermijnverbeteringen – quick wins – inclusief een doorkijk naar de verdere toekomst.” Opdrachtgevers kunnen zelf met dit rapport aan de slag. Het merendeel besluit echter om daarbij ondersteuning van RedFoxBlue in te schakelen. “Soms zijn grotere ingrepen nodig maar vrijwel altijd is een aantal kleine veranderingen al voldoende om veel effect te creëren,” weet De Bruijn. “Daarbij richten we ons op vier componenten. Allereerst meer rendement halen uit bestaande klantrelaties. Dat kan bijvoorbeeld door betere planning of effectievere klantbezoeken. Ook het gericht aanboren van nieuwe prospects krijgt aandacht. Verder gaan we aan de slag met het verhogen van de klantloyaliteit. Tot slot wordt de efficiency in het salesproces verbeterd; hierdoor kunnen de verkoopkosten omlaag.” Een bescheiden optimalisatie op elk van de deze vier gebieden heeft volgens De Bruijn al grote gevolgen. “Er ontstaat een vliegwieleffect. Een stijging van het marketing- en salesrendement met tien tot wel twintig procent blijkt door onze aanpak vaak realistisch.” Ook met een breed scala beproefde trainingen helpt RedFoxBlue directie, management en verkoopmedewerkers bij het realiseren

van commerciële doelstellingen. “Onze jarenlange praktijk- en coachingervaring draagt in sterke mate bij aan het succes van onze trainingen.”

HONDERDEN SUCCESVERHALEN

Bij haar aanpak hanteert RedFoxBlue een strategiemodel (zie kader). “Centraal staan de drie pijlers van veranderkracht: mensen, processen en data. Die brengen we in verbinding met doelgroepen, proposities, kanalen, marktdruk en hitrates. Door deze factoren te beïnvloeden met oog voor hun onderlinge samenhang komt een verkooporganisatie tot de gewenste verbetering.” De manier waarop dit gebeurt, is telkens maatwerk en hangt af van het bedrijf en de markt waarin dat opereert. “Door onze succesvolle ervaring bij honderden klanten kunnen we trends snel doorzien en weten we welke maatregelen effect hebben. Wij begrijpen waar verkoopsucces vandaan komt.” Dit zorgt ervoor dat RedFoxBlue bij de meeste klanten een resultaatgarantie durft af te geven: een minimaal 10% hoger rendement op marketing en sales binnen twaalf maanden. “Veelal komt zo’n gezamenlijk afgesproken target tot uitdrukking in een gedeeltelijk resultaatafhankelijke fee voor onze inzet.”

KRACHTIG INSTRUMENT

Alsmaar meer gegevens komen beschikbaar die waardevol kunnen zijn bij marketing en verkoop. “Kunst is om al deze data te analyseren en gericht in te zetten. RedFoxBlue heeft hiervoor een technisch platform ontwikkeld dat uniek is in Nederland.” Voor klanten is dit een krachtig instrument. “Dat blijkt uit voorbeelden waarbij op basis van onze data-analyse leadlijsten en prognoses zijn opgesteld die voor ruim 95% realistisch waren.” Dergelijke data-gedreven verkoop neemt in de toekomst een nog veel grotere vlucht, voorspelt De Bruijn. “RedFoxBlue heeft op dit gebied een voorsprong opgebouwd door veel te investeren in business intelligence. Dat blijven we doen. Consultancy is mensenwerk. Met deze expertise voegen wij hier een element aan toe dat de waarde van onze inzet exponentieel verhoogt.”

Nieuwsgierig naar de bewezen aanpak van RedFoxBlue?

Floris de Bruijn vertelt graag meer:
Bel 06-46017693 of mail naar
floris.de.bruijn@redfoxblue.nl.



KWALITEIT, CAPACITEIT EN VERNIEUWENDE CONCEPTEN BIJ HOTEL RESTAURANT OUD LONDON

BEKEND EN TOCH VERRASSEND

Het horen van de naam Oud London doet bij de meeste mensen in de wijde regio wel een belletje rinkelen. Niet iedereen weet echter dat het hotel-restaurant aan de rand van Zeist in de afgelopen twee decennia een allesomvattende metamorfose heeft ondergaan en dat uitbreiding van de activiteiten en opvallende thematische concepten een nieuw hoofdstuk toevoegen aan de lange historie.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, OUD LONDON

Pal aan de N224 tussen Zeist en Woudenberg gelegen valt het niet te missen: Hotel Restaurant Oud London, dat meer dan 200 jaar geschiedenis herbergt. "In 1804 stichtte een soldaat uit het leger van Napoleon hier een uitspanning," weet directeur Erik van Dijk. "De naam ontstond toen hier tussen 1814 en 1817 enkele Zwitsers verbleven. Zij wilden naar de Verenigde Staten emigreren met een boot genaamd 'London', maar zouden die oversteek uiteindelijk nooit maken. Ergens in de vorige eeuw kwam de toevoeging 'Oud'. Dat werd toen vaker gedaan; het stond symbool voor kwaliteit en authenticiteit. Sinds 1947 is onze accommodatie trouwens een familiebedrijf." Een groeispurt maakte Oud London in de jaren negentig en daarna, toen het stap voor stap uitgroeide naar zijn huidige omvang, in combinatie met diverse renovatiewerkzaamheden. Het

viersterrenhotel telt naast een flink uitgebreid aantal kamers een zwembad, een wellness center met een sauna en een Turks stoombad, een fitnessruimte, een private dining room voor gezelschappen tot honderd mensen, 22 vergader- en feestzalen en een parkeerterrein voor 400 auto's, inclusief laadpalen en speciale plekken voor trainers die dicht bij de ingang hun spullen willen in- en uitladen.

BOARDROOM, DUG-OUT

Tot de bijzonderheden rekenen we een aparte boardroom op executive-niveau, speciaal ingericht voor gezelschappen die in alle rust en comfort zaken willen bespreken. Lederen fauteuils zetten de toon, de modernste audiovisuele middelen zijn voorhanden en Oud London biedt red carpet treatment, ingevuld via maatwerkarrangementen. Van





Dijk: "Dat betreft niet alleen de catering, maar bijvoorbeeld ook chauffeursdiensten, wasserij-, stomerij-, autowas- en boodschappenservice." Een hal met kunstgras op de vloer leidt naar een heuse dug-out met dezelfde ondergrond en andere verrassende elementen, zoals een stadionwand met -stoeltjes, een reservebankje, een middenstip, een kleine tafeltennistafel, een groot televisiescherm en een immens schoolbord van 24 vierkante meter. Zelfs een potje voetbal in de zaal of op het balkon vormt geen probleem. "Hier strijken vaak sportteams neer (Oud London is onder andere partner van het nationale waterpoloteam voor zowel mannen als vrouwen, red.), voor een stukje ontspanning tussendoor, maar het vormt ook een ideale plek voor een inspiratie- of een brainstormsessie. Aan de hoge, makkelijk verplaatsbare tafels op wielen kun je staand vergaderen of op barkrukken zitten. Alle gebruikers krijgen een individuele keycard, die toegang tot de ruimte verschaft."

