



Dit document wordt u aangeboden door:

UTRECHT

BUSINESS

[Klik hier voor meer artikelen](#)

UTRECHT

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 29 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2013

BUSINESS®

Annemarie van den Berg
directievoorzitter Rabobank Utrecht

'De cirkel is rond'

Op de huid van
Viktor Wijnen

Utrecht Valorisation
Center verbindt kennis
en ondernemerschap

Bedrijfshuisvesting:
Green means business



BAM-topman
Nico de Vries
'We moeten het zelf doen'

Uw telecomuitgaven onder de loep?

Hosted IP Telefonie (HIPT) van Dia Telecom biedt meer functionaliteit tegen aanzienlijk lagere kosten.

Met HIPT hoeft u geen dure telefooncentrale meer te kopen met een onderhoudscontract. In plaats daarvan worden alle diensten vanuit de Cloud beheerd door Dia Telecom. Zo is het voor iedere klant mogelijk om op elk gewenst moment, de telefoondienst naar wens in te richten en te veranderen. Dit betekent voor bedrijven overzichtelijke en beter beheersbare kosten van hun telefoniediensten. En medewerkers hebben de flexibiliteit om overal en altijd bereikbaar te zijn.

Interesse? Kijk voor meer informatie op: www.diatele.com/hipt
of bel gratis 0800-DIATELECOM (0800-3428353)



VOORWOORD



Een tandje bijschakelen

De bouw heeft van alle sectoren het meest te lijden van de economische tegenwind. Maar BAM-topman Nico de Vries klaagt niet, ondanks de sterke druk op prijzen en marge. 'Het uitgangspunt blijft, dat wij ook onder lastige omstandigheden ons brood moeten kunnen verdienen.'

Van alle landen die het Bunnikse bouwconcern als thuismarkt beschouwt, is Nederland op economisch gebied het slechtste jongetje van de klas. 'De voornaamste taak van de regering is, te zorgen voor economische groei,' stelt De Vries. Hij verwacht echter niet dat de overheid een antwoord heeft op alle problemen. 'De regering hoeft de noden van de bouw niet op te lossen. Dat moeten we zelf doen.'

Ook voor Dutch Game Garden-directeur Viktor Wijnen staat de eigen verantwoordelijkheid voorop. 'Ik vind het leven een cadeautje. Maar je moet er wel keihard voor werken. En je bent verantwoordelijk voor je eigen geluk, voor je eigen kansen. Iedereen die hard kán werken, heeft die verplichting.' Wijnen constateert dat de actuele situatie ook positieve gevolgen heeft. 'Wat ik inspirerend vind aan deze crisis, is dat we creatiever worden, authentieker ook. We hechten meer waarde aan onze banen en zijn eerder bereid een tandje bij te schakelen.'

Als het aan Nico de Vries ligt, gaat ook de Nederlandse ambitie in een hogere versnelling. 'We moeten ons niet focussen op beperkingen, maar uitgaan van kansen. Meer ambitie tonen en meer durven. Zoals de Olympische Spelen naar Nederland halen. En waarom bouwen we niet zelf een hogesnelheidstrein? Wanneer sterke industriële bedrijven zoals VDL en Stork de handen ineen slaan, is veel mogelijk.'

Terwijl ik dit voorwoord schrijf, staat Utrecht – volgens ingewijden – op het punt om de start van de Tour de France binnen te halen. Geen Olympische Spelen, wel een van de meest prominente sportevenementen met een wereldwijde uitstraling. Ondanks eerdere vruchteloze pogingen en stevige tegenslag is Utrecht blijven lobbyen. Hiermee geeft de stad aan dat zij durft te denken in mogelijkheden. Of het lukt of niet, de ambitie die daaruit spreekt, is bijna on-Utrechts. En verdient alle lof.

Hans Hajée



Zakenmagazine voor ondernemers en managers in de regio Utrecht

JAARGANG 29
november 2013, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Hans Hajée, Mart Rienstra

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

FOTOGRAFIE
Hans Kokx Fotografie & Imaging

VORMGEVING
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Drukkerij Atlas
ISSN: 1387 - 9707

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media BV
Joop Andringa (06) 53 85 40 37
Mirjam Buitendam (06) 13 05 42 02
Raymond Smit (024) 373 8502
Advertentietarieven op aanvraag

ABONNEMENTEN
Tel. (024) 373 85 05

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

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

www.utrechtbusiness.nl

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
Tel. (030) 251 28 18 ub@wxs.nl
www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE Hans Hajée

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

VORMGEVING
Business Company

- 8** Annemarie van den Berg: 'Utrecht is mijn stad'
- 14** Op de huid van Viktor Wijnen
- 16** FC Utrecht Business biedt resultaatgericht netwerk
- 19** EBU presenteert strategische agenda
- 21** Het Klooster: groen bedrijvenpark
- 22** Utrechtse dienstverleners kiezen voor duurzaam
- 25** Sylvia Gerdes over loonstopzetting en gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid
- 29** GaragePark: flexibele huisvesting tegen lage kosten
- 30** Column André Verschoor: Vliegles voor vastgoedbeleggers

NATIONAAL



I 'Nederland moet ambitie tonen'

Nico de Vries (BAM) wil meer lef zien



VI Schoenmaker blijf bij je leest

Facilitaire sector ziet investering vooral als politieke zet



X Green means business

BREEAM maakt duurzaamheid inzichtelijk

- 31** Utrecht Bereikbaar Pas krijgt vervolg
- 32** Rol kantoorgebouw is veranderd
- 35** Column Pascal Besselink: Maak dat 'sociaal akkoord'
- 36** Utrecht Centraal: op naar 100 miljoen
- 38** Waar het hart van vol is
- 40** Utrecht Valorisation Center verbindt kennis en ondernemerschap
- 43** Gemeenteraadsverkiezingen 2014: ondernemers hebben wensen
- 45** Skillcity na 12,5 jaar springlevend
- 47** Zeilen is business
- 50** Tweedeling dreigt op arbeidsmarkt
- 53** Meer bekendheid via wifi
- 54** Uit
- 56** Blok's: sterrenrestaurant waar je gezien mag worden
- 58** Column Mart Rienstra: De G-factor

Annemarie van den Berg volgt Rien Nagel op als directievoorzitter van Rabobank Utrecht. 'Ik bracht mijn studententijd in Utrecht door en ben er altijd blijven wonen. Utrecht is mijn stad; in deze regio ben ik thuis.'



Bij de businessclub van FC Utrecht draait het om veel meer dan alleen de wedstrijden in de Galgenwaard. 'Wij zorgen ervoor dat onze leden zaken met elkaar kunnen doen.'



Viktor Wijnen, zakelijk directeur van Dutch Game Garden, vindt het leven een cadeautje. 'Maar je moet er wel keihard voor werken. En je bent verantwoordelijk voor je eigen geluk, voor je eigen kansen.'



Utrechtse dienstverleners kiezen voor groen. Zowel bij de nieuwe huisvesting van Capgemini als de ingrijpende renovatie van het a.s.r.-hoofdkantoor speelt duurzaamheid een cruciale rol.



Voor het Nederlandse treinverkeer vormt Utrecht Centraal een onmisbare draaischijf. De hoognodige metamorfose van de ov-terminal is een enorme klus met veel impact, zeker voor reizigers.



Het Amersfoortse Blok's Restaurant bestaat tien jaar. Chef Marco Blok gebruikt producten van hoge kwaliteit én houdt de prijzen laag. 'Dat betekent dat ik beperkt ben in de keuze van ingrediënten, maar niet in creativiteit.'



Studenten onderwijzen in ondernemerschap, onderzoekers begeleiden naar de markt, vragen uit het mkb beantwoorden en kennisintensieve starters verder brengen. Dat zijn *in a nutshell* de doelstellingen van het Utrecht Valorisation Center.



Ondanks veranderende gebruikerseisen, hoge leegstandniveaus en fors toegenomen concurrentie gaat het goed met het CBRE Dutch Office Fund, Nederlands grootste kantorenbelegger. Portfolio Director Anne de Jong legt uit waarom.

BUSINESS FLITSEN

APP VOOR KONTAKT DER KONTINENTEN

Met de lancering van een app breidt conferentiehôtel Kontakt der Continenten (Soesterberg) de service naar gasten en groepen uit. In de eerste versie van deze 'native app' vinden zij praktische informatie voor hun verblijf. Denk aan nieuws, een overzicht van faciliteiten, interactieve plattegronden en informatie over de omgeving. Voor organisatoren van bijvoorbeeld conferenties en trainingen is een besloten gedeelte beschikbaar dat zij naar wens kunnen inrichten. Conferentiegasten hebben toegang via een code waarmee ze hun persoonlijke programma kunnen samenstellen met gedetailleerde informatie over inhoud, locatie en begeleiding per programmaonderdeel. Via plattegronden kunnen zij navigeren door het gebouw. De toepassing is een uitkomst bij onder meer parallelsessies en meerdaagse bijeenkomsten.



CREATIEVE AANPAK LEEGSTAND BILTSTRAAT

De leegstand in 'haar' straat is de Biltstraat OndernemersVereniging een doorn het oog. Daarom deed de vereniging een beroep op de creativiteit van in de omgeving gevestigde ondernemers. In het gebied zijn huis aan huis stickers verspreid. Omwonenden konden hierop aangeven wat zij missen in de Biltstraat en deze sticker vervolgens op een daarvoor geschikt leegstand pand plakken. Ook konden zij hun suggesties en wensen kenbaar maken op www.biltstraat.com. De ondernemersvereniging inventariseert alle reacties en gaat deze gericht gebruiken om ondernemers warm te maken voor vestiging op de Biltstraat. Ondernemersfonds Utrecht zorgde ervoor dat het project financieel haalbaar is.

VAN VELZEN DIRECTOR HR BIJ XEROX

Annetta van Velzen werd Director Human Resources voor Xerox Nederland. In deze functie is zij verantwoordelijk voor alle HR-activiteiten binnen de Nederlandse organisatie. Van Velzen volgt Paul-Peter Feld op die sinds 2007 verantwoordelijk was voor human resources bij Xerox in de Benelux en de Scandinavische landen. Hij vertrok naar energienetwerkbeheerder Enexis om er directeur Human Resources te worden. Van Velzen werkt sinds 1991 bij Xerox in verschillende functies binnen en buiten HR; het meest recent was zij HR-manager.



Annetta van Velzen, Director Human Resources bij Xerox Nederland

MINISTER KAMP OPENT ONDERZOEKSCENTRUM NUTRICIA RESEARCH



Nutricia Research biedt werk aan 400 mensen

Danone vestigde het nieuwe wereldwijde onderzoeks- en innovatiecentrum van Nutricia Research op het Utrecht Science Park. Wetenschap en technologie op het gebied van voeding in de eerste levensjaren en medische voeding zijn hier onder één dak gebracht. Minister Henk Kamp (Economische Zaken) verrichtte op 30 september de openingshandeling. Zijn ministerie bemiddelde via de Netherlands

Foreign Investment Agency (NFIA) actief om het nieuwe centrum naar Utrecht te halen. Datzelfde gold voor onder meer Universiteit, Provincie en gemeente Utrecht. Doorslaggevend bij de locatiekeuze was voor het Franse concern de grote hoeveelheid innovatieve kennis op met name medisch gebied die in het Utrecht Science Park is verenigd.

Initiatieven op bestaande bedrijfslocaties?

Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht vormt een onafhankelijke partner bij de ontwikkeling en financiering van uw locatie, bel: 030-7670559



NV Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht
Creative Valley 030-7670559
Orteliuslaan 9 info@nvomu.nl
3528 BA Utrecht www.nvomu.nl

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

JURIDISCHE
DIENSTVERLENING

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

WIJ ZIJN U GRAAG VAN DIENST!



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

VAN BENTHEM & KEULEN
ADVOCATEN & NOTARIAAT



Annemarie van den Berg nieuwe directievoorzitter Rabobank Utrecht

'Utrecht is mijn stad'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Annemarie van den Berg volgt Rien Nagel op als directievoorzitter van Rabobank Utrecht. Tot haar grote genoegen. 'Ik bracht mijn studententijd in Utrecht door en ben er altijd blijven wonen. Utrecht is mijn stad; in deze regio ben ik thuis. Met de nieuwe functie is voor mij de cirkel rond.'

Hoe typeert Annemarie van den Berg de organisatie waaraan zij vanaf 1 november leiding geeft? 'Rabobank Utrecht is een solide bank, van oudsher marktleider in het werkgebied. Een bank ook met sterke regionale wortels. In Utrecht, maar ook in Nieuwegein en Vleuten-De Meern. Wij schatten de eigenheid van deze plaatsen op waarde en zijn er nadrukkelijk aanwezig in de lokale netwerken.'

Meer ondernemers

Voor haar aantreden in Utrecht was Van den Berg directievoorzitter van Rabobank Rijk van Nijmegen. 'Al is Nijmegen kleiner, er zijn zeker parallellen. Net als Utrecht is het een studentenstad met een historische kern en levert de gezondheidszorg veel werkgelegenheid op. Uniek voor Midden-Nederland is de draaischijffunctie. Utrecht is een logistiek knooppunt en de strategische ligging zorgt voor veel bedrijvigheid.'

Van die bedrijvigheid kan er niet genoeg zijn, benadrukt de Rabo-bankier. 'Om economisch terrein terug te winnen, heeft Nederland meer ondernemers nodig. Starters en jonge bedrijven die de potentie hebben om door te groeien. Mensen met drive en ambitie die innoveren en vooruit willen.'

Lichtpuntjes

Die vooruitgang ontbrak de afgelopen jaren. 'Aanvankelijk leek vooral sprake van een bankencrisis en vielen de gevolgen voor individuele werknemers mee. Maar

inmiddels kent vrijwel iedereen wel iemand in de directe omgeving die ontslagen is of waarvan de werkgever in zwaar weer zit. Dat heeft een forse psychologische impact.'

Een aanzienlijk aantal bedrijven ging failliet, andere slaagden erin te overleven door de tering naar de nering te zetten. 'Ik merk dat organisaties die zich tijdig hebben aangepast en gezond zijn, weer voorzichtig nadenken over investeringen en groei. Ook op de huizenmarkt zijn gelukkig lichtpuntjes zichtbaar.'

Veranderen als voorwaarde

Om succesvol te kunnen ondernemen, is het vermogen om te veranderen meer dan ooit een voorwaarde. 'Flexibiliteit is een must. Neem de detailhandel. Door de opkomst van internet en de afnemende kooplust hebben veel winkels het zwaar. De voorkeur van consumenten

wisselt sterk. Daar moet je als ondernemer op in kunnen spelen.'

Wat voor de detailhandel geldt, is voor alle bedrijven van toepassing, stelt Van den Berg. 'Omstandigheden wijzigen in steeds hoger tempo. Ondernemers moeten in staat zijn, *outside the box* te denken en hun bedrijfsmodel en organisatie snel aan te passen.'

Geen roze bril

Prestaties uit het verleden zijn minder dan ooit een garantie voor toekomstig succes. 'Wij keken bij financiering altijd al vooral naar de ondernemer, naar diens visie, plannen en ideeën. Natuurlijk is de financiële component cruciaal en houden we rekening met verschillende scenario's. Maar goede ondernemers doen dat zelf ook al.'

Dat banken terughoudender zijn met financiering dan voor de crisis, is een open deur. 'Het is wijsheid achteraf, maar destijds keken we te vaak door een te roze bril. Die vanzelfsprekendheid is terecht verdwenen. Bij een financiering beoordelen wij kansen en risico's; is er bij tegenslag voldoende vlees op de boten? We zijn voorzichtiger geworden.'

Annemarie van den Berg (1960) studeerde onder meer aan de Landbouw-universiteit Wageningen en behaalde een MBA op Nyenrode. Zij heeft ruim een kwart eeuw ervaring in het bankiersvak. Eerst 17 jaar bij ING waarvan de meeste tijd bij lokale kantoren, ook in Midden-Nederland. Daarna stapte Van den Berg over naar de landelijke Rabo-organisatie en maakte zes jaar deel uit van de directie van het directoraat bedrijven. Ze hield zich onder meer bezig met productontwikkeling, risk management en marketing. In 2010 werd Van den Berg directievoorzitter van Rabobank Rijk van Nijmegen. 'Mijn focus ligt op het verbinden en versterken van diverse partijen in ons werkgebied en het uitdragen van onze coöperatie. Ook wil ik snel mijn draai vinden in de vele netwerken waarin Rabobank Utrecht actief is. Dat ik al 35 jaar in de stad woon, is daarbij zeker een voordeel.'



'Door de crisis zijn we scherper geworden, meer alert. Dat is een goede zaak.'

Kraan staat open

Te voorzichtig, volgens velen. Politiek en ondernemers stellen vaak dat banken te terughoudend zijn met het verstrekken van kredieten. 'Banken vormen een afspiegeling van de economie. Als die krimpt, zou het een wonder zijn als onze kredietverlening groeit. Banken zijn ondersteunend, niet leidend. Wij bewegen mee met de reële economie. Maar kredietverlening wordt bij Rabobank niet beperkt door onze solvabiliteit. De kraan staat wel degelijk open en we verstrekken nog steeds krediet. Graag zelfs, want dat is onze business. Maar niet meer in de mate als voor de crisis. Een bedrijf dient structureel gezond te zijn en krediet moet een aanvulling vormen. Niet andersom.'

Met *bankbashing* heeft Van den Berg het wel gehad. 'Natuurlijk zijn er fouten gemaakt. Maar banken waren en zijn zeker niet overal verantwoordelijk voor. Het is onterecht om alles wat wij doen in een negatief daglicht te stellen. Wel heeft de crisis banken gedwongen nog kritischer naar producten en dienstverlening te kijken. We zijn scherper geworden, meer alert. Dat is een goede zaak.'