HAPPY MEETING

Het team van Hotel Restaurant Oud London prakkiseert regelmatig over nieuwe thema's ten aanzien van vergaderarrangementen en -faciliteiten. Volgens de directeur staat voor de nabije toekomst een idee genaamd 'Happy meeting' op de rol. "Om vergaderen hangt een negatieve beleving heen. Wat de meeste mensen betreft moet dat vooral zo kort mogelijk duren en liever nemen ze er helemaal niet aan deel. Het vormt dus eigenlijk geen leuke zoektocht om een locatie te vinden waar je dat kunt doen. Aan de andere kant zien wij dat de economie aantrekt, dat er optimisme heerst. Ondernemend Nederland heeft er weer zin in. Je kunt natuurlijk ook over leuke dingen vergaderen die iedereen energie

geven, zoals groei, ontwikkeling, innovatie en kansen. Wij willen daar binnen afzienbare tijd op inspelen met het concept 'Happy meeting'. In het arrangement dat we uitwerken, benadrukken we het positieve, bijvoorbeeld via een combinatie met een mountainbiketocht door de bossen, een workshop fitness of een korte presentatie over gezond eten. Het kan ook terugkeren in een frivole aankleding van de ruimte en kleurrijke catering."

KIJKEN OVER EIGEN GRENZEN

Volgens Van Dijk maakt het hotel-restaurant tegen de bossen in Zeist deel uit van de Oud London Horeca Groep, die ook nog een catering-service, Restaurant Hermitage in dezelfde plaats, een mede-aandeelhouderschap in Slot Zeist, Golfbaan Sluispolder in Alkmaar en Nero Brasserie Bar in Bergen (Noord-Holland) omvat. "Dat zorgt bij elkaar opgeteld voor een unieke diversiteit, waarmee we hier in de regio tot de grotere aanbieders van vergaderfaciliteiten behoren. Komt op één van de locaties een aanvraag binnen, dan leggen we daar de mogelijkheden van ons totale pakket naast. Er zijn leuke combinaties mogelijk, zoals vergaderen en overnachten in Oud London en tussentijds dineren in Slot Zeist of Restaurant Hermitage. Indien nodig kijken we gerust over onze eigen grenzen heen, zoals recentelijk voor een klant die opleidingen op locaties in heel Nederland wil verzorgen. Dan gaan wij een samenwerking aan met andere accommodaties en vertalen de wensen van onze opdrachtgever naar collega-ondernemers, waarbij wij de supervisie houden en aanspreekpunt blijven."

EIGEN WIJN

Kwaliteit in de zin van gastvrijheid, catering, service, oplossingsgerichtheid en meedenken

met de klant staat bij dit horecabedrijf hoog in het vaandel. Oud London streeft er voortdurend naar om tot de absolute top te behoren. "Uiteraard houdt dat in dat we de juiste mensen moeten zien aan te trekken, maar ook dat we hen zelf opleiden en natuurlijk motiveren. Dat gebeurt vanuit een intern kwaliteitsprogramma. Nieuwe medewerkers ontvangen we bij een DNA-bijeenkomst, waar onze operationeel directeur uitlegt waarvoor wij staan: een familiebedrijf met honderd procent focus op de gast in alles wat we doen, met aandacht voor de lange termijn. Dat resulteert in een sterke mate van authenticiteit, zoals eerlijke arrangementen zonder slimme commerciële trucjes erin, zonder gehypete producten die de winst verhogen. Verder zijn we een platte en flexibele organisatie, waarin je geen 'procedures om de procedure' zult aantreffen. Integendeel, we stimuleren onze medewerkers om met eigen inbreng te komen, bijvoorbeeld via het programma 'Het beste idee van Oud-London'. Ook leuk: elk jaar bezoekt een team van circa tien eigen medewerkers het Betuws Wijdomein in Erichem, waar zij onze eigen wijn blenden en proeven, die overigens recentelijk de zilveren medaille in de Wijnkeuring van de Lage Landen won. De namen van deze mensen staan op het etiket vermeld. Zulke dingen motiveren medewerkers, waardoor zij zich lekkerder in hun vel voelen en loyaal aan ons blijven. Dat zie je terug in de dienstverlening en tevreden gasten, wat onze mensen extra stimuleert. Dan is de cirkel rond."

Meer informatie: www.oudlondon.nl



Echt Bourgondisch genieten...dat kan nergens beter dan bij 't Wapen van Haarzuylen!

Het einde van het jaar is weer in zicht, tijd om uw medewerkers te bedanken voor hun inzet het afgelopen jaar en hen te verrassen met een gezellige avond in de vorm van een uitgebreid koud en warm buffet, een diner met heerlijke wild gerechten of een walking dinner.

Wij zorgen er graag voor dat u écht uit bent...en zich tegelijkertijd helemaal thuis voelt! En heeft u iets te vieren of te bespreken?

Bij 't Wapen van Haarzuylen hebben wij naast ons à la carte restaurant drie sfeervolle zalen, die ruimte bieden voor ieder gezelschap. Ons enthousiaste team stelt alles in het werk om uw evenement tot een succes te maken, van bruiloft, verjaardag of jubileum tot bedrijfsfeest. Dankzij onze centrale ligging met gratis parkeergelegenheid in het pittoreske Haarzuilens op steenworp afstand van Utrecht, is 't Wapen van Haarzuylen bovendien de ideale locatie voor al uw zakelijke bijeenkomsten.

Brink 2 | 3455 SE Haarzuilens | Tel. 030-677 19 98 | info@wapenvanhaarzuylen.nl | www.wapenvanhaarzuylen.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**



Sinds 2013 vanuit de statige kantoorvilla Oranjelust aan de Utrechtse Maliebaan houdt makelaarskantoor Statement Real Estate zich al bijna 20 jaar bezig met bedrijfsmatig vastgoed. Het gaat dan om diensten als aan- en verkoop, consultancy, taxaties, beleggingen, interim-vastgoedmanagement en research. "Maar we doen veel meer", stelt directeur Theo Pranger.

Statement Real Estate begon in 1999 als Pranger & Van den Herik met industrieel en logistiek vastgoed vanuit Nieuwegein. Sinds 2002 werkzaam onder de huidige naam heeft het makelaarskantoor niet alleen jarenlange en brede ervaring in het vastgoed, maar ook een vernieuwende kijk op dienstverlening. "Wij denken in kansen en oplossingen", stelt directeur Theo Pranger. "We beschikken over een sterk en bovenal loyaal netwerk en zijn als platte organisatie in staat om snel te dealen." Die Statement-stijl werd in 2013 beloond met de Valad Benelux Broker of the Year Award. "Met een open mind treden wij opdrachtgevers tegemoet en zijn we graag bereid nieuwe wegen te bewandelen." Deze wat zakelijke tekst op de website klinkt ambitieus, maar is nergens overdreven.

CAMPUS WERKSPOR

Zo werd begin dit jaar het bedrijfsterrein aan de Keulsekade met het prachtige Pegus gebouw aangekocht, gesitueerd in het Werkspoorkwartier als toekomstig hart van de creatieve industrie in Utrecht. Samen

met o.a. mede-eigenaar Lingotto (bekend van onder meer de kauwgomballenfabriek in Amsterdam) ontwikkelt Statement Real Estate (verantwoordelijk voor het beheer en de verhuur) het terrein tot een dynamisch, inspirerend creatief concept met veel groen en buitenruimte: Campus Werkspoor. Het concept biedt een bedrijfsverzamelgebouw, centrale horeca, (vergader)zalen en eigen kantoorruimtes. Met initiatiefnemers als de oprichters van eFocus (Valtech) en Medimore, en de oprichters van Evident werd het concept de afgelopen periode leven ingeblazen en inmiddels is 80 procent verhuurd.

SAMEN OPTREKKEN

Om op deze wijze in te spelen op de veranderende markt heeft Statement Real Estate eerder Hello Office opgezet. Dit bedrijf ontwikkelt vernieuwende en eigentijdse concepten voor kantoren van beleggers of ontwikkelaars en zorgt tevens voor de uitvoering van de transformatie, van verbouwing tot de verkoop- of verhuurstrategie. De eigenaar van het complex heeft daar geen omkijken naar. Voor het voormalige Mercedes Benz gebouw aan de Reactorweg in Utrecht werd bijvoorbeeld het concept OfficeTOday ontwikkeld, dat wordt uitgerold over de rest van het land. OfficeTOday biedt full service kantoorruimte, compleet met voorzieningen, parkeerplaats en de mogelijkheid om te groeien of te krimpen.

Vanuit dezelfde drive om samen met de juiste partners buiten bestaande kaders te



denken werd Statement Real Estate recent partner van De Slinger. Tevens bestuurslid van Het Fluwelen Handvat - de ondernemersvereniging voor Maliebaan, Maliesingel, Wilhelminapark e.o. - signaleerde Pranger dat zowel ondernemers als de stad Utrecht baat zouden kunnen hebben als zij meer samen optrekken bij het bedenken en invullen van plannen. "Samenwerking is ook daarbij slim en noodzakelijk, evenals een focus op betrokken ondernemerschap. Zo dien je ook grotere belangen dan alleen die van jezelf, mooi toch?"

Statement Real Estate bv
Maliebaan 89 Utrecht
T 030-2670602
www.statement.eu



TOTALE METAMORFOSE BISON BOWLING UTRECHT MET NOG MEER NADRUK OP GASTHEERSCHAP

BOWLEN OP HOGER NIVEAU

Bowlen, een activiteit die alle trends blijkt te overleven. Toch moeten de entourage en de invulling van het programma wel degelijk met de tijd meegroeien. Dat is precies wat Bison Bowling in hartje-Utrecht motiveerde tot het doorvoeren van een allesomvattende metamorfose. Je speelt er nu letterlijk en figuurlijk op hoger niveau.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: BISON BOWLING

"Alles is nieuw, behalve de achterwand met de getallen, de schoenen en de medewerkers," glimlacht assistent-bedrijfsleider Bart van Hoek veelbetekenend. In Utrecht en omgeving geldt Bison Bowling, gevestigd aan de Mariaplaats in de altijd bruisende binnenstad, al 33 jaar lang als een vaste waarde en een bekende plek om met vrienden, familie of collega's sportief en gezellig te ontspannen. Eind vorig jaar ging de locatie op de schop en steeg tot grotere hoogte, namelijk de eerste etage in hetzelfde pand. Van Hoek: "We hebben afscheid genomen van de grachtensetting, de bruine kroeg en een totaal andere ambiance gecreëerd, op

het snijvlak van een industriële look en een huiskamersfeer." Valentijn Stronks, manager van het bedrijf dat Bison Bowling (Utrecht, Haarlem) en Olround Bowling (Veenendaal, Nijmegen) exploiteert, licht toe: "Er staan zachte banken bij de banen, zodat de spelers tussendoor lekker even kunnen chillen. We passen veel tapijt, gordijnen en sfeerverlichting toe. De montage van een groot stalen geraamte maakte het technisch mogelijk om een aantal pilaren weg te halen, waardoor de ruimte veel meer een open karakter krijgt." Hokjesgeest is dus niet aan de orde bij Bison Bowling.

ARRANGEMENTEN

Er veranderde meer. Het centrum groeide van acht naar tien banen, waarbij geïnvesteerd werd in hoogwaardige techniek. "Niets geeft zoveel teleurstelling bij een groep als een machine die ineens dienst weigert," verklaart Van Hoek. "Kwaliteit stond daarom voorop bij de keuze." Stronks: "De etage laat meer daglicht binnen en op de tweede verdieping, waar zich de keuken en de toiletten bevinden, hebben we een rokersruimte ingericht. Deze mensen hoeven dus niet buiten in de kou te staan. Verder is de rolstoelvriendelijkheid verbeterd en bieden we nu uitgebreidere buffetten. De meeste



groepen boeken een arrangement inclusief een driegangendiner, waarbij we nu hotplates op tafel zetten. Die brengen als voordeel met zich mee dat mensen niet op een kok hoeven wachten aan het buffet en daarmee langer gezellig bij elkaar kunnen zitten." Stronks: "Voor de liefhebbers tappen we speciaal bier uit de regio - De Leckere - en er zijn diverse arrangementen, zoals biertje-balletje-bowlen en speciaal voor bedrijven de 1-2-3-deal: één uur bowlen, twee uur dineren en tegelijkertijd drie uur drinken. Dat werkt, heel overzichtelijk, op basis van een prijs per persoon."

PRESENTATIE, TRAINING, VERGADERING

Volgens Van Hoek trekt Bison Bowling niet alleen bedrijven uit de wijde regio, maar ook uit andere delen van Nederland aan. "Utrecht ligt natuurlijk lekker centraal en heeft als levendige stad met historie een bepaalde aantrekkingskracht," zegt Stronks. "We zitten dicht bij het centraal station en bij grote parkeergarages. Gasten die personeels- of bedrijfsuitjes bij ons bowlingcentrum organiseren, kunnen dat eventueel combineren met een formeel programma-onderdeel, zoals een presentatie, een training of een vergadering. Dan stellen we een afsluitbaar gedeelte van het restaurant, voorzien van een beamer en andere audiovisuele apparatuur, speciaal beschikbaar voor zo'n bijeenkomst. Daarna hoeft de groep niet meer te verkassen om te dineren en een leuke activiteit te beleven. We organiseren trouwens ook een gezellige bedrijvencompetitie, met elke maand een wedstrijd. Onder meer Bol.com, ProRail en Holland Casino doen er al jarenlang aan mee." Van Hoek: "Bowling bestaat natuurlijk al heel lang, maar doet het nog altijd goed bij een heel breed publiek. Vrijwel iedereen weet hoe het werkt en kan eraan deelnemen. Het biedt een com-

petitie-element, maar ook ontspanning en een sterk sociaal aspect, want er is voldoende tijd tussen het spelen door om lekker bij te praten met elkaar."