Fysiek en virtueel dichtbij

De prioriteiten van de nieuwe directievoorzitter van Rabobank Utrecht liggen in lijn met de landelijke strategie. 'Veel aandacht is er voor een optimale digitale ontsluiting van informatie, producten en diensten. Ook via internet en met app's geven we invulling aan de ambitie, dichtbij onze klanten te willen staan. Dichtbij dan in de binnen-zak of handtas kun je immers niet komen.' Naast de virtuele blijft ook de fysieke aanwezigheid een belangrijk aandachtsveld. 'De kwaliteit van ons advies willen we blijven verbeteren. Voor zakelijke en particuliere klanten, op momenten die ertoe doen. Onze mensen spelen daarbij een sleutelrol. Zij maken het verschil. Medewerkers wonen vrijwel altijd in het werkgebied en zijn vaak actief in verenigingen en netwerken. Dat maakt Rabo tot een zichtbare en bereikbare bank. Een belangrijk onderscheidend kenmerk dat we willen koesteren en bewaken.' Die doelstelling zal de bank realiseren met minder mensen. 'Ook Rabobank is genoodzaakt de organisatie te vereenvoudigen en processen efficiënter in te richten. Net als veel klanten moeten ook wij ons aanpassen

aan de gewijzigde omstandigheden. Dit betekent helaas dat we afscheid moeten nemen van medewerkers. Dat gebeurt met grote tegenzin, maar is onvermijdelijk.'

Kruisbestuiving

Bij de talrijke inspanningen op het gebied van sponsoring en ondersteuning heeft de bank keuzes gemaakt. 'Het aantal samenwerkingen wordt teruggebracht en tegelijkertijd geïntensiveerd. Samen met onze partners proberen we elkaar zoveel mogelijk te versterken. Dat maakt het resultaat van onze inspanningen per saldo groter.'

Rabobank Utrecht blijft onverminderd actief als aanjager van bedrijvigheid. 'Bijvoorbeeld door de kennis van ons economisch bureau en gegevens over tal van sectoren met ondernemers te delen. Goed voorbeeld is de recente Rabo Kennis App; een bron van enorm veel actuele sectorinformatie. Ook brengen wij ondernemers fysiek bij elkaar via bijeenkomsten en netwerken. Hierdoor ontstaat kruisbestuiving die leidt tot nieuwe inzichten en concrete business.'

ervaar de +waarde van woudschoten

U boekt weleens een vergaderaccommodatie of conferentieruimte. U wilt dan zeker zijn dat die accommodatie 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. Graag nodigen wij u uit de +waarde van Woudschoten te ervaren. Naast de all-in prijsstelling vindt u de +waarde vooral in onze persoonlijke gastgerichtheid.



Woudenbergseweg 54 T 0343 - 492 492 E info@woudschoten.nl
3707 HX Zeist F 0343 - 492 444 I www.woudschoten.nl

MONTFOORT, Mastwijkerdijk 128-130



Buiten het industrieterrein gelegen object omheind door een hekwerk met 2 rolpoorten, bestaand uit 1.208 m² bedrijfsruimte, 97 m² kantoor en 132 m² kantoor/woning met separate entree.

- 2 elektrisch bedienbare overheaddeuren
- vrije hoogte 5,8 m, vloerbelasting 2.000 kg/m², op kavel van 2.345 m²
- olie/waterscheider, krachtstroom, verlichting, verwarming
- keuken en toiletgroepen (BG en verdieping), douche en open haard op verdieping

Huurprijs vanaf € 40,- per m² per jaar
Koop bespreekbaar

De Meern, Veldzigt 6



Totaal 644 m² verhuurbare vloeroppervlakte in 2 bouwlagen, onderverdeeld in 337 m² bedrijfsruimte, 252 m² kantoor/showroom op de verdieping en 55 m² kantine. Bouwjaar 1997.

- Kantoren v.v.: o.a. airconditioning, veel daglichttoetreding, 5 parkeerplaatsen
- 2.000 kg/m² vloerbelasting
- vrije hoogte bedrijfsaal 5,0 m (3,7 m onder kantine)
- elektrisch bedienbare overheaddeur

Koopsom € 519.000 k.k.

HARMELEN, Techniekweg 2



Op het bedrijventerrein "De Putkop" gelegen solitair kantoorgebouw in twee bouwlagen, met aangebouwde bedrijfsruimte (bouwjaar 2003). Het complex beschikt over een omheind buitenterrein met ruime parkeergelegenheid. Opgebouwd uit 484 m² kantoorruimte (BG), 479 m² kantoorruimte (1^e verd.) met 187 m² bedrijfsruimte, deelverhuur bespreekbaar.

Huurprijs € 100 per m² per jaar

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

088 makelaar
(088 6253522)

www.ijsselstreekzakelijk.nl

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

NIJSS FLITSEN



Ariane Kop,
directeur
van De Kom
overhandigt
wethouder
Johan Gadella
een exemplaar
van Nieuwegein
in Bedrijf

NIJSS FLITSEN NETWERKBIJENKOMST

Op 3 oktober organiseerde Nieuwegein een netwerkbijsamenkomst voor in de gemeente gevestigde ondernemers. Ruim 150 van hen waren aanwezig in stadstheater De Kom. Daar gingen directeur Ariane Kop van De Kom en wethouder Johan Gadella van Economische Zaken met elkaar in gesprek. Geconstateerd werd onder meer dat Nieuwegein zich als ondernemersstad kenmerkt door een centrale ligging en goede bereikbaarheid met snelwegen en openbaar vervoer. Ook beschikt de gemeente over een flink potentieel aan werkgelegenheid met 4.600 bedrijven met 38.000 arbeidsplaatsen.

Wethouder Gadella noemde Nieuwegein een echte werkstad waar door samenwerking het geheel meer is dan de som de delen. Aansluitend gingen ondernemers in groepen met elkaar in gesprek met als doel, uit te vinden wat hen bindt en waar zij elkaar kunnen helpen. Tijdens de netwerkbijsamenkomst werd een nieuwe editie van Nieuwegein in Bedrijf geïntroduceerd. Dit magazine is in opdracht van de gemeente uitgebracht door Utrecht Business en biedt een overzicht van de vestigingskenmerken en -mogelijkheden in Nieuwegein.

VERWEIJ START NIJSS FLITSEN NA BRAND

Bij Verweij Houttechniek in Woerden werd medio oktober een van de zes bedrijfshallen volledig in de as gelegd. 'We prijzen ons gelukkig dat niemand gewond is,' zegt Ruud Verweij, mededirecteur van het 99-jarige familiebedrijf. De brand is hard aangekomen bij de medewerkers. 'Veel personeelsleden werken hier al jaren. Dit is hun levenswerk. Maar we hebben de draad onmiddellijk weer opgepakt. En doen er alles aan om stagnatie van leveringen en montage te voorkomen.' In november wordt gestart met de bouw van een nieuwe hal. Verweij verwacht dat de nieuwbouw eind januari operationeel is. Met zelfontwikkelde machines en robots produceert Verweij Houttechniek kozijnen, ramen en deuren. Ook wordt geprefabriceerd voor renovatie- en nieuwbouwprojecten.



Ruud Verweij: 'We hebben de draad
onmiddellijk weer opgepakt.'

11 DECEMBER: INNOVATION DAY



Impressie van Innovation Day 2012

Na de succesvolle eerste editie krijgt Innovation Day op woensdag 11 december een vervolg. Dit jaar in De Nieuwe Stad, creatieve broedplaats in het Amersfoortse Oliemolenkwartier. Centraal thema van de dag is 'groen, gezond en slim'. Ondernemers kunnen zich laten inspireren door verrassende sprekers en innovatieve projecten. Daarnaast staat de hele dag in het teken van de ontmoeting. In de ochtend is er een plenair deel met Daniel Ropers, managing director van bol.com. Dit bedrijf transformeerde in de afgelopen jaren van mediawinkel naar een verzameling speciaalzaken waar klanten niet alleen boeken, muziek en games maar ook elektronica,

woon- en vrijetijdsartikelen en speelgoed vinden. Ropers vertelt over het geheim achter het succes van de grootste online shop van de Benelux. Na de lunch zijn diverse break-out sessies waarbij de thema's groen, gezond en slim centraal staan.

Innovation Day 2013 is een initiatief van de gemeente Amersfoort en de Economic Board Utrecht en wordt mogelijk gemaakt door vele partners waaronder de Hogeschool voor de Kunsten Utrecht en de Kamer van Koophandel Midden-Nederland. Deelname is kosteloos. Meer informatie over het programma is te vinden www.innovationday2013.nl.

REGUS IN ZEE MET DE KROON

Regus is in honderd landen actief in de markt van flexibele kantoorruimten en mobiel werken. De Kroon Service- en Schoonmaakdiensten verzorgt per 1 oktober de schoonmaak en glasbewassing voor kantoorpanden van Regus Netherlands. De opdracht betreft 17 centres van Regus in het zuiden van ons land. Directeur Kevin de Kroon van het Utrechtse facilitaire bedrijf is blij met deze nieuwe stap in een landelijke groei-strategie. 'Het is van

het grootste belang om ons te blijven ontwikkelen in tijden dat ook de facilitaire markt onder druk staat.' Klanten van De Kroon willen flexibiliteit en maatwerk. 'Wij zijn steeds vaker een *one stop shop* voor complete ontzorging, maincontracting en multiservice-mogelijkheden.' Daarbij gaat het om onder meer schoonmaak, hoveniersdiensten, bedrijfscatering, object- en personeelsbeveiliging.

IJsselstreek
zakelijk



makelaars in bedrijfsmatig vastgoed

WOERDEN, Jaap Bijzerweg 27



Circa 436 m² zelfstandige kantoorruimte/ showroom en/of winkelruimte op de tweede verdieping.

Perfekte ligging en zeer representatief op zichtlocatie bij de entree van Woerden nabij de A12.

Voorzieningen o.a.:

- 8-persoons lift, sanitair en pantry
- systeemplafond met inbouwverlichting
- 2 airco-units, te openen ramen

Huurprijs € 110 per m² per jaar

UTRECHT Silverpoint, Radonweg 2-7



Op het zuidelijk gedeelte van bedrijventerrein Lage Weide gelegen bedrijfscomplex met kantoren, showrooms en bedrijfsruimten. Ruime parkeermogelijkheden op zowel eigen terrein als parkeerdak.

Kleinschalige bedrijfsunits vanaf 279 m² hal (8 m hoog, vloerbelasting 2.500kg/m², overheaddeur en verwarming).

Tevens diverse kantoorunits vanaf ca. 50 m².

Huurprijs hal: € 60 per m² per jaar, kantoor € 100 per m² per jaar.

VIANEN, Stuurtweg/Hagenweg



Op het bedrijventerrein De Hagen bevinden zich de 3 multifunctionele bedrijfscomplexen Dekkershagen I, II en III. Te huur tot circa 5.500 m² aaneengesloten bedrijfsruimtes en kantoorruimte vanaf circa 175 m². Bedrijfsruimte circa 7,5 m hoog en 2.000 kg/m² vloerbelasting. Kantoor v.v. alle basisvoorziening.

Huurprijs kantoor € 100 per m² per jaar
bedrijfsruimte € 50 per m² per jaar

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

088 makelaar
(088 6253522)

www.ijsselstreekzakelijk.nl

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

Op de huid van Viktor Wijnen

'Niet zeiken, maar zwoegen'

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE HANS KOKX

In de afgelopen jaren is de gamesindustrie in Utrecht en in Nederland zowel in kwantiteit als in kwaliteit fors toegenomen. Waren er rond de eeuwwisseling slechts enkele bedrijven in deze sector actief, nu telt ons land ruim 330 gamebedrijven. Hoe verklaart u dit succes?

'Er wordt lean en mean gewerkt. Zo wordt een idee voor een game meteen getest in de doelgroep. Op basis van hun feedback wordt het prototype aangepast en vindt opnieuw terugkoppeling plaats. Er verschijnt geen game op de markt waarvan niet zeker is dat daar vraag naar is. Sterker nog; ook na de introductie

vindt continu feedback plaats. Ik denk dat de gamesindustrie daar redelijk uniek in is.

Wat is uw favoriete werkplek?

Voor zover ik er één heb – want mijn favoriete werktijden zijn 's avonds en 's nachts – is dat hier op kantoor. Maar in principe werk ik overal: in de trein, op locatie en ook thuis.

Wat is uw grootste talent?

De Engelsen hebben daar een passende uitdrukking voor: 'Jack of all trades', met de toevoeging: 'Master of none'.

Ik weet heel weinig van heel veel, maar ben in staat om mij vast te bijten in uiteenlopende materie. Dat heeft ook met mijn brede belangstelling te maken. En met het feit dat ik graag omga met verschillende mensen; van creatieven tot ambtenaren, van bestuurders tot ondernemers. Waarbij ik in het bijzonder respect heb voor ondernemers; zij nemen de risico's, zij creëren werkgelegenheid en welvaart. Voor succes is het dus nodig dat je je verplaatst in hun beleving, zonder daarbij bijvoorbeeld de dynamiek en complexiteit van de overheid uit het oog te verliezen.



Meer dan duizend belangstellenden bezochten eind september in het stadhuis van Utrecht INDIGO. Tijdens deze gamebeurs toonden tientallen Nederlandse developers hun kunsten. Het evenement werd georganiseerd door Dutch Game Garden, de Utrechtse stichting die met veel succes ontwikkelaars aan personeel en investeerders koppelt en tegelijkertijd huisvesting en begeleiding biedt. Zakelijk directeur is Viktor Wijnen-de Bont. 'Er is geen sector die zo lean en mean werkt als de gamesindustrie.'

Heeft de huidige economische crisis ook positieve effecten?

Absoluut, hoewel dat voor een grote groep mensen helaas niet het geval is. Die mensen zijn bezig met werk zoeken en ervoor te zorgen dat de poep de ventilator niet bereikt. Maar ook zij zullen zich realiseren dat wij het in Nederland nog goed voor elkaar hebben. Er is gelukkig altijd wel een vangnet. Wat ik inspirerend aan deze crisis vind, is dat we creatiever worden, authentieker ook. We hechten meer waarde aan onze banen en zijn eerder bereid een tandje bij te schakelen. Zonder dat we daar meteen weer over klagen.

Wat is uw favoriete stad?

Utrecht, zonder enige twijfel. Zowel rationeel als emotioneel. Ik ben in deze regio geboren en getogen, hier voel ik mij thuis, hier kom ik thuis. Bovendien heeft de stad veel te bieden: cultuur, historie, winkels. Ook beschikt Utrecht over de ideale maat; je kunt hier werken en wonen, zelfs met kinderen. Wat mij echter opvalt – zeker in vergelijking tot Amsterdam – is dat wij minder trots zijn op onze stad. We hebben een soort minderwaardigheidscomplex, verkopen Utrecht ook minder goed. Naar onszelf en naar buiten. Vreemd voor de mooiste stad van Nederland...

Waar bent u onlangs van geschrokken?

Als fan van Teletekst zag ik laatst twee berichten vlak na elkaar: de onderzoeksrobot Curiosity had water gevonden op Mars en de ontdekking van een uitgebreid spionagenetwerk in de VS. In één oogopslag werd ik geconfronteerd met de grootsheid en de plathheid van de mens.

Hoe is het mogelijk dat wij beide in ons verenigen? Hoe is het mogelijk dat wij de meest bijzondere ontdekkingen doen, maar diezelfde dag nog balen van regen op de fiets...?

Met wie wilt u een beschuitje eten?

Een beschuitje ligt bij mij niet voor de hand; als avondmens prefereer ik een borrel. Hiervoor zou ik twee mensen uitnodigen: journalist Wouter de Heus en burgemeester Aleid Wolfsen. Eerstgenoemde trok vier jaar geleden in het Stadsblad stevig van leer over de dure tussenwoning van de burgemeester. Wolfsen eiste correctie en liet daarop de complete oplage uit de handel nemen; een blunder die zijn burgemeesterschap negatief heeft beïnvloed. Onder andere Wouter de Heus is toen meerdere keren met gestrekt been de confrontatie met hem aangegaan. Een dusdanig sterke opinie fascineert mij altijd enorm. Waar komt dat vandaan? Ik zou graag willen zien hoe die twee zich tot elkaar verhouden in een gesprek in de kroeg. Hebben ze überhaupt wel eens een één-op-één-gesprek gehad? Daar komt bij dat ik niet geloof in alleen zeiken vanaf de Bühne. Negatieve energie, daar is geen enkel land groot mee geworden.

Welke auto rijdt u?

Een grijze Seat Ibiza. En hiervoor een Toyota Starlet. Ik heb niets met auto's...

Heeft u een levensmotto?

Ik vind het leven een cadeautje. Maar je moet er wel keihard voor werken. En je bent verantwoordelijk voor je eigen geluk, voor je eigen kansen. Iedereen die daartoe in staat is, heeft die verplichting.

Bij de jonge generatie maak ik mij daar weinig zorgen over. Zij denken internationaal en bij voorkeur in oplossingen. Zij opereren ook zonder angst en met vertrouwen. Of de oudere generatie altijd kansen ziet en deze durft te pakken, weet ik niet.

Voor welk tv-programma blijft u thuis?

Geen. Ik heb sinds kort een abonnement op Netflix. Zij geven het juiste antwoord op alle vragen van contentleveranciers die zeuren over rechten, downloadafspraken en de wetgeving hierover. Netflix is eindelijk een product dat inspelt op de behoeften van de klant: kijken naar series wanneer jij wilt. Netflix is niet de toekomst, maar het heden.

Wie is uw idool?

Ik ben een boekenmens, dus mijn idolen zijn vooral schrijvers. Om te beginnen Paul Rodenko, een sublieme Nederlandse dichter die mij met zijn surrealistische vocabulaire telkens weet te raken. Of schrijver Paul Auster van The New York Trilogy of Douglas Coupland maar ook Stephen King; schrijvers die beroeren.

Als u geen bestuurder zou zijn, wat dan?