IETS VERRASSENDS

Van Hoek vertelt dat Bison Bowling acht jaar geleden, met de komst van Anke Jonker als bedrijfsleider, al een flinke slag maakte op het gebied van gastheerschap. "Wij streven ernaar om met het gehele team een stukje beleving toe te voegen, onder het motto 'It's nice to surprise'. Bij binnenkomst en liefst al bij de boeking informeren we waarom een groep naar ons toe komt. In het kader van een speciale gelegenheid, zoals een jubileum? Dan doen we iets verrassends, zetten we iemand of meer mensen die centraal staan in het zonnetje, bijvoorbeeld door een toepasselijk liedje te draaien en eventueel nog iets leuks door de microfoon te roepen. Dat roept een heel familiair gevoel

op. Vaak zie je zelfs de hele zaal, dus ook andere groepen, meezingen. Van donderdag tot en met zondag organiseren we 's avonds discobowling. Daarvoor schakelen we een eigen deejay in, maar de nadruk ligt eigenlijk helemaal niet op muziek. In iedere baan verschijnt via een random-cyclus een gouden pin. In dat geval waarschuwen we het personeel en wie vervolgens een strike gooit, mag aan het rad van fortuin draaien om een prijs voor de hele groep te winnen, zoals een rondje shotjes of een portie bitterballen. Dat versterkt de saamhorigheid. Rook en discoverlichting verhogen de sfeer." Misschien wel het meest opvallende aan Bison Bowling is dat het een totaal andere ambiance schept dan de traditionele bowlingcentra die we allemaal wel kennen. Die moet je vooral zelf gaan beleven.

Meer informatie: www.bisonbowling.nl





COLLIN CROWDFUND BRENGT SERIEUZE INVESTEERDERS EN ONDERNEMERS MET GROEIAMBITIES BIJ ELKAAR

FINANCIEREN 2.0

Crowdfunding voor je bedrijf, het voelt misschien wat onwennig, maar deze vorm van financiering nestelt zich steeds dieper in het bedrijfsleven en de acceptatie groeit met sprongen. Collin Crowdfund vervult in ons land een leidende rol op dit gebied en hielp al honderden bedrijven aan een krediet. Hoe gaat één en ander precies in zijn werk?

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

In Amerika kijken ze er al lang niet meer van op en binnen Europa omarmt vooral Groot-Brittannië het systeem van crowdfunding op grote schaal; het betreft daar inmiddels een miljardenbusiness. Dat zette twee ervaren bankiers ongeveer gelijktijdig aan het denken. "Ik schreef enkele jaren geleden een business case rondom dit thema en raakte er steeds enthousiaster over," vertelt Jan-Willem Onink. "Vervolgens kwam ik in contact met mijn huidige compagnon Jeroen ter Huurne, die met een vergelijkbaar idee rondliep. Begin 2015 trad Bas Denissen, met een accountancy-achtergrond, als derde partner aan. Op 4 juni 2014 ging onze eerste case live: een leningaanvraag van een bedrijf met sterke groeiambities, dat de bankfinanciering rond had, maar geloofde in ons concept en er bewust voor koos." Daarmee stond Collin Crowdfund aan de voet van een indrukwekkende groeispurt tot het Nederlands marktleiderschap op dit gebied, met een sterk kwaliteitsgerichte insteek (daarover verderop meer), die er mede voor zorgde dat het bedrijf in 2016 de Cashcow Award en De Gouden Stier won, aangevuld met de publieksprijs bij de FinTech Awards in 2017.

AMBASSADEUR

Crowdfunding. Je legt als ondernemer je leningaanvraag via een georganiseerd kanaal aan 'het publiek' voor, tegen een rentevergoeding.

Dat gebeurt soms in samenwerking met andere financieringspartijen, zoals een bank. "We hebben op dit moment ruim 11.000 investeerders als klant, variërend van particulieren en ondernemers tot pensioen- en stamrecht-BV's," vertelt Onink. "Voor hen maakt crowdfunding vaak deel uit van een bredere beleggingsstrategie. Mede geïnitieerd door onze toezichthouder, de Autoriteit Financiële Markten, adviseren wij om in het kader van risicospreiding maximaal tien procent van je beschikbare vermogen in deze vorm van beleggen te steken. Crowdfunding is een alternatief voor sparen, maar niet vergelijkbaar. Het gaat om risicodragend beleggen, met als belangrijke pre dat investeerders veel binding krijgen met het bedrijf waaraan zij geld verstrekken. Dat doen zij rechtstreeks, door ons gefaciliteerd. Wij richten ons volledig op het MKB in alle branches. Als investeerder word je feitelijk een ambassadeur van de onderneming en dan kan zelfs op meerdere niveaus, bijvoorbeeld door gebruik te maken van kortingsacties op producten die een bedrijf hem exclusief aanbiedt."

EXPOSURE

Over de aangescherpte eisen van banken om krediet te verstrekken is veel geschreven. Crowdfunding biedt een interessant alternatief, waaraan volgens de commercieel directeur van Collin Crowdfund nog een ander belangrijk

voordeel zit: exposure. "Zowel binnen als buiten je eigen netwerk raakt je naam als onderneming snel in beeld. Het gaat rond via sociale media, maar ook bronnen als BNR Nieuwsradio, Het Financieele Dagblad en De Telegraaf pikken het niet zelden op, vanwege de nieuwswaarde. Dat kunnen wij een extra boost geven via PR-pakketten die we leveren, met bijvoorbeeld gerichte persberichten op lokaal, regionaal of landelijk niveau of voor vakjournalisten. Om het even over banken te hebben: daarmee werken wij graag samen. Dan moet je vooral denken aan co-financierers. Ook met andere partners gaan we graag het gesprek aan. Sinds kort werken wij met Connected Crowdfund Adviseurs, professionals die positief zijn over het concept en het helpen groeien."

CROWDFUND COACH

Voor Collin Crowdfund staat één ding voorop: investeerders een serieuze, goed doortimmerde en verantwoorde case presenteren. Onink: "Kwaliteit, dus. Daar draait voor ons alles om. Laat ik het proces stap voor stap belichten. Wanneer een onderneming zich bij ons meldt met de wens om een lening te verkrijgen, vindt allereerst een kredietwaardigheidstoets door een credit rating agency plaats. Daarna koppelen wij een Crowdfund Coach aan het bedrijf. Die richt zich niet alleen op de zakelijke kant, maar ook op de intermenselijke factor, die wij

Jeroen ter Huurne, algemeen directeur



Voetbalshop

Werkkapitaal

€ 1.500.000

7,5% rente | 60 maanden



Bekijk

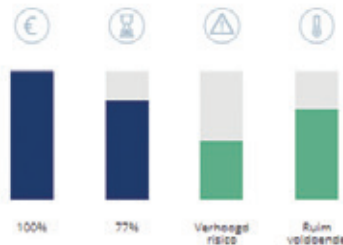
Deze leningaanvraag is op 10-02-2017 in 17 dagen volgeschreven door 847 investeerders

FoodFirst Network

Ontwikkelingskosten (R&D)

€ 750.000

8,0% rente | 54 maanden



Bekijk

Deze leningaanvraag is op 21-07-2017 in 24 dagen volgeschreven door 573 investeerders



Meer weten over lenen via Collin Crowdfund.

Ben jij een gevestigde ondernemer of een ambitieuze starter en zoek je een gedegen financiering via de Collin crowd? Collin Crowdfund brengt ondernemers en investeerders samen voor een optimale win-win situatie.