Ik heb altijd twee beroepen geambieerd: journalist en volksvertegenwoordiger. Als journalist zou ik het een enorme uitdaging vinden om meer duiding aan het nieuws achter het nieuws te geven en daar een businessmodel voor te creëren. Als volksvertegenwoordiger vind ik het eervol om met publiek vertrouwen en zonder ego het verschil te maken. Want op die positie kun je dat. En dan ben je het verplicht. Aan de samenleving, aan jezelf. ■

FC Utrecht Business spil in zakelijk Midden-Nederland

Proactieve rol in resultaatgericht netwerk

Ondernemers zoeken naar manieren om met elkaar in contact te komen. 'Zeker in de huidige economische situatie is het belangrijk om nieuwe zakelijke verbindingen te leggen,' weet Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business. 'Wij spelen daarop in door netwerken te faciliteren. Met voetbal en de club beschikken wij over een uniek, onderscheidend kenmerk. FC Utrecht Business draait echter om veel meer dan alleen de wedstrijden in de Galgenwaard.'

Op maat bedienen

Bij FC Utrecht Business is iedereen lid van hetzelfde netwerk. 'Afhankelijk van het gekozen segment variëren de plek op de tribune en de hospitalityfaciliteiten,' verduidelijkt Miltenburg. 'Hierdoor kunnen wij ondernemers op maat bedienen: van zzp'ers en mkb tot multinationals die hun gasten ontvangen in de luxe, besloten omgeving van een skybox.' Deze worden bezet door individuele bedrijven maar er zijn ook thematische boxen. 'Hier treffen vertegenwoordigers van branches als vastgoed, horeca, bouw en offshore elkaar.' Deze laatste themabox is opvallend in een stad zonder haven, midden in het land. 'Het geeft aan dat de businessclub een brede aantrekkingskracht heeft.'

Netwerken faciliteren

Nog altijd is voetbal de belangrijkste aanleiding voor leden van FC Utrecht Business Club om elkaar te treffen. Miltenburg: 'Minimaal twintig keer per jaar kunnen zij tijdens thuiswedstrijden gasten uitnodigen voor een aangename middag of avond. Daarnaast organiseren wij regelmatig netwerkbijeenkomsten buiten de wedstrijden om, waarbij we een proactieve rol innemen bij het faciliteren van netwerken. Recent voorbeeld is een event in CitySense waar internetondernemer Ben Woldring en Swansea City-eigenaar John van Zweden hun opmerkelijke verhalen deelden met onze leden.'

FC Utrecht opent deuren

Veel ondernemers die investeren in een zakelijk netwerk verwachten meer dan alleen interessante bijeenkomsten. 'Daarom helpen wij bij het realiseren van business. Bijvoorbeeld door leden direct met elkaar in contact te brengen. Als iemand op de gastenlijst een ondernemer ziet die hij graag wil ontmoeten, spelen wij deze vraag door. Dan blijkt dat FC Utrecht deuren opent; vrijwel iedereen staat open voor zo'n zakelijk contact. Hierdoor levert het netwerk concrete leads op.' En dat zorgt voor return on investment. 'Actieve ondernemers kunnen het lidmaatschap zonder meer terugverdienen.'

Steven Furnee en Tim Hardeveld toosten met Frans van Seumeren op het succes van de Young Business Club



Anderhalf jaar geleden zette FC Utrecht Business een nieuwe koers in. Uit een netwerk waarbij voetbal centraal staat, ontwikkelde zich een brede businessclub die ondernemers aantrekt uit een steeds groter deel van Nederland. 'Voetbal is het bindmiddel, maar FC Utrecht Business is meer dan dat. Wij verkopen geen stoelen maar faciliteren ontmoetingen. En gaan zelfs nog een stap verder door te zorgen dat leden ook echt zaken met elkaar kunnen doen.'

WIE DE JEUGD HEEFT...

De jonge ondernemers Steven Furnee en Tim Hardeveld, allebei actief met meerdere bedrijven, leerden elkaar kennen bij FC Utrecht. 'Wij signaleerden een behoefte bij andere jonge ondernemers en professionals om met elkaar in contact te komen,' vertelt laatstgenoemde. 'Daarom zijn we met de club in gesprek gegaan.' Dit resulteerde in oprichting van de FC Utrecht Young Business Club met een eigen skybox. Mede mogelijk gemaakt door FC Utrecht en op 19 oktober officieel geopend door Frans van Seumeren, voorafgaand aan de wedstrijd tegen NAC. 'Het is een plek en een netwerk waar ondernemers en professionals tussen de 25 en 35 jaar elkaar treffen. Om ervaringen uit te wisselen, elkaar te helpen en onderling zaken te doen.' Furnee en Hardeveld treden op als gastheer. 'We zorgen er onder meer voor dat nieuwe leden en introducees zich welkom voelen en snel worden opgenomen in het

netwerk.' Voor alle duidelijkheid: beide initiatiefnemers hebben geen zakelijk belang bij de Young Business Club. 'Het gaat ons erom, de club te ondersteunen en jonge mensen een platform te bieden.' Het animo blijkt groot. 'Al 25 van de 32 stoelen zijn bezet en voor het eind van het jaar hopen we uitverkocht te zijn. Daarbij wel een oproep: er is al een aantal dames lid maar meer vrouwen zijn zeker welkom.' Ambitie is verder, verbindingen te leggen met andere leden van de businessclub. 'Zo kan bijvoorbeeld samenwerking met een bank voor beide partijen interessant zijn.' Leden van de Young Business Club kijken over de grenzen van de eigen club. 'Tijdens FC Utrecht-NAC waren jonge ondernemers uit Breda bij ons te gast en binnenkort brengen wij een bezoek aan gelijkgestemde leden van de AZ-businessclub. Hierdoor krijgt ons netwerk een extra, ook zakelijk interessante dimensie.'

Belangrijk is wel dat zij zelf ook initiatief nemen. Bijvoorbeeld door te kijken of de gastenlijst interessante potentiële partners bevat. Want zoals bij elk netwerk krijg je ook hier terug wat je erin stopt.'

Blijven verbeteren

In de traditionele voetbalwereld maakt FC Utrecht Business naam met vernieuwende concepten. 'De thematische skyboxes zijn een goed voorbeeld,' zegt Miltenburg. 'Net als de Players Lounge, een ruimte waar mensen na de wedstrijd in een relaxte sfeer terecht kunnen voor een drankje.' Niet alle ideeën blijken een schot in de roos. 'En niet alles wat nu succesvol is, zal dat over twee jaar nog steeds zijn. We zoeken daarom continu naar manieren om de toegevoegde waarde voor onze leden te vergroten. Regelmatig worden hun ervaringen en wensen onderzocht. Deze input gebruiken we om ons te blijven verbeteren.'

100 Chinese bedrijven

Nieuwe opmerkelijke initiatieven zijn de Young Business Club die op 19 oktober formeel van start ging (zie kader). 'Ook wordt gewerkt aan de opzet van een China executive lounge,' vertelt Miltenburg. 'Bij de wedstrijd tegen Heerenveen vindt een kick-off plaats met 100 Chinese bedrijven.' Miltenburg wijst graag op de exposure die organisaties via FC Utrecht kunnen realiseren. 'Door

onze enorme mediawaarde leveren investeringen veel rendement op.' Ook het stadion biedt tal van mogelijkheden. 'Het is een perfecte locatie voor feesten, congressen en clinics. En als leden hun skybox ook door de week gebruiken, wordt kantoor- en vergaderruimte elders overbodig.'

Partnerships

Organisaties van naam als HTC en Van Gils sloten zich recent aan bij FC Utrecht Business. Miltenburg: 'Het gaat om echte partnerships waarbij de identiteit van het bedrijf, de club en het netwerk elkaar versterken.' Bestaande leden blijken uitstekende ambassadeurs en zorgen regelmatig voor leads. 'Zij kennen de kracht van onze businessclub en kunnen die als geen ander uitdragen. Bij wedstrijden en tijdens bijeenkomsten zie ik steeds meer nieuwe gezichten. Dat aantal zal nog fors groeien, als het aan ons ligt. Kwamen leden vroeger veelal uit Utrecht en de directe omgeving, de businessclub heeft in toenemende mate een bovenregionale en zelfs landelijke functie. Ook voor bedrijven uit Veenendaal, Tiel of Zaltbommel zijn wij interessant. Wij nodigen ondernemers daarom van harte uit om kennis te komen maken. FC Utrecht Business biedt een netwerk waar nieuwe leden zich snel thuis voelen. Gastvrij, laagdrempelig en vooral: resultaatgericht.' ■

Auto Totaal Service Zeist B.V.



TOYOTA

www.ats-autogroep.nl



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



Aannemersbedrijf

Versteeg Utrecht



Loodgietersbedrijf

van Gelder Utrecht

Besparing geeft energie

Bouwcombinatie
NVGR Groep Utrecht

Peppelkade 1, 3992 AL Houten
T: (030) 285 00 05 F: (030) 280 80 79
www.nvgr.nl

Aannemersbedrijf
Versteeg Utrecht

Peppelkade 1, 3992 AL Houten
T: (030) 280 80 50 F: (030) 280 80 79
www.versteeg-utrecht.nl

Loodgietersbedrijf
van Gelder Utrecht

Peppelkade 1, 3992 AL Houten
T: (030) 280 80 60 F: (030) 280 80 79
www.vangelder-utrecht.nl

**Gebouwen
in topconditie
houden,
dat is ons vak.**



Strategische agenda 2013-2020

Stepping Stones: groen, gezond en slim

Stepping Stones: de titel van de Economische Agenda van de Economic Board Utrecht 2013-2020. De Economic Board Utrecht richt zich op de economie van de toekomst. Die is groen, gezond en slim. De inspanningen vanuit de Economic Board Utrecht richten zich dan ook op het vergroenen van de economie, gezonder leven, wonen en werken en slimme inzet van ICT-, zakelijke en financiële diensten. De Board verbindt partners in en buiten de regio: bedrijven, kennis- en onderwijs-

instellingen, overheden en netwerken. Ze versnelt goede ideeën en schaaft succesvolle initiatieven op. Ze helpt maatschappelijke en economische partners in de regio vervolgens om de inspanningen te verzilveren en om te zetten naar maatschappelijk en financieel rendement, met als doel de meest leefbare economie van Europa te worden.

Download de strategische agenda via www.economicboardutrecht.nl. ■

DERDE GET CONNECTED NETWERKBIJENKOMST

De derde Get Connected netwerkbijeenkomst op donderdagmiddag 19 september 2013 stond geheel in het teken van de vraag hoe Applied Gaming bij kan dragen aan urgente vraagstukken in de samenleving en hoe we er tegelijkertijd geld aan kunnen verdienen. Tijdens het event werd het initiatief Growing Games gelanceerd. In het kader hiervan gaan marktpartijen tientallen miljoenen euro's investeren en zullen verschillende organisaties op grote schaal de krachten bundelen. Vliegbasis Soesterberg was de prachtige locatie voor deze bijeenkomst. Ga voor een video-impressie naar: www.economicboardutrecht.nl



AGENDA

- 19 november – Themamiddag Smart Grids Nederland
- 28 november – Circulair Economy Lab deel 2 – Bouw- en sloopafval
- 11 december – Innovation Day 2013

Meer informatie op: www.economicboardutrecht.nl



FoodCorner Geopend in Asian Tower!

Koffiecorner, drankjes, broodjes, sushi, etc. (ook om mee te nemen)



Foodcorner is nu geopend in Asian Tower!

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

Kijk voor meer informatie op onze website: www.food-corner.nl

Ravenswade 1a Nieuwegein | info@food-corner.nl | www.food-corner.nl

ASIAN TOWER

JAPANS EN ORIENTAALS SPECIALITEITENRESTAURANT



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



Ravenswade 1a Nieuwegein | T 030 287 40 90 | info@asiantower.nl | www.asiantower.nl

Duurzaamheid en kwaliteit centraal bij Het Klooster

Het groene bedrijvenpark



Het markante vogelhuisje langs de A27 is voor velen een vertrouwd gezicht. Hiermee markeert Nieuwegein Het Klooster als ideale locatie voor nieuwe huisvesting. Sterke troef van het bedrijvenpark is de ligging nabij Nederlands belangrijkste autosnelwegen. Intensief ruimtegebruik, duurzaam ondernemen en behoud van het landschap zijn kernbegrippen bij de ontwikkeling van Het Klooster.

Bedrijvenpark Het Klooster ligt aan de oostkant van Nieuwegein en omvat maar liefst 75 hectare. Prominente eerste bewoner is V&D; dit warehouse realiseerde haar nieuwe distributiecentrum van 25.000 m² op Het Klooster. Van daaruit worden V&D- en La Place-vestigingen in heel Nederland bevoorrad. Ook Mavaro en Imabo kozen Het Klooster als locatie voor hun nieuwe huisvesting.

Driehoek van snelwegen

Regionaal neemt Het Klooster een centrale positie in. Het bedrijvenpark is gelegen in de driehoek van de snelwegen A2, A12 en A27. Aan de westkant wordt Het Klooster begrensd door het Lekkanaal, aan de oostzijde door de A27. De directe aansluiting op deze snelweg vormt samen met de vaste brug over het Lekkanaal een entree voor het bedrijvenpark en tevens voor het centrum van Nieuwegein. Hiermee wordt de ontsluiting van Het Klooster versterkt en is het gebied met de auto optimaal bereikbaar.

Vestigingsplek op maat

Het Klooster biedt ruimte voor allerlei soorten bedrijven, variërend van kleinschalige ambachtelijke vestigingen tot grote distributie-, transport-

of logistieke ondernemingen. Uitgangspunt is het ontwikkelen van een modern gemengd bedrijvenpark waarop naast bedrijven uit milieucategorie 1 tot en met 4 incidenteel ook categorie 5 kan worden toegelaten. De kavels lopen uiteen van 1.000 m² aan de westzijde tot 60.000 m² aan de oostkant van het park. Deze verkavelingsopzet maakt het mogelijk te variëren met vorm en kavelafmeting en zorgt voor een optimale, op maat gesneden vestigingsplek.

Green check

Duurzaamheid en kwaliteit staan centraal bij de ontwikkeling van Het Klooster. Nieuwegein wil van het gebied een groen bedrijvenpark maken. Daarom wordt de aanvraag van een bouwplan niet alleen getoetst aan het bestemmingsplan, maar wordt ook een duurzaamheidsscan uitgevoerd. Deze *green check* geeft aanbevelingen als het gaat om onder meer ruimtegebruik, afvalverwerking, materiaalgebruik, watervoorziening en energieverbruik. Door het duurzaamheidsonderzoek vooraf uit te voeren, kan bij ontwerp- en installatiekeuzes rekening worden gehouden met de aanbevelingen. Die hebben een terugverdientijd van maximaal vijf jaar. Nieuwe bewoners van Het Klooster nemen deel aan parkmanagement. Gemeente en bedrijfsleven investeren gezamenlijk in beheer, onderhoud, beveiliging, bewegwijzering en vervoermanagement. Parkmanagement creëert een aangename werkomgeving en draagt bij aan waardebehoud van het vastgoed. Het zorgt ervoor dat de kwaliteit van Het Klooster op de lange termijn gewaarborgd is. ■

Voor meer informatie over de vestigingsmogelijkheden op Het Klooster: 030-6071454 of klooster.nieuwegein.nl



Capgemini en a.s.r. vernieuwen hoofdkantoor

Duurzame huisvesting voor Utrechtse dienstverleners

TEKST CEES LOUWERS

Twee prominente Utrechtse dienstverleners kiezen voor groen. Zowel bij de nieuwe huisvesting van Capgemini als de ingrijpende renovatie van het a.s.r.-hoofdkantoor speelt duurzaamheid een belangrijke rol. Beide organisaties borgen hun ambities op dit gebied met een BREEAM-NL certificaat.

Capgemini verhuisde van kantorenpark Papendorp naar een nieuwe, fors kleinere locatie in Leidsche Rijn. ‘Belangrijke motivatie voor deze verhuizing was dat ons eerder ingezette beleid om het autoverkeer terug te dringen tot gevolg had dat in het hoofdkantoor aanzienlijk minder vierkante meters werden gebruikt,’ meldt Marah Michel namens de ICT-dienstverlener. ‘Het oude kantoor stond dus deels leeg. In de zoektocht naar een nieuwe locatie bleek al snel dat vele miljoenen konden worden bespaard op huurpenningen, autogebruik en autoverkeer door een veel kleiner en milieuvriendelijker kantoor te bouwen.’

Het Nieuwe Werken

Daarom betrof Capgemini een nieuw hoofdkantoor in Leidsche Rijn Centrum Noord. Pal aan de A2 en op een steenworp afstand van het deze zomer geopende NS-station. Het gebouw omvat circa 21.000 m² – de helft van het oppervlak van het oude kantoor – en is volledig ingericht om Het Nieuwe Werken te



Nieuw pand van Capgemini aan de A2: de helft van de oppervlakte van het oude hoofdkantoor

faciliteren. Vaste werkplekken ontbreken bijvoorbeeld geheel. Naast kantoren en parkeerplaatsen bevat het gebouw onder meer een auditorium en conferentieruimte die geschikt is voor 300 personen.

Lat ligt hoger

Capgemini heeft een uitdagende milieu-ambitie, aldus Michel. Brancheorganisatie Nederland ICT heeft aangegeven in 2030 als sector gezamenlijk volledig CO₂-neutraal te willen opereren. Capgemini heeft de eigen lat hoger gelegd en wil al in 2020 CO₂-neutraal zijn. Om dit te bereiken, zetten we sterk in op het maken van een volgende stap in duurzame mobiliteit en afvalmanagement. Ook onze huisvesting is een belangrijk onderdeel van deze milieuambitie.’

Very Good

De gekozen technische oplossingen zijn van grote invloed op het groene karakter van het gebouw. Zo wordt duurzame warmte- en koudeopwekking toegepast en is de verlichting energiezuinig, rekening

houdend met aanwezigheid en daglichttoetreding. Verder is sprake van warmterugwinning van de ventilatielucht en bestaat de mogelijkheid om onder meer verwarming, koeling en verlichting per werkplek individueel te regelen. Atria en patio's zorgen voor goede daglichttoetreding. De ligging vlakbij het NS-station draagt eveneens bij aan het duurzame profiel van het gebouw. Niet voor niets ligt de entree aan het stationsplein. Het nieuwe Capgemini-hoofdkantoor behaalde het BREEAM-NL ontwerpcertificaat ‘Very Good’. Ook het opleveringscertificaat met dezelfde beoordeling is inmiddels binnen.