VOORBEELDEN VAN ANDERE SUCCESVOLLE CAMPAGNES

- Value Blue | Utrecht | 150.000 | 8% | 135 investeerders
- Nul33 | Amersfoort | 150.000 | 7,5% | 146 investeerders
- C'est Bon | Zeist | 125.000 | 7,5% | 133 investeerders

heel belangrijk vinden. Hij stelt de ondernemer in de gelegenheid zijn ambities, ideeën, maar soms ook zorgen te delen. De Crowdfund Coach heeft drie hoofdtaken. Allereerst informeert hij bedrijven in de markt over deze vorm van financiering. Verder begeleidt hij de ondernemer in het proces, dat gezien het publieke karakter wezenlijk verschilt van een aanvraag bij de bank. Ten slotte velt hij een eerste oordeel over de kredietwaardigheid. Dan praat je over

rentabiliteit, solvabiliteit en liquiditeit, maar ook over continuïteitsrisico's binnen een exploitatiecyclus en de afdekking daarvan, de kwaliteiten van de ondernemer, zijn of haar visie op de branche en onderscheidend vermogen, de concurrentiepositie en de kwaliteit van mogelijk beschikbare zekerheden."

PITCH OP WEBSITE

"Het oordeel van de Crowdfund Coach gaat naar de Risk Coach, die op basis hiervan advies uitbrengt aan onze Groen Licht Commissie," vervolgt Onink. "We zijn kritisch aan de poort en honoreren uiteindelijk ongeveer éénderde van de aanvragen. Daarna wordt een pitch opgevoerd: een presentatie van de ondernemer en zijn bedrijf naar het publiek. De pitch verschijnt op onze website en dan zien potentiële investeerders in één oogopslag de rente, de looptijd van de lening en de Collin Credit Score: een gewogen gemiddelde van de rentabiliteit, de

solvabiliteit en de liquiditeit. Geïnteresseerden kunnen vervolgens doorklikken naar een complete, gedetailleerde beschrijving van het geheel. Wanneer de inschrijving voor investeerders start, zorgen we ervoor dat deze eerst de inner crowd bereikt: de directe persoonlijke en zakelijke relaties van de ondernemer. Dat geeft, mede door de gunfactor, alvast een mooi schot voor de boeg en bij derden een goed vertrouwen in onder meer de solvabiliteit." Met een successcore van 99,5 procent onder de aangeboden cases mag je spreken van een formule met toekomst. Leningaanvragen lopen bovendien binnen korte tijd vol. "Echter, snelheid vormt niet onze primaire doelstelling. Wij streven naar een goed gefinancierde ondernemer en een verantwoorde investering voor 'the crowd', vanuit een algehele focus op kwaliteit."

Meer informatie: www.collincrowdfund.nl

ZOEK JE IETS?

PROMOTIONELE ARTIKELEN | GIVEAWAYS
BEDRIJFSKLEDING | MERCHANDISE | FULLFILMENT
KERSTGESCHENKEN | EINDEJAARSGESCHENKEN



Kop & Schouders
promotiepartner van formaat

Bobby

DE BESTE ANTI-DIEFSTAL RUGZAK

Dagelijks worden wereldwijd 400.000 incidenten met zakkenrollers gemeld. Dit gaat u niet overkomen, met de nieuwe Bobby anti-diefstal rugzak.



ANTI-DIEFSTAL



WATERAFSTOTEND



ANTI-CUT



GEÏNTEGREERDE
USB-POORT



VEILIG OP DE
WEG



VERBORGEN RITS



GEAVANCEERDE
OPSLAG
MOGELIJKHEDEN



SCHOKBESTENDIG



WWW.KERSTMETKOPENSCHOUDERS.NL





Kop & Schouders

promotiepartner van formaat

Kop & Schouders Midden Nederland; Nét dat beetje meer!

Promotionele artikelen bestellen. Het klinkt eenvoudiger dan het is.
Hoe maak je de juiste, passende en originele keuze?

Meerwaarde

Kop & Schouders Midden Nederland is creatief, denkt mee en adviseert over een oplossing die past bij de doelstelling, de doelgroep, de boodschap en het budget.

Onze jarenlange ervaring op het gebied van marketing, communicatie, eventmanagement en fieldmarketing, zorgt voor een brede marktkennis. We weten wat er speelt, waar de uitdagingen en kansen liggen en hoe we middelen op de juiste manier kunnen inzetten. Zo bieden we altijd nét dat beetje meer.

Midden Nederland

Van Woerden tot Barneveld, van Abcoude tot Vianen; Kop & Schouders Midden Nederland is *dé partner* op het gebied van **premiums, giveaways, gadgets, relatiegeschenken, merchandising, promotioneel textiel en (kerst)pakketten**. Ook kunnen uw promotionele activiteiten persoonlijk worden ondersteund met behulp van fieldmarketing.

WOW!
DAAR WIL IK MIJN LOGO OP ●

Kop & Schouders

Kop & Schouders Midden Nederland is het dynamische en veelzijdige regiokantoor van Kop & Schouders in de Provincie Utrecht. Met bijna 20 jaar ervaring is Kop & Schouders een professionele en betrouwbare partner van promotionele artikelen voor de zakelijke markt. We beschikken over ruim 50.000 originele en voordelige artikelen die we razendsnel kunnen leveren; bedrukt of onbedrukt. Naast een uitgebreid assortiment kunnen we middels ons eigen verkoopkantoor in China ook custom made artikelen produceren.

Laat u adviseren en verrassen door ons ervaren en creatieve team!

Jeroen Sölner

Directeur

Regiokantoor Midden Nederland



KOP & SCHOULDERS

MIDDEN-NEDERLAND

Alendorperweg 115 | 3544 MM Utrecht

06-22 07 21 03 | jeroen@kopenschouders.nl

www.kopenschouders.nl

facebook.com/kopenschoudersmiddennederland

DE GELUKSMACHINE

DOOR ERWIN WIJMAN

Een auto is het verlengstuk van iemands persoonlijkheid. Bij mannen ook van een bepaald lichaamsdeel, wordt wel gezegd. Toch kiezen heel veel mensen een voor de hand liggende auto. Degelijk, betrouwbaar en vaak saai. Een veilige keuze. Eén die niet opvalt en vooral niet boven het maaiveld uitsteekt. En de rijder dus ook niet. Autosociopsycholoog Erwin Wijman verbindt iemands autokeuze met diens personal branding. In *De Geluksmachine* pleit hij ervoor om vooral je droomauto te kopen. Daar is moed voor nodig. Vaste patronen moeten worden doorbroken, het oordeel van de omgeving getrotseerd. Maar als je die bijzondere auto echt wilt en dat uitstraalt, valt dat anderen op. Je laat zien dat je een eigen weg volgt. Dat oogst waardering en respect.

240 pag. ISBN 978-94-6126-220-2. € 16,50. Haystack.



HET FAMILIE STATUUT

DOOR JACQUELINE VAN ZWOL
EN ALBERT JAN THOMASSEN

De aandacht voor familiebedrijven neemt toe. De nadruk op continuïteit, conservatieve financiering plus de natuurlijke affiniteit met MVO krijgen steeds meer waardering. Maar soms kan het bedrijfsbelang conflicteren met de belangen en onderlinge verhoudingen in de familie. Een familiestatuuut is een goede manier om gezamenlijke uitgangspunten vast te leggen. Zo ontstaat houvast bij lastige keuzes en blijven de belangen van onderneming en familie gewaarborgd. *Het Familiestatuuut* geeft praktische tips voor de totstandkoming van zo'n regeling die bijdraagt aan de continuïteit van het bedrijf en de harmonie in de familie. Het opstellen van een familiestatuuut is zeker geen invuloefening, benadrukt Albert Jan Thomassen, een van de auteurs. De echte waarde zit in de voorafgaande dialoog binnen de familie en het daarmee creëren van een gezamenlijk draagvlak.

160 pag. ISBN 978-94-9175-749-5. € 29,50.
BigBusinessPublishers.



LITERATUUR

THE MINDFUL LEADER

DOOR MICHAEL BUNTING

Definities van mindfulness zijn er te over. Het heden ervaren en aanvaarden zoals het werkelijk is, stelt Michael Bunting. Hij stelt dat er niets zweverigs is aan mindfulness. Het is een concreet vakgebied met echte, meetbare resultaten. Bunting verdiept zich al vele jaren in mindfulness, geeft trainingen en schrijft boeken. In zijn meest recente uitgave – nu in een Nederlandse vertaling – staat de integratie van mindfulness en leiderschap centraal. Mindfulness is de sleutel tot bewustzijn. Hoe bewuster iemand is, hoe meer kracht, wijsheid en inspiratie beschikbaar is voor de mensen aan wie leiding wordt gegeven. Bunting deed uitvoerig onderzoek en interviewde vele managers en leiders. Hij ontwikkelde een model dat ondersteunt bij mindful leiderschap. Bij de uitgave hoort een online werkboek.

222 pag. ISBN 978-94-6272-088-6. € 24,95. Thema.

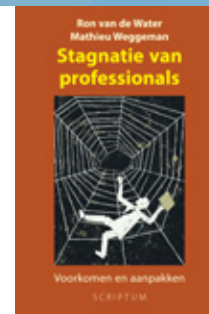


STAGNATIE VAN PROFESSIONALS

DOOR MATHIEU WEGGEMAN EN
RON VAN DE WATER

Met onze hoofdzakelijk kennisintensieve bedrijvigheid zijn professionals de kurk waarop de Nederlandse economie drijft. Als hun ontwikkeling hapert, heeft dat ingrijpende gevolgen. En zo'n stagnatie komt steeds vaker voor, onder meer door de alsnar snellere kennisontwikkeling. Verspreiding ervan vergt vaak maar een muisklik. Alles bijhouden en doorgronden wordt steeds lastiger. Een voortschrijdende leeftijd maakt dit zeker niet eenvoudiger. In *Stagnatie van professionals* schetsen Weggeman en Van de Water de stagnatierisico's en geven suggesties om deze te beperken. Daarbij richten ze zich op de professionals zelf maar vooral op de organisaties waarin zij opereren. Wat kunnen die doen om stagnerende professionals te helpen?

244 pag. ISBN 978-94-6319-052-7. € 27,50. Scriptum.





Special
AUTOMOTIVE



Mercedes-AMG met Formule 1-techniek

De laatste jaren is Mercedes oppermachtig in de Formule 1. Het merk heeft nu een auto geïntroduceerd waarin die Formule 1-techniek terug te vinden is: de Mercedes-AMG Project ONE.

Op de IAA in Frankfurt, een van de belangrijkste autoshow's ter wereld, onthulde Mercedes de spectaculaire hypercar. Die introductie maakt de vijftigste verjaardag van huistuner AMG nóg feestelijker. De exacte specificaties heeft Mercedes nog niet vrijgegeven, maar het merk belooft meer dan 1.000 pk en een topsnelheid van boven de 350 km/h. Omdat de auto, net als de F1-auto's, een hybride is, kan hij in het dagelijks gebruik bovendien zuinig zijn. Er worden 274 exemplaren gebouwd, die allemaal al verkocht zijn. De importeur in Utrecht laat weten dat er vier exemplaren naar Nederland komen.



FLOWER POWER

Bandenfabrikant Vredestein werkt aan een band die gemaakt is van paardenbloemen. Vooral nog is het een fietsband, maar het is de bedoeling dat er ook autobanden van dit materiaal gemaakt worden.

De reden dat er nieuwe grondstoffen worden gezocht, is niet dat rubber niet meer voldoet. De fabrikant werkt aan deze banden in het kader van een project om Europa minder afhankelijk te laten worden van de import van natuurrubber. Overigens is niet iedere paardenbloem geschikt om tot band verwerkt te worden: dat lukt alleen met de Russische paardenbloem.

56

AUTO IN JE WOONKAMER

Vroeger bestond het alleen op tv: zonderlingen die een auto in hun woonkamer hadden. Renault maakt het werkelijkheid.

Volgens de Nederlandse designbaas van Renault, Laurens van den Acker, zal de functie van de auto in de komende jaren veranderen. Dat laat hij zien met de Symbioz, Renault's visie op de auto en zijn rol in de samenleving in 2030. 'Ontworpen om volledig te integreren in het leven van de mens,' aldus Renault. En natuurlijk elektrisch aangedreven, autonoom en connected – want dat zijn de laatste jaren alle concept cars.





Volkswagen Polo vernieuwd

Een van de bestverkochte auto's op de Nederlandse markt, de Volkswagen Polo, is volledig vernieuwd. De auto staat vanaf eind oktober bij de dealers.

In 1985 richtte Mijndert Pon in de Amersfoortse Langestraat een winkel op die handelde in zeep, tabak en naaimachines. Al in 1928 begon hij auto's te verkopen, als officieel importeur van Opel. Vanaf 1947 importeert het bedrijf Volkswagen. Met dat merk werd Pon pas echt groot. Een van de bestverkochte modellen van het merk én van de Nederlandse markt, de Polo, werd onlangs vernieuwd. De auto werd ruimer, maar ook de infotainmentsystemen zijn weer volledig bij de tijd.



Audiosysteem zonder speakers

Continental is vooral bekend als bandenproducent, maar levert ook veel componenten aan de autoindustrie. Het nieuwste staaltje van het merk: een audiosysteem zonder speakers.

Was er iets mis met audiosystemen mét speakers? In principe niet, maar een auto zonder speakers is lichter — en dus zuiniger. Bovendien is het vaak lastig om speakers in te bouwen, omdat er steeds meer ruimte nodig is voor bijvoorbeeld airbags en andere veiligheidssystemen. Bovendien houden de roosters die vaak voor de speakers gemonteerd worden een deel van het geluid tegen. Continental heeft zich voor het nieuwe systeem laten inspireren door violen. Het is nog niet bekend of er fabrikanten zijn die het systeem gaan gebruiken, maar omdat er tot 15 kilogram gewicht bespaard kan worden ligt het voor de hand dat dat zal gebeuren.

57

MEER ELEKTRISCHE BMW'S OP KOMST

Autofabrikant BMW heeft met de i3 en de i8 twee futuristische modellen in de showroom staan, maar daar blijft het niet bij. Tegen 2025 heeft het merk maar liefst 25 geëlektrificeerde modellen, waarvan de i Vision Dynamics de voorbode is.