Renovatie

Van andere orde dan duurzame nieuwbouw is de uitdaging waarvoor verzekeraar a.s.r. zich gesteld ziet. Haar markante pand in het Utrechtse kantorengedeeft Rijnsweerd – door velen nog altijd geassocieerd met de naam AMEV – stamt uit het begin van de jaren zeventig. Technische installaties en riolering zijn verouderd, het interieur voldoet niet meer aan de actuele



Het a.s.r.-gebouw wordt voorzien van 17.000 m² glazen klimaatgevel

maatstaven en ook de daglichttoetreding laat te wensen over. Na grondig onderzoek is in 2010 besloten om het gebouw te renoveren in plaats van te kiezen voor nieuwbouw. Dit hing onder andere samen met het besluit van de raad van bestuur om de activiteiten van a.s.r. te concentreren op één locatie in de regio Utrecht. Ook de duurzaamheidsambities van het bedrijf speelden een rol bij de keuze voor renovatie. In totaal wordt 85.000 m² kantoorruimte – twaalf voetbalvelden – gerenoveerd. Een nieuw te bouwen hoofdentree en vergadercentrum beslaan nog eens 2.000 m².

WKO

Bij de duurzame verwarming en koeling van het gerenoveerde gebouw spelen meerdere technische oplossingen een rol. Een ervan – warmte- en koudeopslag ofwel WKO – wordt steeds vaker toegepast. Ook Capgemini koos hiervoor bij haar nieuwbouw. Grondwater uit een koudebron met een temperatuur van 10 à 12 graden wordt in de zomer

omhoog gepompt en gaat naar een warmtewisselaar. Daar wordt de lucht uit de airconditioning van het gebouw langs het water geleid. Het grondwater draagt zo zijn koelte over. Hierdoor warmt dit water op, waarna het in de warmtebron wordt geïnjecteerd. In de winter is de route omgekeerd en wordt het gebouw gedeeltelijk verwarmd met grondwater uit de warme bron. Een warmtepomp zorgt voor de benodigde additionele verwarming en koeling. Door de keuze voor WKO wordt substantieel bespaard op energie.

Dubbele wand

Bij een tweede duurzame oplossing die in het a.s.r.-gebouw wordt toegepast, heeft de nieuw aangebrachte glazen pui een belangrijke functie. Deze buitenwand vervangt de vertrouwde betonnen borstweringen waardoor veel meer daglicht binnenkomt. Ook krijgt het pand hiermee een dubbele wand: het glas aan de buitenzijde en de oorspronkelijke gevel, met daartussen een pui. Hier ventileert de lucht, waardoor deze het gebouw niet

binnendringt. In de zomer betekent dit dat de warme lucht niet naar binnen komt en 's winters kan de warme lucht niet naar buiten. Er wordt 17.000 m² aan glazen klimaatgevel gemonteerd, drie maal de oppervlakte van stadion De Kuip.

Excellent

De eerste voor de buitenwereld zichtbare werkzaamheden aan het a.s.r.-gebouw startten in januari 2013. Het pand wordt per vleugel gerenoveerd zodat het overgrote deel ervan in gebruik kan blijven. De werkzaamheden duren tot en met 2015. Het ontwerp van het gerenoveerde gebouw aan de Archimedeslaan heeft het BREEM - NL certificaat 'Excellent' behaald, het hoogste niveau voor bestaande panden. Bij het certificaat na oplevering streeft a.s.r. naar dezelfde score, met Energielabel A. Na renovatie biedt het nieuwe hoofdkantoor met 2.800 flexibele werkplekken onderdak aan alle 4.000 medewerkers van de verzekeraar. Alleen de dochterbedrijven Ardanta en Europeesche Verzekeringen blijven elders gevestigd. ■



Representatieve kantoor- bedrijfsruimten in de regio

1 **Fahrenheitbaan 4-4D**

Nieuwegein

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



2 **Demkaweg 23-40**

Utrecht

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



3 **Einsteindreef 101-139**

Utrecht

Statement Real Estate
073- 613 24 24
Ans de Wijn
030- 284 30 60



4 **Wilgenkade 5-25**

Houten

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



5 **Ravenswade 54, 56,**

62-100

Nieuwegein

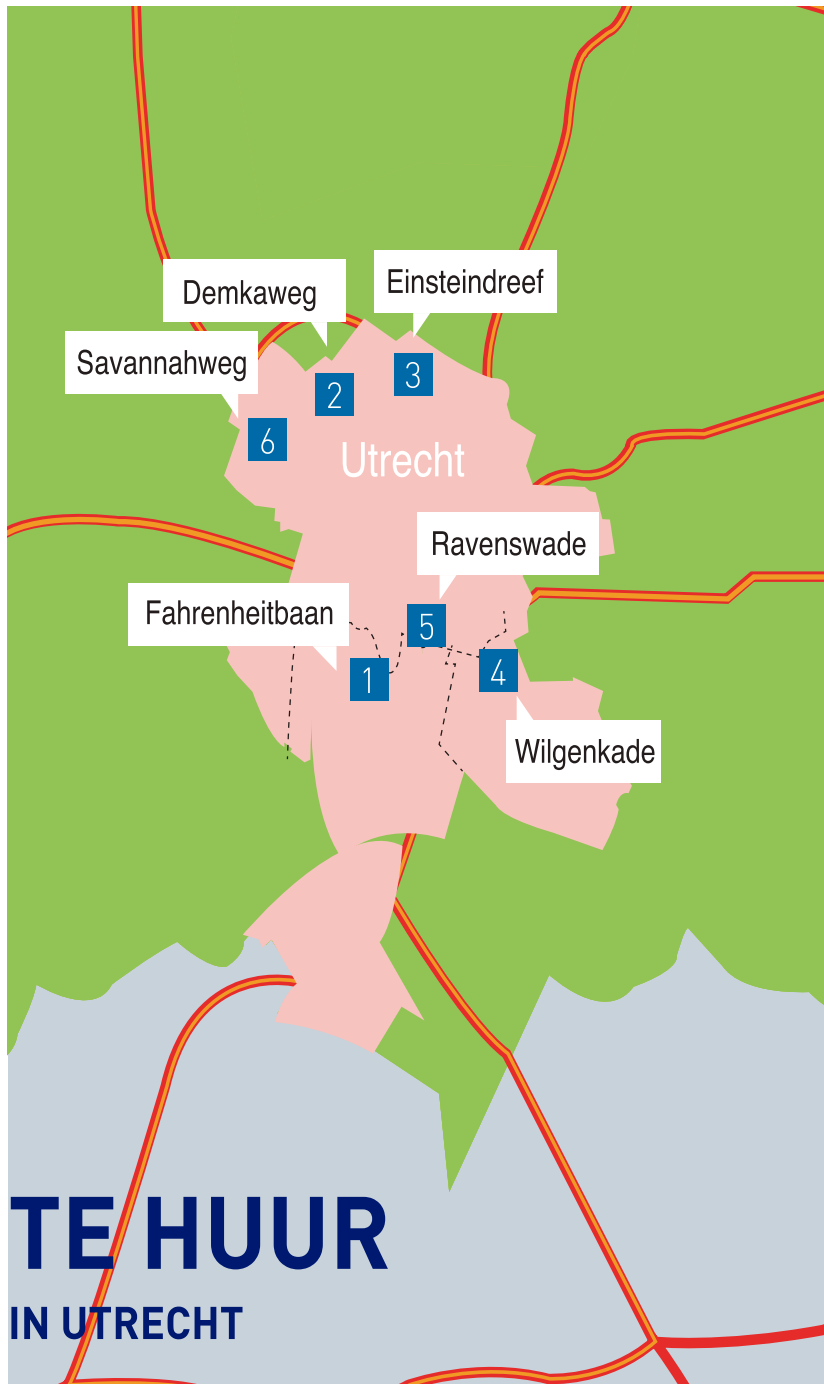
DTZ Zadelhoff
030-233 25 52
Statement Real Estate
030- 267 06 02



6 **Savannahweg 71**

Utrecht

DTZ Zadelhoff
030-233 52 52
Statement Real Estate
Ans de Wijn
030- 284 30 60



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

VALAD

EUROPE'S LOCAL REAL ESTATE
INVESTMENT MANAGER

Loonstopzetting en gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid

Een arbeidsongeschikte werknemer is verplicht om mee te werken aan re-integratie. Doet de werknemer dat niet dan is de werkgever gerechtigd de loonbetaling stop te zetten. Sterker nog, de werkgever is daartoe zelfs verplicht omdat het UWV de werkgever een loonsanctie oplegt als de werkgever nalaat om de werknemer door loonstopzetting te dwingen mee te werken aan re-integratie.

Indien de werknemer het eigen werk niet kan verrichten, moet in overleg met de arbo-arts gekeken worden of de werknemer ander passend werk kan verrichten. Wanneer de werknemer weigert deze passende werkzaamheden te verrichten, is vervolgens de vraag wat een passende loonsanctie is. Mag de werkgever overgaan tot een volledige loonstopzetting of mag het loon alleen worden stopgezet over die uren dat de werknemer weigert de passende werkzaamheden te verrichten?

De wet en de wetsgeschiedenis geven geen antwoord op deze vraag. In 2005 heeft het Hof Amsterdam geoordeeld dat de werknemer die weigert passend werk te verrichten, geen recht heeft op loon over de uren waarop hij volgens de arbo-arts zou moeten kunnen werken. Met andere woorden: een gedeeltelijke loonstopzetting.

In april van dit jaar oordeelde de kantonrechter te Groningen dat de werknemer het recht op het volledige loon



mr Sylvia Gerdes
Van Benthem & Keulen
Advocaten & Notariaat
sylviagerdes@vbk.nl

verliest als hij weigert passende arbeid te verrichten, tenzij dit naar maatstaven van redelijkheid en billijkheid onaanvaardbaar zou zijn. Wanneer de loonstopzetting slechts betrekking zou hebben op het aantal uren dat de werknemer passende werkzaamheden zou kunnen verrichten, zou de sanctie volgens de kantonrechter namelijk onvoldoende effect hebben. Dit oordeel van de kantonrechter Groningen is op 23 juli 2013 bevestigd door het Hof Arnhem-Leeuwarden.

Ook het Hof Den Bosch heeft zich op deze dag uitgelaten over stopzetting van de loonbetaling wegens het weigeren van passende arbeid. Het Hof Den Bosch vond dat sprake was van bijzondere omstandigheden omdat de arbo-arts een opbouwschema had vastgesteld waaraan de werknemer zich niet hield. Omdat hierdoor niet alleen sprake was van het niet verrichten van passende werkzaamheden, maar ook van het niet meewerken aan de re-integratie als geheel, oordeelde het Hof Den Bosch dat de werkgever het salaris volledig mocht stopzetten.

Hoewel beide Hoven dus tot hetzelfde oordeel komen, neemt het Hof Arnhem-Leeuwarden een volledige stopzetting als uitgangspunt, terwijl het Hof Den Bosch een volledige stopzetting alleen toelaatbaar acht wanneer sprake is van bijzondere omstandigheden.

Alhoewel de Hoge Raad zich hierover nog niet heeft uitgelaten, raad ik u aan voortaan een volledige loonstopzetting als uitgangspunt te nemen indien een werknemer weigert mee te werken aan de re-integratie. Overigens zal wel altijd door de arbo-arts vastgesteld moeten worden of de aangeboden arbeid passend is. Bij twijfel kan zowel door de werkgever als door de werknemer een deskundigenoordeel aan het UWV gevraagd worden. ■

BUSINESS FLITSEN

ELEKTRISCH SNELLADEN LANGS DE A2

Bij pompstation Haarrijn langs de A2 is een snellaadstation voor elektrische auto's in gebruik genomen. De voorziening is in opdracht van MisterGreen aangesloten op het elektriciteitsnetwerk van netbeheerder Stedin. Het snellaadstation wordt geëxploiteerd door tankpassenleverancier Travelcard. Travelcardrijders met een ev-laadpas voor het publieke netwerk hebben automatisch toegang tot het nieuwe laadstation.

De lader is een ondersteuning voor het thuis en op het werk opladen van de elektrische auto. Initiatiefnemer MisterGreen Electric Lease breidt het netwerk het komende jaar uit met nog twintig elektrische pompstations langs snelwegen in de Randstad. Mark Schreurs van MisterGreen: 'Als leasemaatschappij voor elektrische auto's nemen wij met dit "Charge Network" de verantwoordelijkheid voor het opzetten van een landelijk dekkend netwerk aan snelladers. Onze leaserijders kunnen er gratis laden.'

Provincie Utrecht en Rijkswaterstaat faciliteren het project. Het plan draagt bij aan een gezamenlijk overheidsdoel om in 2025 één miljoen elektrische auto's in Nederland te laten rijden. Een ambitieuze doelstelling; eind 2013 zullen hier naar verwachting ruim 3.000 volledig elektrische auto's op kenteken staan. Met de snelladers willen de betrokken partijen een van de barrières wegnemen, namelijk de angst om met een elektrische auto stil te komen staan. Met tien minuten snelladen kan gemiddeld zestig kilometer worden gereden.



QBUZZ NAAR NIEUWEGEIN

Na een jarenlange juridische strijd met Connexxion ging begin mei eindelijk de kogel door de kerk: Qbuzz verzorgt vanaf 8 december van dit jaar het openbaar vervoer in de regio Utrecht. Het ov-bedrijf betreft een deel van het bedrijfscomplex aan de Morsebaan 1 in Nieuwegein. Het gaat om 6.300 m² bedrijfsruimte met kantoor dat langjarig door Qbuzz

wordt gehuurd. Oranjeborch Bedrijfsmakelaars adviseerde de verhuurder bij deze transactie. Hiermee is het gehele complex van 41.000 m² aan de Morsebaan in ruim een half jaar weer volledig gevuld.

BUSINESS

FINANCIERINGSOVEREENKOMST VOOR EUROFIBER

Eurofiber heeft voor de lange termijn een financieringsovereenkomst van 195 miljoen euro afgesloten met drie grote Nederlandse banken: ABN Amro, ING en Rabobank. Hiermee legt Eurofiber een stevige financiële basis voor verdere groei in Nederland en België. Het in Utrecht gevestigde bedrijf werkt voortdurend aan uitbreiding van zijn onafhankelijke glasvezelnetwerk. Dat gebeurt in nauwe samenwerking met strategische toeleveranciers en commerciële partners. In 2012 nam investeringsmaatschappij Doughty Hanson & Co naast Reggeborgh een belang in Eurofiber. In het tweede kwartaal van dit jaar maakte het bedrijf overnames bekend van UNET, Isilinx en IsiConneXion.

NIEUW HOOFDKANTOOR VOOR SCC

SCC Services verhuisde naar een nieuw hoofdkantoor. De Utrechtse ICT-onderneming levert producten en diensten die overheid en bedrijfsleven helpen bij het inrichten, integreren en beheren van hun ICT-omgeving. Onderdeel van het nieuwe onderkomen is een Innovation Center. Hier kunnen de oplossingen van SCC gedemonstreerd en getest worden. Astronaut André Kuipers verrichte de officiële openingshandeling.

MARKS & SPENCER IS TERUG

Marks & Spencer staakte in 2001 haar activiteiten in continentaal West-Europa. Ook de winkels van het Britse concern in Amsterdam en Den Haag gingen dicht. Maar Marks & Spencer is terug. Met een site en een winkel in de Kalverstraat. En nu ook met zogenaamde Food pilots in tankstations. Met de opening van een verkooppunt van voedingsproducten in het vernieuwde BP-station Lunetten op 23 oktober beschikt Midden-Nederland nu over twee van deze pilots. Eerder kreeg het BP-tankstation Bijlerveld aan de A12 bij Harmelen al zo'n voorziening. 'Hiermee breiden wij onze aanwezigheid in Nederland verder uit, in lijn met onze clicks and bricks-strategie,' meldt Francois Smeyers, Regional Director Europe van Marks & Spencer. Het assortiment omvat 700 producten voor onderweg en thuis, en vormt een aanvulling op het bestaande aanbod in de tankstations. Er ligt veel nadruk op duurzaamheid en gezondheid. Zo is alle M&S-koffie en -thee Fairtrade, worden alleen scharreleieren gebruikt en bevatten de producten geen verzadigde vetten of kunstmatige kleurstoffen.



Rabobank faciliteert Utrechtse crowd funders

Samen sterker. Dat is het idee van coöperatief bankieren.

Crowdfunding is ook in Utrecht een groeiend fenomeen. Utrechtse ondernemers en Rabobank-managers bespraken crowdfunding in restaurant Deeg. De eigenaren werken aan een nieuwe horecagelegenheid in Leidsche Rijn. 'Volledige bankfinanciering is lastig, dus denken we aan crowdfunding. Maar hoe doen we dat?'

Richard van Dijk weet raad. Hij is eigenaar van OpdeZaak uit Maarssen dat recent met crowdfunding en een bijdrage van Rabobank van de grond kwam. 'Mobiliseer je zakelijke netwerk, maar laat vrienden en familie er buiten,' zegt hij. Tom Vroemen is directeur van CrowdAboutNow, een door Rabobank gesteund crowdfundingplatform. Hij vult aan: 'Je moet oppassen met donaties of voorverkoopconstructies. Dat lijkt gratis geld, maar zegt weinig over de kracht van jouw propositie. Het beste zijn betrokken ambassadeurs die er zowel voor het rendement als voor het idee in zitten.'

Olivier Thijssen, eigenaar van Ronimo Games, haalde een paar ton op via een platform in Amerika. 'Een mooi succes, maar houd wel rekening met belastingen en commissies.' Roel Raatgever, directeur van UtrechtInc, helpt startups door hun eerste jaar. 'Crowdfunding voor B2B-bedrijven is minder sexy en daardoor lastig. Financiering van de eerste stappen vanuit het Rabo Pre-seed Fonds of met investeerders is zeker zo waardevol.'