De BMWi Vision Dynamics is nu nog een concept car, maar binnen enkele jaren volgt de productieversie. Het merk belooft een topsnelheid van meer dan 200 km/h, een actieradius van 600 kilometer en een sprint van 0 naar 100 in vier seconden. Volgens de Nederlandse designchef van het merk, Adrian van Hooydonk, is dat nog niet eens het belangrijkste: 'Het platform van deze auto is geschikt voor alle vormen van aandrijving, van diesel en benzine tot volledig elektrisch.'



Elke dag doen wij ons
uiterste best om u morgen
als tevreden klant terug te zien



AUTOBEDRIJF CLUISTRA

MOBILITEITSPARTNER MET PERSOONLIJKE AANPAK

Met vestigingen in Nieuwegein en Veenendaal bedient Autobedrijf Cluistra een flink stuk van centraal Nederland waar het aankomt op Hyundai en Mazda, twee merken die elkaar niet bijten en op veel vlakken juist aanvullen. Goed afgestemd dus, net als Autobedrijf Cluistra zelf: "We zijn klein genoeg om als dealer particuliere klanten persoonlijke aandacht en maatwerk te bieden, maar groot genoeg om ook de zakelijke markt professioneel te helpen bij alle mobiliteitszaken", aldus Gert Cluistra, samen met broer Jan eigenaar van het bedrijf.

Autobedrijf Cluistra is een familiebedrijf en de langst bestaande Hyundai-dealer van Nederland. Al in 1979 zetten Joop en Ina Cluistra (ouders van huidige eigenaar Gert Cluistra) tijdens de Autorai hun handtekeningen onder een dealercontract met het Koreaanse merk. "Mijn vader zag dat die Koreanen echt wat in hun mars hadden en dat had hij goed gezien", vertelt Gert Cluistra nu. "De geldingsdrang die de Koreanen zo kenmerkt had Hyundai toen ook al. Ze lopen voorop in de ontwikkelingen en wij zijn door de jaren heen meegegroeid met het merk." In 2014 werd Mazda toegevoegd aan het aanbod van Autobedrijf Cluistra. "Als een stukje toegevoegde waarde in ons bestaande bedrijf", legt Cluistra uit. "Je bedient er een heel andere klantenkring mee. Mazda is heel erg van de styling en van hoogwaardige premium producten. Hyundai heeft een heel breed gamma. Op die manier kunnen we de hele markt bewerken."

MAZDA

Dat Mazda later aan het aanbod werd toegevoegd wil overigens geenszins zeggen dat het merk 'erbij' gedaan wordt. Integendeel, beweert Jan Cluistra: "We hebben dedicated Mazda-medewerkers, zowel in de showroom als in de werkplaats. Er is wel één receptie, maar verder is Mazda heel secuur en bewust geïntroduceerd. Het is een merk waar we, net als veel Mazda-rijders, oprecht trots op zijn."

LOYALITEIT

Bij Autobedrijf Cluistra draait alles om de lange termijn, dat blijkt al uit de kreet die bij het bedrijf aan de muur hangt: 'Elke dag doen we ons uiterste best om u als klant morgen tevreden terug te zien.' "Dat is geen loze kreet, maar echt wat we nastreven", geeft Gert Cluistra aan. "Mede daarom hebben we ook superscherpe uurtarieven. Niet om onszelf tekort te doen, maar omdat we van mening zijn dat het voor minder moet, als het voor minder kan. Daarmee houd je ook de klantloyaliteit vast. We hebben ook geen aandeelhouders of investeringsmaatschappijen die vragen om rendementen op de korte termijn. Nee, we gaan echt voor de lange relaties. We denken mee met de klanten en kunnen dat goed omdat we uit de particuliere markt komen. Niet het high-end deel van die markt, maar juist de onderste regionen, waar Hyundai oorspronkelijk vandaan komt. We zijn gewend om scherp te calculeren en vinden ook dat we dat vooral moeten blijven doen."



RATIONELER

Dat het belangrijk is om op die manier mee te denken, merkt Jan Cluistra ook in de markt: "Bedrijven gaan steeds rationeler om met hun wagenpark. Er wordt minder besloten vanuit emotie en veel meer vanuit de ratio. Hyundai is wat dat betreft populair door de scherpe prijzen en de ruime garantievoorwaarden. Het merk biedt zonder beperkingen een garantie van maar liefst vijf jaar, dat heeft geen enkel ander merk. Het is een stukje zekerheid en daar wordt steeds meer naar gezocht. Hyundai springt daar feilloos op in."

MOBILITEITSPARTNER

De professionaliteit, de schaalgrootte, de persoonlijke aanpak... allemaal redenen waarom klanten voor de diensten van Autobedrijf Cluistra kiezen. Het zijn geen loze kreten en de klanten herkennen dat. "We zijn ook

veel meer dan een dealer alleen", legt Gert Cluistra uit. "Soms besteden bedrijven hun complete wagenpark aan ons uit. Dan zoeken wij een geschikte leasemaatschappij uit en de perfecte auto voor de specifieke gebruikers. Ook in het complete wagenparkbeheer en het onderhoud kunnen wij voorzien. Klanten erkennen dat we niet meer 'zo maar een autobedrijf zijn', maar veel meer een complete mobiliteitspartner."

www.cluistra.nl





LEASEAUTO: AL LANG NIET MEER ALLEEN VOOR MANAGERS EN DIRECTEUREN

Vroeger was een 'auto van de zaak' voorbehouden aan de directie of het hogere management. Dat is al lang niet meer zo: er zijn inmiddels bijna 800.000 leaseauto's in Nederland. Een groeiend aantal daarvan wordt geleased door particulieren.

Er is nogal wat veranderd sinds het leasen van auto's in de jaren '80 opkwam in Nederland. De grootste verandering is daarbij wel dat de aantallen spectaculair zijn gestegen. Was je in de jaren '80 nog een uitzondering als je een leaseauto had, tegenwoordig is zo'n 45 procent van de nieuw verkochte auto's een leaseauto. Het totale aantal leaseauto's steeg tot bijna 800.000, waarvan 19 procent bestelauto's en maar liefst 81 procent personenauto's.

PRIVATE LEASE

Opvallend is dat je al lang niet meer naar een bank, autodealer of leasemaatschappij hoeft als je een auto wilt leasen. Als particulier kun je daarvoor vaak ook terecht bij een bouwmarkten, een warenhuis of de Mediamarkt. Toch is dat niet de enige reden dat het aantal particulieren dat een auto least snel stijgt. Door de introductie van het Keurmerk Private Lease weten potentiële klanten waar ze aan toe zijn. Volgens de VNA (Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen) droeg dat er aan bij dat het aantal private leasecontracten in het afgelopen jaar met niet minder dan 78 procent steeg.

VOOR- EN NADELEN

Het grootste voordeel van die lease door particulieren is natuurlijk dat het aankoopbedrag niet ineens hoeft te worden uitgegeven. Daar komt bij dat je als berijder van zo'n auto ook

niet voor verrassingen komt te staan, omdat de kosten van het onderhoud doorgaans zijn inbegrepen in het maandbedrag. Het past in de trend van abonnementen, zoals Netflix en Spotify. Minpunten zijn er natuurlijk ook: de leasemaatschappij moet ook geld verdienen, dus de goedkoopste vorm van autorijden is het niet – hoewel dit vaak deels gecompenseerd wordt door de korting die de leasemaatschappij bij aanschaf krijgt. Een ander nadeel is dat het privé leasen van een auto wordt gezien als een vorm van krediet, waardoor het gevolgen kan hebben bij het afsluiten van een hypotheek.

ZAKELIJK

Dat laatste nadeel geldt natuurlijk niet voor wie een leaseauto 'van de zaak' krijgt. Voor bedrijven zijn er diverse vormen om auto's te leasen: financial lease, operational lease en full operational lease. Die laatste vorm is bij de meeste bedrijven favoriet, omdat dat 'gewoon rijden voor een vast bedrag per maand' is. Alleen bij eventuele meerkilometers volgt een nacalculatie, op basis van een tarief dat in veel gevallen al vooraf bekend is.

Voor de berijders van een zakelijke leaseauto is er natuurlijk een overbekend nadeel: de bijtelling. Omdat de auto door de fiscus wordt gezien als een vorm van beloning, moet er belasting over worden betaald. Jarenlang

zorgde dit voor een grote populariteit van hybrides, zoals de Toyota Prius en Mitsubishi Outlander. Vanaf 2017 zijn er echter nog maar twee tarieven: 4 procent voor auto's met een CO₂-uitstoot van nul gram, 22 procent voor auto's met een CO₂-uitstoot van één gram of meer. Dat betekent dat alleen emissievrije auto's nog een lage bijtelling hebben. In de meeste gevallen zijn dat elektrische auto's, zoals de BMW i3, Nissan Leaf of Tesla's.

YOUNGTIMERS

In het MKB is er echter nog een andere vorm van leasen relatief populair: het leasen van zogenaamde 'youngtimers'. Daarvoor is de bijtelling hoger, namelijk 35 procent. Het grote verschil is echter dat bij auto's van 15 jaar of ouder de bijtelling niet langer berekend wordt over de nieuwwaarde van de auto, maar over de waarde in het economisch verkeer. Nu zijn er zeldzame Porsches die direct in waarde stijgen, maar de overgrote meerderheid van de auto's schrijft natuurlijk fors af in 15 jaar. Zo zijn er voorbeelden van auto's uit de topklasse die destijds misschien wel twee ton kostten, maar nu nog maar 10.000 euro waard zijn. Vaak worden de youngtimers door het bedrijf in kwestie aangeschaft, maar het is ook mogelijk om ze te leasen. En dat hoeft niet slechter voor het milieu te zijn: er zijn ook 'groene youngtimers', zoals de Toyota Prius, Audi A2 of Volkswagen Lupo 3L.





EVEN KENNISMAKEN?

VAKGARAGE AUTOWEERD UTRECHT

Vakgarage Autoweerd Utrecht is het grootste APK-keuringsstation in Utrecht-centrum. Er werken 16 vakmensen bij dit Bovag-autobedrijf aan de Weerdsingel Oostzijde 42. Als voormalig merkdealer groeide het bedrijf uit tot het adres voor autorijdend Utrecht. Voor de aankoop van uw nieuwe auto, inzet van een leasewagen, ook voor shortlease, zakelijk verkeer, bedrijfswagens en natuurlijk voor particulieren, met ons Private Lease Label. Vakgarage biedt Autoweerd keus uit meer dan 7000 (!) occasions, met 12 tot 24 maanden garantie. Ja, u leest het goed, Dankzij de aansluiting bij het garageconcept Vakgarage beschikt Autoweerd samen met een kleine 300 andere Bovag-Autobedrijven over een enorme landelijke voorraad. Natuurlijk met 24/7 mobiliteits-service en tevens garantie met landelijke dekking!

Voor de APK of voor het onderhoud/repairatie aan uw auto bent u bij Autoweerd zeker op het goede adres. Ons technisch team sleutelt aan alle merken en loopt dankzij het Vakgarage concept voorop in opleiding en kennis. U bent ook welkom met uw hybride auto. Natuurlijk herstellen we ook elke autoschade (Via SchadeGrant voor bijna alle verzekeraars), zijn we gecertificeerd partner van Autoglaz en geselecteerd montageadres voor uw winterbanden.

We hebben als enige in Utrecht –centrum een eigen bandenhotel, dat scheelt u weer tijd. Ook voor de airco, trekhaken of navigatie kunt u bij Autoweerd terecht. Natuurlijk staat er een gratis leenfiets of een passende leenauto voor u klaar, want Autoweerd is ook aangesloten bij het internationale autoverhuur-concept Autohopper, voor elk type huurauto. Verhuisbus, personenvervoer, bedrijfswagen of aanhanger, welkom bij Autoweerd. U kunt een afspraak zelf online inplannen, net als het reserveren van een huurauto, dakkoffer of sneeuwkettingen! En.. de auto's worden hier nog netjes ouderwets met de hand gewassen en uitgezogen! "Zo heurt het"!

Vakgarage Autoweerd Utrecht
Weerdsingel Oostzijde 42
3514 AD Utrecht T 030-303 1600
[www. autoweerd.nl](http://www.autoweerd.nl)



STERKE PUNTEN:

- Al een halve eeuw Bovag-Autobedrijf in Utrecht, onze klanten waarderen ons met een 8.8!
- Alle modellen huurauto's inzetbaar, ook bedrijfswagens, busjes en voor shortlease.
- 16 man staan voor u klaar: wij verzorgen uw mobiliteit, zowel privé als zakelijk.



Landgoed Zonheuvel

Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn
info@landgoedzonheuvel.nl | 0343 47 35 00
WWW.LANDGOEDZONHEUVEL.NL

LEGAL TECH MOBIEL TOEGANKELIJK.



Door marktbehoefte en mobiele technologie te combineren met onze juridische kennis is de VBK Transitie App ontstaan. Altijd en overal beveiligd beschikbaar om een transitievergoeding te berekenen.

Met de kosteloze transitie app kan elke HR professional of arbeidsrechtjurist in een beveiligde omgeving direct een ontslagvergoeding (Wet Werk en Zekerheid) berekenen. Desgewenst kan de uitgewerkte berekening beveiligd per e-mail worden toegestuurd. De app is in 2015 gelanceerd en heeft al duizenden gebruikers.

De app is een toevoeging aan ons serviceconcept vanDienst, waarmee wij zes kosteloze diensten aanbieden aan zowel cliënten, als niet-clieñten. Ook met deze innovatie laten wij zien dat wij een partner met commitment willen zijn voor ondernemend Nederland.

Het toonaangevende ICT-vakblad Computable heeft Van Benthem & Keulen als eerste advocatenkantoor ooit bekroond met de Computable Award. Meer over de app en ons serviceconcept vanDienst kunt u vinden op www.VBK.nl/award.



VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAAT

Archimedeslaan 61 | 3584 BA Utrecht
030 - 259 59 59 | www.vbk.nl | Twitter: @VBKnl