'De Rabobank financiert starters en mkb-ers nog volop,' zegt Rabobank-adviseur Stijn Beekers. 'Waar we niet kunnen financieren, zoeken we met de ondernemer naar alternatieven zoals gedeeltelijke crowdfunding. Zo maken we Utrecht samen sterker!'

Rabobank Utrecht

Telefoon 030-287 80 00

bedrijven@utrecht.rabobank.nl

www.rabobank.nl/utrecht



Rabobank



Uw partner in mobiliteit



Muntstad is een professionele en sterk groeiende organisatie in de automotive sector. De groep omvat merkdealers, een leasemaatschappij en schadeherstelbedrijven. Hiermee is Muntstad in staat om de complete mobiliteitsbehoefte van een klant in te vullen. Met vestigingen in Utrecht, Nieuwegein en Zeist is Muntstad sterk vertegenwoordigd in midden Nederland. **Ontzorgen en kwaliteit is ons motto.**

Vestigingen

- Landzicht 8-14-18-22, Utrecht
- Blanckenhagenweg 8-10, Zeist
- Nijverheidsweg 11, Nieuwegein
- Damzicht 2-4, Utrecht
- Kwikstaartlaan 18, Zeist

Contact

T. (030) 296 90 00
E. info@muntstad.nl
www.muntstad.nl

GaragePark biedt flexibele huisvesting tegen lage kosten

Neem gratis de proef op de som

Ondernemers in Midden-Nederland hebben sinds kort een alternatief voor dure bedrijfsruimte. GaragePark realiseert in Nieuwegein een minibedrijventerrein met units in de vorm van garageboxen. De flexibele opzet en indeling zorgen voor bijna onbeperkte gebruiksmogelijkheden. De units zijn beveiligd, 24/7 toegankelijk en zowel te huur als te koop tegen een aantrekkelijk tarief. GaragePark blijkt een schot in de roos. Het vertrouwen van initiatiefnemer Rick Venema in het concept is zelfs zo groot dat regionale ondernemers kosteloos een unit mogen proberen. Nieuwsgierig geworden? Lees dan verder.

Ondernemers willen flexibel zijn. Zij opereren steeds vaker vanuit huis of werken in the cloud. Dure bedrijfs- of kantoorruimte is dan niet nodig. Wel bestaat vaak behoefte aan een tijdelijke of vaste locatie voor opslag, showroom of atelier. GaragePark heeft het antwoord op die vraag met zelfstandige units in de vorm van multifunctionele garageboxen.

Geheel gebruiksklaar

De nieuwste locatie van GaragePark bevindt zich op bedrijvenpark De Liesbosch in Nieuwegein. Gunstig gelegen nabij de A12 zijn hier inmiddels 60 boxen gerealiseerd. Dat worden er in totaal 180. De units hebben verschillende afmetingen en kunnen gekoppeld worden, zodat voor bijna elke ruimtevrage een passende oplossing is. De betonnen boxen zijn volledig gebruiksklaar; voorzien van stroom, verlichting plus eigen brand- en inbraakalarm. Elke unit heeft een officieel huisnummer en postadres.



GARAGEPARK NIEUWEGEIN IN HET KORT

- * Opslag- en businessunits van 17 tot 80 m²
- * Uitstekend bereikbaar, 24/7 toegankelijk
- * Optimale inbraak- en brandbeveiliging
- * Inclusief verlichting en stroomaansluiting
- * Eigen huisnummer (postadres)

Alle actuele informatie is te vinden op www.garagepark.nl

Onderhoud wordt centraal geregeld, er is een actieve VvE en een helder huishoudelijk reglement.

Onbeperkte mogelijkheden

GaragePark is dag en nacht toegankelijk en auto's kunnen tot vlak voor de unit rijden. Sanitaire voorzieningen zijn aanwezig. Door de flexibele opzet zijn de boxen een uitkomst voor een brede groep ondernemers. De lange lijst met opties zorgt ervoor dat een unit geheel naar wens kan worden ingericht. Hierdoor ontstaat bijvoorbeeld een prima plek om de voorraad van een webwinkel droog en veilig op te slaan. Ook kunnen boxen worden gebruikt als werkplaats, showroom of kantoor. Kortom: de mogelijkheden zijn vrijwel onbeperkt. Ook bij het verwerven van de units is flexibiliteit het sleutelwoord. Al vanaf € 179,- per maand is een box te huur, de koopprijzen starten bij € 14.990 v.o.n. (excl. BTW). Ondernemers die een unit aanschaffen, kunnen een beroep doen op 28% kleinschaligheidsaftrek. Dat maakt de investering extra aantrekkelijk.

Uniek aanbod

Een groeiend aantal gebruikers weet de flexibele huisvesting van GaragePark op waarde te schatten. Op haar vijf locaties staat ruim 525 units; meer parken zijn in voorbereiding. Initiatiefnemer Rick Venema is overtuigd van de meerwaarde van zijn innovatieve vastgoedconcept. Zo overtuigd zelfs dat hij ondernemers in Midden-Nederland uitnodigt om er gratis kennis mee te maken. Meer weten over dit unieke aanbod? Bel 030-7440765 of mail info@garagepark.nl voor een afspraak. ■

Hoe ontsnap ik uit een vrille?

Vliegles voor vastgoedbeleggers

In 2004 ontdekten twee van mijn afstudeerders bij toeval waarom sommige kantoren leeg bleven staan. Vanaf 2010 trad ik regelmatig op met mijn boodschap: 'De boekwaarde van het vastgoed nadert stalspeed*'.
 De stalspeed-waarschuwing (minder huurders, leegstand, alsof de piloot het gas dichttrekt) werd breed genegeerd. Al stond een kantoor drie jaar leeg, het bleef op de balans van de eigenaar staan voor bijna de oorspronkelijke waarde. Die oorspronkelijke waarde was veelal bepaald op basis van een huurcontract voor tien jaar. De gegeven kortingen van vaak 5% bleven bij de waardebepaling buiten beeld. Misschien wel omdat deze kortingen 'allonges' werden genoemd. De zo bepaalde waarde van de kantoren leverde voor de eigenaren rendement op in de eerste tien jaar. Op het gebouw werd niet afgeschreven. De huurder zou immers toch veel langer blijven? Helaas. De huurder vertrok en de piloot kon geen gas meer geven.

In de gemeente Utrecht staat nu 400.000 m² kantoor te huur. Dat is 40 hectare, of 60 voetbalvelden! In de hele regio Utrecht is dat het dubbele. De verborgen leegstand is nog iets groter, maar die wordt niet gemeten. De leegstand in de stad groeit de komende jaren nog stevig door. En



Ir. André Verschoor
 Directeur
 Adviespraktijk Gebouwen
 Utrecht

de waarde van (lege) kantoren zit in een vrille; een spiraalvlucht die naar beneden tolt.

Deze waarde-spiraalvlucht bereikt ook de banken met leningen in leegstaand vastgoed. Zij staan aan het einde van de vastgoedvoedselketen en zijn nu aan de beurt. Banken ontkwamen sinds 2004 steeds aan het afschrijven van hun leningen aan vastgoedkanten. Taxateurs, volledig gecertificeerd, werden met een specifieke opdracht

op pad gestuurd. Regelmatig heb ik de AFM en De Nederlandse Bank opgeroepen dit te onderzoeken. Het tv-programma Zembla onderzocht het, maar het bleek niet uit te leggen aan de gemiddelde kijker. Vergelijkingen met teveel tomaten (doordraaien), uitgevers (de waarde van boeken die amper nog verkopen) maakten geen indruk op onze hoeders van financiële stabiliteit.

De beste vergelijking van boekwaarde in deze niet-transparante vastgoedmarkt blijft die met een ver opgeblazen ballon. Het plastic is al helemaal doorzichtig. Vooral niet meer blazen, en alle scherpe voorwerpen uit de buurt... De beste manier om aan deze vrille te ontsnappen, is vol overtuiging rechts voeten geven en de neus naar beneden drukken. Met grote vaart afschrijven dus, verantwoordelijkheid en verlies nemen en communiceren. Initiatieven voor herbestemmen mogelijk maken. En voor het gemeentelijk apparaat: ga niet zelf hobbyen met eigen gebouwen. Laat het aan de markt. Wethouders: maak het probleem niet groter! ■

**Stalspeed is de (te lage) snelheid van een vliegtuig, waarbij het nog net blijft vliegen, vlak voordat het toestel in een spiraalvlucht naar beneden stort. De piloot wordt gewaarschuwd door een indringende piepton zodra hij te langzaam vliegt.*



BUSINESS

NATIONAAL

Green means business

Kansen door transformatie

BAM-topman Nico de Vries

'We moeten het zelf doen'

Nico de Vries (BAM) wil meer lef zien

'Nederland moet ambitie tonen'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Toen Nico de Vries in 2010 aantrad als CEO van Nederlands grootste bouwconcern was de verwachting dat de crisis zijn langste tijd had gehad. 'Een misvatting,' aldus de BAM-topman. 'En al is op dit moment in sommige landen licht herstel merkbaar, elders ontbreekt dat perspectief nog altijd.' In Nederland zorgt de crisis voor een sterke druk op prijzen en marge. 'Uitgangspunt blijft dat wij ook onder lastige omstandigheden ons brood moeten kunnen verdienen. Dat lukt, maar het is hard werken voor weinig geld.'

De alsmaar wijzigende omstandigheden nopen tot flexibiliteit. Hoe borg je dat bij een groot concern als Koninklijke BAM Groep, met 24.000 medewerkers en een omzet van bijna 7,5 miljard euro (2012)? 'In alle werkmaatschappijen letten we scherp op de ontwikkeling van de orderportefeuille,' zegt Nico de Vries. 'Waar nodig grijpen we direct in en passen de capaciteit van de organisatie aan. Dat gebeurt altijd zorgvuldig, met een goed sociaal plan.' Dit continue proces van meebewegen met de markt leidde de afgelopen jaren tot een aanzienlijke personeelsreductie. 'Dat is helaas onvermijdelijk. Neem onze woningbouwtak. Die was in de hoogtijdagen goed voor een jaarlijkse omzet van 1 miljard euro. Dat bedrag is nu gehalveerd.'

Van Johannesburg tot Abu Dhabi

Meer dan de helft van de omzet realiseert BAM buiten de landsgrenzen. 'We beschouwen het Verenigd Koninkrijk, Ierland, Duitsland en België eveneens als thuismarkten. Met een historie die vaak meer dan 100 jaar teruggaat, hebben onze dochters er stevige wortels. Het zijn lokale bedrijven die door lokaal management worden gerund.' Buitenlandse onderdelen opereren gro-

tendeels autonoom maar de onderlinge kruisbestuiving krijgt veel aandacht. 'Zo voert onze Duitse dochter Wayss & Freitag – specialist in het boren van tunnels – steeds vaker projecten uit met onze Britse, Ierse en Belgische bedrijven. Het eveneens van origine Duitse BAM Sports is wereldwijd betrokken bij de realisatie van stadions, van Johannesburg tot Abu Dhabi.' Interactie is er ook als het gaat om veiligheid. 'Door de lokale wet- en regelgeving hebben Britse werkmaatschappijen een voorsprong op dit gebied. Zij vervullen niet alleen een voorbeeldfunctie maar spreken de andere bedrijven ook aan op aanvullende veiligheidsinspanningen. Zo brengen we elkaar verder.'

Bakens verzetten

Binnen de thuismarkten van BAM is Nederland op economisch gebied het slechtste jongetje van de klas. Over de oorzaken en de rol van het kabinet hierbij is veel gezegd en geschreven. 'Voornaamste taak van de regering is te zorgen voor economische groei,' stelt De Vries. 'Om die groei te waarborgen, moet zij tijdig de bakens verzetten. Specifiek voor onze sector is het belangrijk dat de investeringen in infrastructuur overeind blijven, direct of via publiek

private samenwerking (PPS). Maar uiteraard begrijp ik dat de overheid de tering naar de nering moet zetten. En ik verwacht niet dat zij een antwoord heeft voor alle problemen. De regering hoeft de noden van de bouw niet op te lossen. Dat moeten we zelf doen.'

Fyra

Eigen verantwoordelijkheid staat dus voorop, maar de BAM-topman heeft wel een aantal wensen. 'We moeten ons niet focussen op beperkingen maar uitgaan van kansen. Meer ambitie tonen, meer durven ook. Zoals de Olympische Spelen naar Nederland halen. En waarom bouwen we – bij wijze van spreken – niet zelf een hogesnelheidstrein als de Fyra? Als sterke industriële bedrijven als VDL en Stork de handen ineen slaan, is veel mogelijk.'

In het verlengde hiervan pleit De Vries voor meer aandacht voor het grootbedrijf. 'De schijnwerpers staan momenteel wel heel nadrukkelijk op het mkb. Begrijp mij goed, deze bedrijven zijn van wezenlijk belang voor de Nederlandse economie. Dat geldt evenzeer voor het grootbedrijf, maar onze omvang zorgt bij publiek en politiek voor een voorbehoud. Grote organisaties zijn niet sexy, niet geliefd; of het nu gaat om bouwbedrijven of accountantskantoren. Ten onrechte. Meer waardering



'Een beperkte groep grote, professionele bouwbedrijven leidt tot een overzichtelijke en controleerbare sector.'

voor het grootbedrijf is op zijn plaats, net als meer aandacht van de overheid.' Enigszins haaks op dit pleidooi staat het ingetogen profiel van BAM zelf, gezien omvang en impact van het concern. 'Bescheidenheid zit in ons DNA,' beaamt De Vries. 'Die eigenschap heeft positieve en negatieve aspecten. Wij worden gezien als betrouwbare, stabiele partner die geen rare dingen doet. Keerzijde is dat activiteiten minder goed voor het voetlicht komen. Het stoort me af en toe dat onze innovaties amper opgemerkt worden, terwijl sommige halve ideeën het journaal halen. We mogen best wat meer *outgoing* zijn met onze prestaties.'

Meer concentratie

Het imago van de sector waarin BAM opereert, liep begin deze eeuw een stevige deuk op. 'De bouwfraude ligt al geruime tijd achter ons. Toch is de bouw voor velen nog altijd een bedrijfstak die je goed in de gaten moet houden. Daarbij speelt mee dat het een versplinterde branche is met veel verschillende spelers. Een grote groep ondernemingen

neemt haar verantwoordelijkheid als het gaat om integriteit en duurzaamheid. Maar in de periferie heb je zoals overal partijen die het minder nauw nemen. Dat straalt af op de hele sector.'

Meer concentratie kan een oplossing zijn, denkt De Vries. 'Een beperkte groep grote, professionele bouwbedrijven leidt tot een overzichtelijke en controleerbare sector. Net als bij accountantskantoren en benzinemaatschappijen het geval is.' De BAM-CEO verwacht niet dat hierdoor de concurrentie wordt beperkt. 'Kijk naar de supermarktsector waar een klein aantal spelers in een forse concurrentieslag gewikkeld is. Consumenten varen er wel bij.'

Trigger

Hoe de bouw er in de toekomst ook uit zal zien, BAM wil haar positie verder versterken. Tot een uitspraak over het beoogde marktaandeel laat De Vries zich niet verleiden. 'Maar dat nog veel te winnen is voor ons staat buiten kijf. Internationaal maar zeker ook in Nederland. Onder meer bij integrale projecten

waarbij verschillende bedrijfsonderdelen samenwerken. Dit biedt opdrachtgevers via één aanspreekpunt toegang tot een breed scala aan disciplines. Actueel voorbeeld is een onderhoudscontract bij Tata Steel waarbij vrijwel al onze specialismen worden ingezet. Van het lassen van leidingen tot de aanleg van spoorrails.' Andere ambitie van BAM is om haar betrokkenheid uit te breiden tot de complete levensduur van een object. 'Dus niet alleen nieuwbouw realiseren maar een gebouw langjarig in stand houden tegen vooraf afgesproken kosten. Hierbij horen nieuwe contractvormen als PPS en Design, Build, Finance, Maintain, Operate (DBFMO), waarbij wij ook financiering en exploitatie verzorgen. Deze nieuwe rol vereist aanvullende expertise van het bedrijf en de medewerkers. Het triggert ons om de meerwaarde voor klanten te vergroten. Die uitdaging gaan we graag aan.' ■



BEURS - WORLD TRADE CENTER

Beurs - World Trade Center. *The setting for Success!*



WTC netwerk

Beurs-WTC verbindt regionaal, nationaal en internationaal en is een van de 300 wereldwijde World Trade Centers.



Kantoor op toplocatie

Vestig uw onderneming in het zakelijk hart van Rotterdam. Van eenmanszaak tot multinational: welkom in het Beurs-WTC!

Het zakelijk hart van Rotterdam

Beurs-WTC is het kloppend hart van het internationale bedrijfsleven in de regio Rotterdam. De specifieke kwaliteiten van het gebouw, de vele faciliteiten en het wereldwijd succesvolle WTC-concept maken Beurs-WTC tot een uitdagende omgeving. Een bruisend zakencentrum in het centrum van Rotterdam, waar bedrijven 24 uur per dag actief zijn en evenementen continu plaatsvinden.

Full service Business Concept

Kantoorruimte
Flexibele werkplekken
Secretariële ondersteuning
Congreszalen
Vergaderzalen
Evenementen
Beurzen
Winkels
Horeca
Parkeergelegenheid
WTC Art Gallery
WTC Club Rotterdam



Rijksmonument met uitgesproken architectuur



Groen en gecertificeerd

Congres- en vergaderlocatie hoogwaardig gecertificeerd met 5 vergaderhamers in de nationale Congres- en Vergaderclassificatie en The Green Key, niveau goud.



Zorgeloos ondernemen

Geniet van een optimaal servicepakket voor zorgeloos ondernemen.



Contact

Beurs-World Trade Center
Beursplein 37, Rotterdam
Postbus 30099,
3011 DB Rotterdam
T 010 - 405 4444
E info@wtcro.nl
W www.wtcrotterdam.nl



BUSINESS FLITSEN



GLAS VOORZITTER MONDIAAL WATERINITIATIEF

Peter Glas – voorzitter van de Unie van Waterschappen – is gekozen tot voorzitter van het wereldwijde Water Governance Initiative. Dit nieuwe platform van instellingen uit meer dan 25 landen wil kennis en ervaring op het gebied van waterbeheer uitwisselen tussen landen, regionale overheden, bedrijven en NGO's. Minister Schultz van Haegen is blij met de benoeming. 'Het is uniek dat zoveel grote internationale instellingen zich verbinden met lokale partijen rond het thema water. En het is helemaal mooi dat Nederland voorzitter mag zijn. Dit geeft aan dat we koploper zijn op het gebied van waterbeheer.' Ook Glas is content met zijn nieuwe rol. 'Tegelijkertijd zit ik er als voorzitter niet om alleen het Nederlandse model te promoten. Het gaat vooral om het wereldwijd uitwisselen en verbinden van ideeën en ervaringen.'

Peter Glas

ARION BESTE GROEIBEDRIJF

De afgelopen vijf jaar hebben de deelnemers aan het landelijke programma Groeiversneller gewerkt aan de verdere ontwikkeling van hun bedrijven. Dit traject werd op 25 september afgesloten met een 'Dragons Den'. Hierin presenteerden de deelnemende ondernemers zichzelf, hun bedrijf en ambities. Aansluitend mocht Arion Operations-oprichter Erik Joosten de titel 'Het Beste Groeibedrijf 2013' in ontvangst nemen. Arion levert innovatieve aan- en uittrekhuizen voor elastische kousen en introduceerde de producten van Swash – een Amerikaans wassen zonder water-concept – in Europa. Zowel vakjury als publiek hadden een voorkeur voor het Geleense bedrijf. Arion is volgens de jury een terechte winnaar vanwege de juiste strategische keuzes en de daaruit voortvloeiende richting voor de toekomst. Met behulp van een sterke focus en forse investeringen ziet die toekomst er prima uit. Groeiversneller biedt bedrijven een meerjarig traject om groei te realiseren. Ondernemers worden begeleid bij de ontwikkeling van een strategische en persoonlijke foto. Die worden vervolgens vertaald naar een groeistrategie en bijbehorend stappenplan. Groeiversneller is een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en het Innovatieplatform. De uitvoering is in handen van een samenwerkingsverband van PwC, Philips, De Baak, AKD, Port4Growth en Ascendons.

AWARD DUURZAME ARCHITECTUUR VOOR BRUMMEN

Bestaande bouw heeft het grootste potentieel als het gaat om het realiseren van duurzame verbetering. De mate waarin dit laatste het geval is, werd beoordeeld tijdens de verkiezing van de Award Duurzame Architectuur. De prijs werd uitgereikt tijdens het congres Green Buildings Holland. Alleen gebouwen die de afgelopen drie jaar in gebruik zijn genomen, kwamen in aanmerking. De jury beoordeelde de inzendingen op aspecten van de BREEAM-methode: management, gezondheid, energie, transport, water, materialen, landgebruik, ecologie en vervuiling. Uit negen genomineerde projecten werd het gemeentehuis Brummen als winnaar geselecteerd. 'Dit gebouw dient als grondstoffenbank waarbij alle bouwmaterialen de komende twintig jaar dienst doen. Het ontwerp is voor 90% demontabel en de nieuwbouw omarmt een monumentale villa,' aldus jurylid Hidde van der Kluit. De tweede award werd uitgereikt aan Huis de Witte Roos in Delft. Bij dit duurzame renovatieproject is 93% energiereductie in een rijksmonument gerealiseerd. Er staat een gebouw waarin cradle to cradle-materialen zijn toegepast, het waterverbruik bijna nihil is en sprake is van verregaande systeemintegratie.

De winnaars van de Award Duurzame Architectuur



Facilitaire sector ziet investering vooral als politieke zet

Schoenmaker blij bij je leest

TEKST ANKA VAN VOORTHUIJSEN

In het regeerakkoord staat het voornemen van het kabinet om facilitaire diensten te gaan inbesteden: schoonmaak, beveiliging en catering bij de rijksoverheid moeten weer worden uitgevoerd door ambtenaren in plaats van door externe facilitaire bedrijven. De branche noemt het voornemen zorgelijk en spreekt van 'een politieke zet'.

Hoe valt het voornemen tot inbesteden van minister Blok (Rijksdienst en Wonen) nu te rijmen met de wens tot een kleinere en goedkopere overheid, vraagt Rob Bongenaar, directeur van de Ondernemersorganisatie Schoonmaak en Bedrijfsdiensten, OSB zich af. 'Dit werk is twintig jaar

geleden niet voor niets uitbesteed. Je moet je corebusiness als bedrijf of als overheid goed doen. Je kunt niet overal in uitblinken. Dat was destijds ook een gedachte achter het uitbesteden van dit werk. Die huishoudelijke diensten waren vaak molochs: traag en log. Wij leveren dezelfde

de kwaliteit of beter, voor minder geld.' Bongenaar schat dat het minstens 20% duurder wordt als de overheid facilitaire diensten weer zelf gaat doen. 'Niets ten nadele van ambtenaren, maar er wordt toch niet zo heel efficiënt gewerkt daar. Men mist de tucht van de markt. Wij zijn in de aansturing efficiënter. Wij stellen: je hebt zoveel tijd om dit of dat te doen. Dat gaat natuurlijk onmiddellijk van tafel als je mensen zelf in dienst neemt.' Wordt het daarmee automatisch vuiler en onveilig op de rijkswerkplekken? Bongenaar: 'Dat denk ik niet. Maar het wordt wel duurder en inefficiënter. Je gaat straks met meer mensen hetzelfde werk doen.'

Onderbuikgevoel

In de discussies die nu over investering worden gevoerd, spelen onderbuikgevoel en makkelijke retoriek een te grote rol, vindt Bongenaar. De schoonmaakstakingen van vorig jaar hebben het imago van 'zijn' branche daarbij zeker geen goed gedaan, merkt hij keer op keer. En dat steekt. 'Het gaat om het principe: we worden weggezet als een sector die te duur is, inefficiënt, en z'n werk niet goed doet. De foute veronderstelling is dat onze mensen niet goed werken op slechte flexibele contracten en door de gangen worden gejaagd.' Natuurlijk gaan dingen mis, erkent hij. 'Maar dat zijn de uitzonderingen, excessen kom je overal tegen.'





In tegenstelling tot wat Den Haag ('iemand als Diederik Samsom roept dingen die feitelijk niet kloppen') nu beweert, zitten schoonmakers niet in de laagste loonschalen maar op 120% van het minimumloon. Payrolling komt nauwelijks voor in de branche. 'En bij ons krijg je na drie keer een half jaar al een vast contract. Dat is beter dan in veel andere sectoren.'

Zorgwekkend

Ook Peter Schollmann, directeur van Securitas Nederland, ziet in de inbestedingsdiscussie vooral politieke motieven. 'Er sluiten gevangenis dus de overheid wil de overtolligheid die daar ontstaat, intern oplossen. Dat begrijp ik, maar de omvang en argumentatie vind ik zorgwekkend.' Meer dan 3.000 particuliere beveiligers werken op lokaties van de rijksoverheid, ongeveer 10% van het totale personeelsbestand van de hele particuliere sector. Schollmann: 'Als werkgever vind ik dit erg zorgelijk. De kans bestaat daarnaast dat provincies en gemeenten het voorbeeld van het rijk gaan volgen. In de al jaren krimpende beveiligingsmarkt betekent insourcing dat de particuliere sector mensen af moet laten vloeien. Wat schiet je daarmee op? Je houdt ambtenaren aan het werk maar er moet een groot aantal beveiligers afvloeien.'

Het zou daarnaast ten koste kunnen gaan van de kwaliteit, vreest Schollmann. 'Gevangenispersoneel moet als beveiligers op rijkslocaties aan het werk. Bovendien op plekken die ze niet zelf hebben uitgekozen, met langere woon-werkafstanden. Als mensen op vrijwillige basis voor bepaald werk op een bepaalde lokatie kiezen is dat toch anders, denk ik.'

Schollmann voorspelt dat het rijk zich behoorlijk verkijkt op de implicaties van inbesteden: 'Het is niet zo eenvoudig om in korte tijd een beveiligingsbedrijf op te bouwen met een landelijke structuur dat niet duurder is en kwalitatief niet onder doet voor wat er nu staat. Het rijk moet van een handjevol interne beveiligers opschalen naar een landelijke organisatie met 3.000 mensen. Dat is een complex proces. De particuliere markt is door de competitieve werking een geoliede machine met een strakke planning en een goed georganiseerde backoffice. Dat wordt echt ingewikkeld.'

Het rijk verkijkt zich
behoorlijk op
de implicaties
van inbesteden

Innovatie en ontwikkeling

Ian van der Pool, voorzitter van de overkoepelende beroepsvereniging Facility Management Nederland (FMN) ziet de actuele inbestedingsdiscussie eveneens vooral als een politieke zet, die niet is ingegeven door overwegingen met betrekking tot prijs of kwaliteit. 'Het gaat al helemaal niet over wat het beste is voor de Nederlandse economie. Minister Blok heeft gesteld: we gaan dat hele facilitaire deel als overheid weer zelf doen, we gaan

inbesteden. Zonder dat er één businesscase is geweest.' FMN is niet per definitie tegen inbesteden, zegt Van der Pool: 'Maar dan moet je per geval en integraal kijken: naar prijs, kwaliteit en nieuwe banen. In sommige gevallen is inbesteden dan misschien een betere oplossing, dat kan.' Van der Pool is ervan overtuigd dat marktwerking uiteindelijk tot beter resultaat leidt. 'Facilitaire bedrijven moeten zich nu continu blijven ontwikkelen. Als marktpartij heb je met meerdere opdrachtgevers met verschillende wensen te maken, je moet aanbestedingen winnen. Dat betekent automatisch dat je meer aan technische innovatie en professionele ontwikkeling doet dan wanneer sprake is van één kleinere facilitaire organisatie die al "binnen" is bij één opdrachtgever, namelijk de overheid.'

Langdurige partnerships

Van der Pool verwijt de overheid dat zij met deze discussie veel onrust brengt in een branche die het toch al moeilijk heeft. 'Om de zoveel jaar schrijven opdrachtgevers weer nieuwe aanbestedingen uit. Daarbij jagen ze vooral op kosten, niet op kwaliteit of meerwaarde. Goede facilitaire ondersteuning van de corebusiness van een bedrijf werkt het best als sprake is van langdurige partnerships met een opdrachtgever. Daar wordt vaak aan voorbijgegaan. Steeds met nieuwe partijen in zee gaan brengt onrust en verschuivingen, kost geld en energie. En de vraag is of het er beter van wordt.' Vreest hij dat andere opdrachtgevers dit voorbeeld gaan volgen? Van der Pool: 'Daar ben ik eigenlijk niet zo bang voor. Ik betwijfel sterk of een zinnig denkend commercieel bedrijf dit zo zou doen.' ■

FRANCISCAANS LEIDERSCHAP

Door Jaap Lodewijks

Met de keuze van de naam Franciscus gaf de nieuwe paus een duidelijk signaal af. Franciscus van Assisi – zoon van een rijke koopman – koos voor een leven van armoede, gebed en dienstbaarheid aan behoeftigen. Daarbij zocht hij naar wat mensen bindt. Zijn leiderschap zag de naamgever van de Franciscaner beweging als noodzakelijk, maar vond het niet belangrijker dan het wasen van andermans voeten – de subtitel van Jaap Lodewijks' boek. Gedachtengoed en



leven van Franciscus hebben niet alleen een religieuze impact. Voor hedendaagse leiders en managers is de middeleeuwse heilige een inspiratiebron die bij uitstek past in het huidige tijdsbeeld. Lodewijks – adjunct-hoofdredacteur van dagblad De Stentor –

tekt tal van verhalen over Franciscus op en legt het verband met zijn eigen ervaringen als leidinggevende.

126 pag. ISBN 978-90-2590-351-0.
Ten Have. € 14,95.

DE MANAGERMEETLAT

Door Co van Leeuwen

Meten is weten, maar weten managers dat ook? Bij tal van sporten wordt elke afge-



legde meter, pass of doelpoging minutieus bijgehouden. Als het gaat om management is een gestructureerde inventarisatie van acties en resultaat echter allesbehalve gemeengoed.

Toch is het een voorwaarde voor systematische verbetering, stelt Co van Leeuwen. In zijn boek *De Managermeetlat* staat Think Value Framework centraal. Dit model omvat de belangrijkste managementstromingen en -trends van de laatste decennia. Het maakt de ins en outs van een organisatie inzichtelijk en meetbaar en geeft managers handvatten om hun functioneren te verbeteren. Daartoe onderscheidt het model zes typeringen, variërend van Dirigent tot Master Black Belt. Door het beantwoorden van vragen wordt duidelijk welk van deze zogenaamde persona's het meest van toepassing is en ontstaat inzicht in het verbeterpotentieel van individuele managers.

173 pag. ISBN 978-90-4302-848-6.
Pearson. € 19,95.

SCOREN MET FREE PUBLICITY

Door Ellen Salverda en Engelen Reitsma

Wat hebben Tony's Choclonely, de Zwarte Cross en VANMOOF gemeen? Zonder enorme marketinguitgaven slagen zij erin een miljoenpubliek te bereiken. In een tijd waarin budgetten onder druk staan, klinkt dat elke ondernemer als muziek in de oren. Scoren met free publicity is geen toeval, betogen Ellen Salverda en Engelen Reitsma. Hun handzame boek bevat voorbeelden en geeft tips die helpen om gratis publiciteit te genereren. Experts van verschillende media bieden inzicht in hun overwegingen om aangereikte informatie al dan niet op te pikken. Want denk niet dat media per definitie zitten te wachten

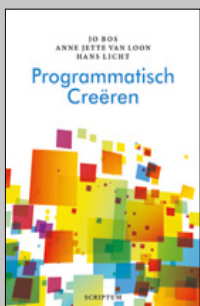
op uw zakelijk nieuws. Belangrijke lessen: verdiep u in de media en hun lezersdoelgroep, bouw een band op met journalisten en bloggers maar vooral: wees origineel.



176 pag. ISBN 978-94-6126-070-3.
Haystack. € 14,95.

PROGRAMMATISCH CREËREN

Door Jo Bos, Anne Jette van Loon en Hans Licht



Maatschappelijke vraagstukken en bedrijfsmatige uitdagingen worden talrijker en complexer. Om deze het hoofd te bieden, kiezen organisaties steeds vaker voor een programmatische veranderingsaanpak. Het belang van succesvol programma-management neemt sterk toe. Het is geen sinecure om dat te borgen. Er zijn veel partijen bij betrokken, zowel intern als extern, en managers van programma's moeten het meestal doen zonder formele macht. Een gemeenschappelijke visie en gedeelde doelstellingen zijn een voorwaarde om resultaten te boeken. *Programmatisch Creëren* geeft praktische handreikingen voor succesvol programmamanagement met als kernbegrippen onder meer samenwerking, flexibiliteit en vertrouwen.

384 pag. ISBN 978-90-5594-360-9. Scriptum. € 42,50.

Your global translation partner

www.companytranslations.nl

De beste objecten vindt u bij DTZ Zadelhoff

Te huur Nieuwegein

Buizerdlaan 12
 Representatief gebouw op prominente zichtlocatie aan de A2

- circa 14.000 m² kantoorruimte
- voorzien van energielabel B
- vloeroppervlakten van 2.500 m², flexibel in te delen
- ruime parkeergelegenheid (1:35)

In samenwerking met **bouwfonds** investment management
 033 7 544 622

Meer info 030 2 332 552 of via www.dtz.nl



Kabelmanagement Producten • Monitorarmen
 • CPU houders • Electrificatie • (Akoestische) scheidingswanden • Werkplekverlichting • Ergonomische Producten • Werkplek-accessoires

Thovip Ergonomics | Julianastraat 10 | 5932 EH Tegelen
 T +31(0)77 3730440 | F +31(0)77 3737007
www.thovipergonomics.nl | info@thovip.nl
Verkoop uitsluitend via dealers en partners



thovip[®]
 ERGONOMICS

Alles voor een optimale **werkplekinrichting**



BREEAM maakt duurzaamheid inzichtelijk

Green means business



TEKST CEES LOUWERS

BREEAM is in Nederland aan een opmars bezig. Het overgrote deel van de grotere nieuwbouw wordt momenteel voorzien van dit objectieve keurmerk voor duurzaamheid. 'Maar BREEAM is meer dan alleen een certificaat,' stelt Marieke Olsthoorn van de Dutch Green Building Council. 'Het is een inspiratiedocument dat eigenaren en gebruikers inzicht geeft in de mogelijkheden tot verduurzaming. Een BREEAM-aanvraag levert echte eyeopeners op.'

De Dutch Green Building Council (DGBC, zie kader) is verantwoordelijk voor de introductie van BREEAM in Nederland. De netwerkorganisatie werd in 2008 opgericht om duurzaam bouwen een impuls te geven. 'Wij constateerden een sterke behoefte aan een uniform keurmerk dat duurzaamheid objectief en meetbaar in kaart brengt,' aldus woordvoerder Marieke Olsthoorn. 'Daarom is de van oorsprong Britse BREEAM-certificering vertaald naar de Nederlandse situatie, rekening houdend met onze regelgeving en het Bouwbesluit.'

Vijf classificaties

Een BREEAM-NL-certificaat wordt afgegeven voor de duurzaamheidsprestatie van een gebouw of gebied.

'Daartoe wordt een groot aantal aspecten gemeten. Niet alleen de gebruikte materialen en de prestaties van installaties, ook het gedrag van de gebruikers. Want je kunt nog zo'n energiezuinig gebouw neerzetten, als iedereen de lampen laat branden wordt het effect deels weer tenietgedaan.'

BREEAM kent vijf classificaties, aangegeven met een Engelse aanduiding - Outstanding is de hoogste waardering, Pass de laagste. Inmiddels zijn er BREEAM-certificeringen voor nieuw-

bouw, bestaande objecten, gebieden en datacenters. 'Er wordt gewerkt aan keurmerken voor parkeergarages en musea. Ook is er BREEAM-Bespoke waarmee objecten met specifieke functies als ziekenhuizen en hotels een certificering op maat kunnen verkrijgen. Als dergelijke aanvragen vaak voorko-

men, ligt het voor de hand om een aanvullend certificaat te ontwikkelen. Dit gebeurt altijd op initiatief van marktpartijen.'

Bewijslast

Bij het verkrijgen van een BREEAM-keurmerk zijn experts en assessors

Impressie van de Venco Campus in Eersel, het eerste opgeleverde Nederlandse gebouw dat de hoogste BREEAM-NL waardering Outstanding kreeg.





Lidl bouwde in Heerenveen het meest duurzame distributiecentrum van Nederland met een BREEAM-NL-Excellent certificaat.

betrokken. 'Experts bereiden de certificering voor en verzamelen de voor een succesvolle aanvraag benodigde informatie. Ze zorgen als het ware voor de bewijslast.' Deze experts – op dit moment ongeveer 850 – zijn door de DGBC opgeleid. 'Het kunnen zowel mensen zijn die werken bij een aanvragende partij als medewerkers van een adviesbureau.' Assessoren zorgen voor een onafhankelijke toetsing van de aanvraag. 'Ook zij worden door de DGBC opgeleid. Nadien houden wij de vinger aan de pols als het gaat om hun expertise. Verder worden toegekende aanvragen steekproefsgewijs gecontroleerd.' De investering die een BREEAM-keurmerk vergt, hangt sterk af van de hoeveelheid werk die de aanvrager zelf op zich neemt. 'Met experts in de eigen organisatie kunnen de kosten worden beperkt.'

Gezonde werkomgeving

De verhuurbaarheid van een gebouw met een BREEAM-keurmerk neemt toe. Hierdoor wordt ook de waarde van een object positief beïnvloed. 'De aanduiding *green means business* is zonder meer van toepassing. Belangrijkste drijvers achter een aanvraag zijn op dit moment veelal de gebouweigenaren. Ook projectontwikkelaars nemen soms het initiatief. Wij hopen dat in de toekomst steeds meer gebruikers het certificaat als een vereiste zien bij hun nieuwe huisvesting. Op die manier kunnen zij immers de duurzaamheid ervan borgen en aan de buitenwereld tonen dat zij de zorg voor hun omgeving serieus nemen.'

Meestal vergt de realisatie van een duurzaam nieuwbouwpand een additionele investering. Door voordelen tijdens de exploitatie – denk aan energiebesparing – worden deze meerkosten terugverdiend. 'Belangrijk daarbij is dat je breder kijkt dan alleen de gebruikte materialen en techniek. Een duurzaam gebouw zorgt voor een gezonde werkomgeving. Hierdoor zal het verzuim afnemen en stijgt de arbeidsproductiviteit.'

Laaghangend fruit

Per april 2013 is in Nederland al bijna 1 miljoen m² aan nieuwbouwoBJECTEN voorzien van een BREEAM-certificaat voor hun opgeleverde gebouw of voor het ontwerp. Maar liefst 2,5 miljoen m² is geregistreerd voor het behalen van het keurmerk. 'Bij nieuwbouw wordt het keurmerk zo langzamerhand vanzelfsprekend.' Bij het overgrote deel van de gebouwen gaat het om bestaande objecten. 'Hier is dus verreweg de meeste winst te behalen. Om zonder een concrete aanleiding zoals nieuwbouw te starten met verduurzaming blijkt voor veel organisaties echter een forse stap. De actuele economische situatie helpt daarbij natuurlijk niet. Toch wil ik eigenaren van harte uitnodigen om met BREEAM-NL in kaart te brengen hoe zij hun bestaande huisvesting kunnen verduurzamen. Vrijwel altijd is sprake van laaghangend fruit; relatief eenvoudige en goedkope maatregelen hebben al grote effecten.' ■

DUURZAME NETWERKORGANISATIE

De Dutch Green Building Council (DGBC) is opgericht in 2008 en telt meer dan 360 participanten, variërend van multinationals tot kleine ondernemingen en van overheids- en non-profitorganisaties tot bedrijven met commerciële belangen. Het duurzame netwerk opereert zonder winst oogmerk en wordt financieel ondersteund met bijdragen van de participanten. Jaarlijks vindt een landelijke Dutch Green Building Week plaats waarin deze participanten meer dan 100 excursies, lezingen, workshops en congressen organiseren. 'Het is wereldwijd het grootste evenement in zijn soort,' zegt Marieke Olsthoorn. 'Hieruit blijkt dat onze achterban haar verantwoordelijkheid neemt als het gaat om duurzaamheid. Niet praten, maar doen.'

Naast de implementatie van het BREEAM-keurmerk ondersteunt de DGBC ook de grootschalige invoering van het energielabel zoals minister Blok deze voor ogen heeft. 'Belangrijk daarbij is dat de politiek duidelijke kaders schept en zoveel mogelijk drempels wegneemt. Door vervolgens marktpartijen te mobiliseren, kunnen we komen tot een forse versnelling.'

Meer informatie op www.dgbc.nl.

Business Nationaal: Landelijk bereik via dé 22 regionale BUSINESS-magazines

De totale oplage van BUSINESS Nationaal, het landelijk katern van de 22 Business-uitgaven, bedraagt ruim 100.000 exemplaren.

Door een meelee-factor van drie personen bereikt elke editie van BUSINESS Nationaal meer dan 300.000 zakelijke beslissers. Adverteerders in BUSINESS Nationaal is werken aan zakelijk succes. Want zaken doe je met elkaar in de regio!

Facts & figures:

- Toonaangevend sinds 1984
- Oplage 100.000+
- Bereik 300.000+
- Verschijning 6x per jaar
- Sterke regionale binding



Amsterdam Business
Amsterdam
Amstelveen
Schiphol
Diemen e.o.

Arnhem Business
Arnhem
Duiven
Oosterbeek e.o.

Drechtsteden Business
Dordrecht
Sliedrecht
Gorinchem e.o.

Driesteden Business
Apeldoorn
Deventer
Zutphen e.o.

Flevoland Business
Almere
Lelystad
Emmeloord e.o.

Gooi en Eemland Business
Hilversum
Amersfoort
Nijkerk e.o.

Haaglanden Business
Den Haag
Zoetermeer
Leidschendam
Wassenaar e.o.

Midden-Brabant Business
Tilburg
Waalwijk
Oisterwijk e.o.

Nijmegen Business
Nijmegen
Malden
Boxmeer e.o.

Noord-Limburg Business
Gennep
Venlo
Roermond e.o.

Noord-Nederland Business
Assen
Groningen
Leeuwarden e.o.

Noordoost-Brabant Business
Arnhem
's-Hertogenbosch
Oss
Veghel
Eindhoven e.o.

Oost-Gelderland Business
Doetinchem
Winterswijk
Zevenaar e.o.

Rijnmond Business
Rotterdam
Spijkenisse
Schiedam
Vlaardingen e.o.

Rijnstreek Business
Leiden
Alphen aan den Rijn
Bodegraven
Lisse e.o.

Rivierenland Business
Tiel
Zaltbommel
Leerdam e.o.

Twente Business
Enschede
Hengelo
Almelo e.o.

Utrecht Business
Utrecht
Nieuwegein
Houten
Zeist e.o.

Vallei Business
Ede
Wageningen
Veenendaal e.o.

West-Brabant Business
Breda
Roosendaal
Oosterhout
Bergen op Zoom e.o.

Zeeland Business
Vlissingen
Goes
Terneuzen
Zierikzee e.o.

Zwolle Business
Zwolle
Kampen
Hardenberg
Steenwijk e.o.



Camerabewaking nu bereikbaar voor grote groep ondernemers

Onbetaalbaar is betaalbaar geworden

De BBD Groep BV heeft het als particuliere beveiligingsorganisatie in economisch mindere tijden aangedurfd om sterk te investeren in een eigen, ultramoderne toezichtkamer. Het wiel is door de BBD niet uitgevonden. Wel zijn alle (on)mogelijkheden verkend en onderzocht. Dit heeft geresulteerd in toepassing van de nieuwste technieken in onze toezichtkamer.

De BBD is eigenwijs, dat mag. Voor de belachelijk hoge tarieven voor camera-bewaking en daaraan gerelateerde zaken heeft de BBD nu een alternatief. Vanaf € 250,- per jaar kijken onze operators avond en nacht 'live' naar uw eigendommen. In het weekend is er permanent toezicht.

Geen valkuilen

Er zijn geen valkuilen of onvoorziene kosten, zoals de zogenoemde pop-ups die de meeste ergernis oproepen. De BBD heeft deze ergernis opgelost; pop-up beelden worden simpelweg niet aan de klant doorberekend.

Uitgebreide klantenkring

In korte tijd heeft de BBD door heel Nederland een uitgebreide klantenkring opgebouwd, van individuele bedrijven tot bedrijfsterreinen, van supermarkten tot gemeenten en van instellingen tot particulieren.

Het juiste verhaal

Als u denkt: 'Dit kan echt niet voor die prijs', adviseren wij u onze klanten te raadplegen. Het kan écht en de BBD is ervan overtuigd dat onze klanten u het juiste verhaal vertellen. ■



BBD Groep BV
Tolnasingel 3
2411 PV Bodegraven
T 0172 - 61 57 57
www.bbd.nl
info@bbd.nl



Restrictiever ruimtelijk beleid nodig om juiste condities te scheppen



Kansen door Transformatie

TEKST PAUL DE GRAM

In Nederland staat volgens AOS Studley 27 procent van alle kantoren leeg. Voor een aanzienlijk deel daarvan zal geen nieuwe gebruiker worden gevonden. Naast sloop lijkt herontwikkeling de enige optie. Om dat met succes te kunnen verwezenlijken, is een samenspel nodig van eigenaren, ontwikkelaars, corporaties en gemeenten. Welke belemmeringen moeten worden weggenomen en waar liggen kansen? Drie experts aan het woord.



'Alle betrokken partijen moeten de stap zetten naar herontwikkeling en verduurzaming van bestaande kantoren.'

Frank van Blokland

Directeur Vereniging van
Institutionele Beleggers in
Vastgoed Nederland (IVBN)

'Het leegstandsprobleem van kantoren is complex; een simpele oplossing is er niet. Er moet een zekere beperking van

nieuwbouw komen en de plancapaciteit moet verder terug. Weliswaar worden nu weinig nieuwe kantoren gebouwd, maar zodra de economie aantrekt, mogen we niet in de val trappen om dan maar weer te kiezen voor nieuwbouw. Alle betrokken partijen – de gebruikers voorop – moeten de stap zetten naar herontwikkeling en verduurzaming van bestaande kantoren. Daar waar dat niet kan, moet gekozen worden voor sloop en vervangende nieuwbouw. Gelukkig zien we dat veel gebruikers zich bewust worden van de vergroting van het probleem als ze (blijven) kiezen voor nieuwbouw. Hoe duurzaam een nieuw kantoor ook is, als de leegstandsproblematiek in de beschouwing wordt betrokken, is het bepaald niet duurzaam. Vrijwel alle kantoren op goede, multifunctionele locaties zijn goed te verduurzamen. Ook aan de gebruikerswensen kan uitstekend tegemoet worden gekomen.

Er moet nu vooral beleid worden gevoerd voor de bestaande voorraad. Wat is de kwantiteit en vooral de kwaliteit van bestaande kantoren? We zullen moeten gaan aanwijzen waar de kantorenvoorraad moet afnemen, waar die gelijk kan blijven of waar die nog kan groeien. Eigenaren van kantoren (of toekomstige eigenaren) moeten immers

weten waar het zinvol is om te blijven investeren en waar niet. Hamvraag wordt: welke kantoren op welke locaties hebben nog een toekomst? De structureel leegstaande kantoren op de mindere locaties moeten als verloren worden beschouwd. Sloop is het enige alternatief. Dat gaat de komende jaren ook gebeuren, omdat de markt zijn werk zal doen.'

Jan Fokkema

Directeur Vereniging van
Nederlandse Projectontwikkeling
Maatschappijen
(NEPROM)

'Om te beginnen moeten we nuance aanbrengen in de discussie. Beweren dat 27 procent van alle kantoren leegstaat, is net zoiets als zeggen dat een file voor 75 procent bestaat uit lege auto's. Evenzo bevindt het leegstaande kantooppervlak zich grotendeels in panden die in gebruik zijn. En er zijn gelukkig volop locaties die nog steeds in trek zijn bij gebruikers. Ik wil de leegstand niet bagateliseren, maar we moeten ons wel realiseren dat de voortdurende, overtrokken negatieve aandacht voor de leegstand slecht is voor het investeringsklimaat. Gelukkig zijn er al veel mooie voorbeelden van transformatie van kantoren naar



'Provincies en gemeenten durven nog onvoldoende scherpe keuzes te maken'

andere functies, zoals hotel of studentenhuisvesting. Ik denk aan het GAK-gebouw in Amsterdam waarin AM en Stadsdeel West studio's hebben ontwikkeld voor jongeren en studenten. Of een voorbeeld van sloop in Den Haag. Daar is naast het stadhuis het project Amadeus in aanbouw. Het pand waar vroeger het ministerie van Defensie kantoor hield, is gesloopt. Op de vrijgekomen locatie komen drie lagen winkels met woningen erboven. Onze leden vinden dat het allemaal nog te langzaam gaat. Zij signaleren dat provincies en gemeenten nog onvoldoende scherpe keuzes durven maken. Overheden moeten een restrictiever ruimtelijk beleid voeren om de juiste condities te scheppen voor herontwikkeling, transformatie en sloop. Voor heel veel locaties ontbreekt inzicht in de gewenste ontwikkelingsrichting. Niemand investeert alleen in sloop. Perspectief op een alternatieve invulling is essentieel om partijen in beweging te krijgen. Als dat perspectief er is, zijn eigenaren eerder bereid verlies

te nemen en ontstaat vertrouwen om te investeren in nieuwe activiteiten en functies in het gebied. Ontwikkelaars kunnen dan aan de slag om partijen te matchen. Met geïnteresseerde gebruikers, eigenaren, beleggers, corporaties, financiers en de gemeente kunnen zij een concept ontwikkelen, uitwerken en verwezenlijken.'

Hilde Remøy Universitair docent vastgoedmanagement

'De leegstand in de Nederlandse kantorenmarkt is het resultaat van jarenlange overproductie van kantoorruimte. Verwacht wordt dat de leegstand de komende jaren verder toe zal nemen door invoering van Het Nieuwe Werken, waardoor per kantoormedewerker minder vierkante meters in gebruik zijn. Om de leegstand te reduceren is onttrekking uit de voorraad de enige optie, in de vorm van sloop of herbestemming. Om herbestemming mogelijk te maken, moet een aantal drempels worden weggenomen. Een belangrijke drempel is de locatie van leegstaande kantoorgebouwen. Veel van deze objecten staan geclusterd op kantoorlocaties met een hoog leegstands niveau. Transformatie is dan alleen mogelijk als onderdeel van een locatietransformatie. Daarnaast is het de vraag of bestaande kantoorgebouwen getransformeerd kunnen worden. Veel gebouwen zijn technisch en functioneel verouderd. Zelfs als onderdeel van een grotere herontwikkeling is transformatie niet altijd haalbaar en zou sloop-nieuwbouw interessanter kunnen zijn, zowel financieel als vanuit duurzaamheidsoverwegingen. Bovendien is op veel locaties het eigendom versnipperd, en vereist een gebiedstransformatie medewerking van de eigenaren. De gemeente lijkt de vanzelfsprekende initiatiefnemer en coördinator, maar is meestal geen eigenaar. Het is wel in het belang van de gemeente om verdere verslechtering van kantoorlocaties te voorkomen. De gemeente is daarom op het ogenblik de enige partij met een *sense of urgency* om in te grijpen.

De waarde van leegstaande gebouwen is het tweede probleem. Door leegstand is

de marktwaarde van kantoorgebouwen flink gedaald. Eigenaren moeten afschrijven op hun eigendom om vervolgens te kunnen investeren in herontwikkelingsinitiatieven. Door de huidige financiële crisis komt dit proces moeilijk op gang.

Tijdelijke transformatie biedt mogelijk soelaas. Door gebouwen tijdelijk te transformeren, kan nieuw leven worden geblazen in locaties met veel leegstand. Door tijdelijke verhuur voor een lage huur krijgen eigenaren tijd om hun gebouwen af te waarderen. Daarnaast kunnen gemeenten herontwikkeling stimuleren door de uitbreiding van nieuwe kantoorlocaties te beëindigen. Alleen op deze manier kan de kantorenleegstand worden gereduceerd. Zolang nieuwe kantoorlocaties worden ontwikkeld, blijft transformatie dweilen met de kraan open.' ■



'Zolang nieuwe kantoorlocaties worden ontwikkeld, blijft transformatie dweilen met de kraan open.'



HOE CHECK JE DE KWALITEIT VAN EEN SCHOONMAAKBEDRIJF?

In Nederland zijn veel schoonmaak- en glazenwassersbedrijven te vinden die staan voor kwaliteit en betrouwbaarheid. Bedrijven die beschikken over brede vakkennis, goed omgaan met hun personeel en netjes belasting betalen. Maar hoe zijn die te vinden? Vanaf 1 januari 2013 zijn ze gemakkelijk te herkennen aan het keurmerk van

brancheorganisatie OSB. Een nieuw label, exclusief voor bedrijven die het goed doen! Zo heeft heel Nederland voortaan helder zicht op de kwaliteit en betrouwbaarheid van een schoonmaak- of glazenwassersbedrijf. Check dus vanaf nu altijd het OSB-Keurmerk. Wilt u meer weten over het keurmerk en de voorwaarden? Kijk op

www.osb.nl

Alternatief voor de file

Utrecht Bereikbaar Pas krijgt vervolg in 2014

VNO-NCW Utrecht is blij dat de Utrecht Bereikbaar Pas een vervolg krijgt. De Utrecht Bereikbaar Pas is onderdeel van het programma Utrecht Bereikbaar: een samenwerkingsverband dat in 2008 werd gestart door wegbeheerders, overheden en bedrijfsleven. De pas wordt volgend jaar voortgezet door Qbuzz en Mobility Card Services onder de naam QB Pas. Met deze pas kunnen medewerkers van bedrijven en instellingen voordelig reizen met bus en tram in en rond Utrecht.

Eind dit jaar eindigt het programma Utrecht Bereikbaar, waarvan VNO-NCW Utrecht een van de initiatiefnemers was. Hiermee eindigt ook de pas in z'n huidige vorm. De afgelopen vijf jaren kozen 700 werkgevers en 20.000 werknemers jaarlijks voor de Utrecht Bereikbaar Pas, als voordelig alternatief voor de file. De roep om een vervolg was helder. Om daaraan te voldoen, hebben de nieuwe vervoerder Qbuzz en Mobility Card Services (het bedrijf dat de afge-

lopen jaren de uitvoering van Utrecht Bereikbaar Pas verzorgde) de handen ineen geslagen. Met de QB Pas als resultaat.

Goedkoop en gemakkelijk

Met de QB Pas kunnen werknemers in de regio Utrecht in 2014 blijven reizen zoals ze gewend waren. De kaart biedt zeven dagen per week toegang tot bus en tram van Qbuzz in en om Utrecht, vanaf € 205,- excl. BTW per kalender-

AGENDA VNO-NCW

7 november
VNO-NCW Midden - Hoe om te gaan met een klant in zwaar weer

19 november
VNO-NCW Midden - Algemene Ledenvergadering VNO-NCW Midden

20 november
VNO-NCW - Broodje B lunchbijeenkomst - Malietoren Den Haag

26 november
HR-Kring VNO-NCW Midden - actuele onderwerpen

28 november
VNO-NCW Utrecht - Bedrijfsbezoek bij HEMA distributiecentrum

www.vno-ncwmidden.nl/utrecht

jaar. Dit is niet alleen goedkoop maar ook gemakkelijk: in- en uitchecken is niet nodig, het tonen van de pas is voldoende. Werkgevers kunnen de QB Pas voor hun personeel aanvragen via www.qb-pas.nl. Meer informatie is ook te vinden op www.utrechtbereikbaar.nl. ■



STERK BEDRIJFSLEVEN VOOR EEN STERKE GEMEENTE

In maart 2014 vinden gemeenteraadsverkiezingen plaats. In de brochure 'Een sterk bedrijfsleven voor een sterke gemeente' staan tien programmapunten van MKB-Nederland en VNO-NCW voor een sterke lokale groeiagenda. Blijf investeren, zet de rem op lokale lasten en dring de winkelleegstand terug. Deze en nog zeven andere programmapunten wil VNO-NCW meegeven aan de politieke partijen die zich opmaken voor de

gemeenteraadsverkiezingen in 2014. Want een sterk ondernemersklimaat zorgt voor een bloeiende gemeente, met voldoende werkgelegenheid. Bedrijven scheppen banen, zorgen voor een levendige gemeente en centrum en sponsoren lokale initiatieven. Ondernemers hebben daar een lokaal bestuur voor nodig met een sterke economische agenda, die groei stimuleert en onnodige belemmeringen wegneemt of voorkomt.

CBRE Dutch Office Fund

De rol van het kantoor-gebouw is veranderd

TEKST EILEEN BOSMAN FOTOGRAFIE BAS KIJZERS

Ondanks hoge leegstandniveaus, veranderende gebruikerseisen in de Nederlandse kantorenmarkt en fors toegenomen concurrentie gaat het goed met Nederlands grootste kantorenbelegger. De portefeuille van het CBRE Dutch Office Fund bevat een grote hoeveelheid kantoorpanden die voldoen aan de hoge kwaliteit- en duurzaamheidseisen die tegenwoordig door gebruikers aan kantoren worden gesteld. Anne de Jong, Portfolio Director van het CBRE Dutch Office Fund, legt uit hoe het fonds zijn sterke marktpositie weet te behouden in economisch uitdagende omstandigheden.

Sinds twee jaar is CBRE eigenaar van ING REIM, nu bekend als CBRE Global Investors. CBRE Global Investors is één van 's werelds grootste vastgoedbeleggers die zich wereldwijd bezighoudt met het managen van vastgoed beleggingsfondsen voor publieke en private pensioenfondsen, investeringsfondsen, verzekeringsmaatschappijen, staatsfondsen, stichtingen en particulieren. Op Schiphol is het Nederlandse en Europese hoofdkantoor gevestigd, verantwoordelijk voor de Europese beleggingsactiviteiten. Eén daarvan is het CBRE Dutch Office Fund, vroeger bekend als het ING Dutch Office Fund. Het CBRE Dutch Office Fund belegt in de Nederlandse kantorenmarkt met geld afkomstig van institutionele

beleggers. De huidige portefeuille bestaat met 800.000 m² uit ongeveer zeventig kantoorgebouwen. Het kantorenfonds is één van de drie Nederlandse fondsen van CBRE Global Investors. Daarnaast bestaan nog het CBRE Dutch Residential Fund (woningenfonds) en het CBRE Dutch Retail Fund (winkelfonds).

Kwaliteit op drie vlakken

De gebouwen uit de portefeuille van het CBRE Dutch Office Fund bevinden zich voornamelijk in de vier grote steden: Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht. Dit zijn tevens de belangrijkste kantoorlocaties in Nederland. 'Wij hebben een vrij scherpe focus op wat wij als de bovenkant van de kantorenmarkt beschouwen,' legt De Jong uit. 'Daarom kiezen wij bewust voor de betere locaties, kwaliteit van de gebouwen en kwaliteit van het management.' De Jong benadrukt hiermee direct de drie speerpunten die het CBRE Dutch Office Fund hanteert. Door kwaliteit te leveren op alle drie de vlakken versterkt het fonds continu haar positie.

Het CBRE Dutch Office Fund acht het van belang dat een goed kantoor op een uitstekende locatie tevens de nodige kwalitatief hoogstaande voorzieningen biedt. 'Niet alleen een goede bereikbaarheid via het openbaar vervoer is een vereiste. Diverse faciliteiten, zoals een hotel, sportschool en winkelgelegenheid worden steeds belangrijker,' meent De Jong. Hij weet het belang en de vraag hiernaar treffend te illustreren met een recent voorbeeld: 'In 2012 heeft het CBRE Dutch Office Fund NUON als klant binnen gehaald. Een van de grootste transacties in een gebouw in Nederland, dat voor die tijd op risico werd ontwikkeld. Die partij heeft mede voor dit kantoor gekozen vanwege het feit dat wij hoogwaardige voorzieningen hebben aangebracht.'

Andere rol

Veranderende behoeftes in de maatschappij gaan hand in hand met de eisen die vandaag de dag aan een kantoor gesteld worden.



Anne de Jong, Portfolio Director van het CBRE Dutch Office Fund



Allerhande faciliteiten in combinatie met een kwalitatief goed kantoor op een uitstekende locatie en een duurzaam karakter zijn inmiddels geaccepteerde vereisten. Voorbeelden uit de praktijk tonen de meerwaarde van die aspecten die tezamen een succesformule opleveren. 'Wij zien het WTC Amsterdam [onderdeel van het CBRE Dutch Office Fund, red.] als een plek waar alle elementen uit ons beleid terugkomen,' vertelt De Jong. 'Aan de ene kant is het goed te bereiken met het openbaar vervoer en de auto. Aan de andere kant zijn er hoogwaardige voorzieningen waar gebruikers zeer tevreden over zijn. Dat maakt het verschil.' Door deze filosofie op de juiste wijze uit te voeren, weet het CBRE Dutch Office Fund zich te onderscheiden. 'Monofunctionele kantoorpanden zijn niet meer van deze tijd. Men wil niet meer in een omgeving zitten waar iedereen enkel werkt. De rol van het kantoorgebouw verandert en past steeds meer bij wat we Het Nieuwe Werken noemen. Dit moet toepasbaar zijn in al onze gebouwen, wetende dat dit voor ieder bedrijf een andere betekenis heeft.'

Waar vroeger een kantoor primair werd gezien als noodzakelijk onderdeel van de bedrijfsactiviteiten, is het nu in toenemende mate een strategisch element in het imago van het bedrijf. Nog steeds zijn kantoren nodig, maar tegenwoordig gebruiken bedrijven en andere partijen ze om bijvoorbeeld personeel aan zich te binden. Het kantoorgebouw moet van toegevoegde waarde zijn voor het gehele bedrijf. 'Crisis of niet, de kwaliteit moet goed of zelfs beter zijn.'

Duurzaam gedrag

Bij het opleveren van kwalitatief hoogstaande kantoorpanden staat het aspect duurzaamheid zeer hoog in het vaandel bij het CBRE Dutch Office Fund. Te meer omdat zij daar zelf bijzonder veel waarde aan hechten, maar ook vanwege het simpele feit dat het één van de belangrijkste eisen is die de aandeelhouders stellen aan gebouwen. 'Institutionele beleggers laten duurzaamheid, in het kader van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen, steeds belangrijker meewegen bij het maken van beleggingsbeslissingen. Zeker de grotere partijen zijn daar zeer vooruitstrevend in,' aldus De Jong. 'Daarnaast hebben we de gebruikers, de grotere corporates, die daar steeds meer waarde aan hechten. De ene klant meer dan de ander, maar over een jaar of vijf zullen alle huurders het belangrijk vinden. Wij zijn van mening dat we daar klaar voor moeten zijn.'

Een duurzame beleggingsvisie is tweeledig, weet De Jong. Enerzijds is het verduurzamen van de portefeuille, onder andere door het herontwikkelen van gebouwen, een essentieel onderdeel. Anderzijds is het een kwestie van het operationeel veranderen van het menselijk

gedrag binnen kantoor. 'Die laatste component is iets waar het CBRE Dutch Office Fund op het moment mee bezig is. Daarom lanceren we binnenkort een app voor de iPad en iPhone. Gebruikers kunnen hier elk kwartier op zien hoeveel stroom ze verbruiken. Door dit aan directe kosten te koppelen, creëer je awareness,' legt De Jong uit. 'We geloven in het gedrag van mensen.'

Meest duurzame vastgoedbelegger

Menselijk gedrag valt echter moeilijk los te koppelen van technische toepassingen, vertelt De Jong: 'Het is soms ook een kwestie om het menselijk gedrag te beïnvloeden middels technische maatregelen. Denk aan het anders instellen van verwarmingsinstallaties om energie te besparen. Deze hoeven niet 24/7 op dezelfde temperatuur te staan.' De ideeën die het CBRE Dutch Office Fund heeft over duurzaamheid probeert zij te projecteren op de beleidsvoering van haar gebruikers. Middels adviezen en een goede klantrelatie probeert het CBRE Dutch Office Fund haar gebruikers tevreden te houden en bewust te laten worden van duurzaamheid. Het is niet voor niets dat het CBRE Dutch Office Fund opnieuw door GRESB is uitgeroepen tot Green Star en Sector Leader. Daarnaast heeft de Nederlandse tak van CBRE Global Investors onlangs de Green Brick Award in ontvangst mogen nemen als meest duurzame vastgoedbelegger van Nederland.

Het waait ook bij ons

De kantorensector is op het moment een lastige markt. Deze gaat gebukt onder hoge leegstandniveaus. 'Maar', zegt De Jong, 'door de focus te leggen op kwaliteit, locatie en dienstverlening zorgen we ervoor dat er nog steeds toekomst is voor eenieder die in kantoren belegt. Het is wel zo dat als het buiten stormt, het ook hard waait bij ons. Wij denken dat een deel van de kantorenmarkt zal overleven en dat is het deel waar wij onze focus op leggen. Huurders waarderen maatwerk en kwaliteit op alle vlakken en dat is exact waar wij ons op onderscheiden. Het gaat fout op het moment dat partijen tekort schieten op één of meerdere vlakken.'

Ondanks de heersende negatieve stemming wat betreft de vastgoedsector gaat het CBRE Dutch Office Fund uit van eigen kracht. De Jong: 'Wat wij zien in de kantorenmarkt is dat er behoorlijk negatief gesproken wordt over de markt in het algemeen. Echter, als je genuanceerd gaat kijken zie je nog steeds dat het op veel gebieden goed gaat. Goede gebouwen zijn en blijven altijd in trek. Dat houdt ons overeind. Huidige marktomstandigheden blijven uitdagend en vereisen hard werken, maar wij kijken positief naar de toekomst.' ■

BUSINESS FLITSEN



ASIAN TOWER OPENT FOODCORNER

Het Japanse en Oriëntaalse specialiteitenrestaurant Asian Tower in Nieuwegein heeft haar aanbod uitgebreid met een foodcorner. Gasten vinden er een groot assortiment aan verse broodjes plus Japanse en Chinese gerechten, om mee te nemen of ter plekke op te eten. De foodcorner werd op 21 oktober officieel geopend. Voorafgaand daaraan vond een spectaculaire leeuwendans plaats. Deze traditionele dans wordt uitgevoerd door zes in leeuwenkostuum gehulde dansers die samen drie leeuwen vormen. Uitvoering van de dans op de werkvloer van een bedrijf heeft een gelukbrengende werking. De leidende leeuw verorbert een gift van sinaasappelen en een krop sla. Door het uitspuwen ervan op de vloer wordt het geluk verspreid.

APPLIED GAMING IS SERIOUS BUSINESS

De regio Utrecht is een van de grootste gameshubs in Nederland. De helft van alle medewerkers die in onze gamesector werkzaam zijn, is opgeleid aan de Hogeschool Utrecht, Hogeschool voor de Kunsten Utrecht of Universiteit Utrecht. En ruim een derde van alle Nederlandse banen in deze nieuwe branche bevindt zich in Utrecht en Hilversum. Daarnaast kent de regio een grote zorgsector. Daarom heeft Economic Board Utrecht het initiatief genomen voor Growing Games. Dit is een landelijk stimuleringsprogramma waarin ruim 25 partners hun krachten bundelen bij de investering in applied gaming. Dit betreft toepassing van gaming bij onder meer behandelwijzen in de zorg. De wereldwijde markt hiervoor groeit explosief; in 2015 gaat het naar verwachting al om een omzet van 10 miljard euro. Serious business dus. Bovendien één die volop groeikansen biedt voor de Nederlandse gamesector. Growing Games zet in op het benutten van deze kansen door verdere toename van marktaandeel, groei van startups, meer banen in de gamesector en innovatieve oplossingen die bijdragen aan maatschappelijke uitdagingen. Denk aan het beperken van zorgkosten en het tegelijkertijd bijdragen aan een betere gezondheid.

HOOGSTE PUNT KOP VAN LOMBOK



Medio oktober werd het hoogste punt bereikt van de bouw van woon- en winkelcentrum Buenos Aires in de Kop van Lombok te Utrecht. De mijlpaal werd gevierd samen met de bouwvakkers van aannemer Aan de Stegge, die voor de gelegenheid getraakteerd werden op een frietje. De nieuwbouw omvat circa 2.300 m² winkelruimte plus 84 appartementen en wordt medio 2014 opgeleverd. De Kop van

Lombok – een project van Bouwfonds Ontwikkeling – ondergaat de komende jaren een metamorfose. Er ontstaat een mix van wonen en werken met appartementen, een supermarkt, kleine winkeltjes en een moskee met een groot sociaal cultureel centrum. Onder het gebouw realiseert de gemeente een tweelaagse parkeergarage met circa 230 plaatsen.

Maak dat 'sociaal akkoord'

Je behandelt zeker veel ontslagzaken in deze tijd? Die vraag hoor ik vaak als ik vertel over mijn werk als arbeidsrechtjurist. Ontslagzaken komen zeker veel voor nu, maar het is een misverstand om te denken dat ik me alleen op dat soort zaken stort. Het arbeidsrecht is veelomvattend en varieert van discussies over functiewaardering, loonvorderingen tot geschillen over ziekte, concurrentiebedingen, overgang van onderneming, gelijke behandeling en uitleg van cao-bepalingen, om maar eens wat te noemen.

Ook behandel ik momenteel veel zaken die te maken hebben met het gebruik van sociale media. Veel werknemers twitteren en facebooken erop los. Maar niet iedere werknemer is zich bewust van de gevolgen, die zelfs kunnen leiden tot ontslag. Vraag voor veel ondernemers is: waar trek je de grens?

Zo was er een zaak over een werknemer die zich ziek had gemeld wegens rugklachten. De werkgever vertrouwde dit niet helemaal en ging eens kijken op de Hyves-site van de werknemer. Tot zijn verbazing trof hij op die site foto's aan van diezelfde werknemer, springend tijdens een metal-concert. Zijn rugklachten bleken dus niet zo ernstig en ontslag was het gevolg.



Pascal Besselink
is senior jurist arbeidsrecht
en pensioenrecht bij DAS

Ook discriminerende opmerkingen kunnen leiden tot ontslag. Dat illustreert het volgende geval. Op Facebook laat een werknemer zich negatief en discriminerend uit over een collega. De kantonrechter oordeelt dat de werknemer daarmee zeer laakbaar heeft gehandeld. Zijn uitlatingen op Facebook zijn volgens de rechter weliswaar onvoldoende om te worden aangemerkt als een dringende reden, maar leveren wel grond op voor ontbinding van de arbeidsovereenkomst. Deze werknemer verliest dus zijn baan. Sociale media kunnen de ondernemer

ook andere informatie verschaffen. Bijvoorbeeld een werkgever die van een werknemer/medewerkster afscheid wilde nemen, maar hiervoor eigenlijk onvoldoende dossier had. Een ontslagprocedure durfde hij niet aan. Toen deze werkgever op Hyves allerlei berichten las waarin zijn werknemer door vriendinnen werd gefeliciteerd met haar nieuwe baan, besloot de werkgever maar even af te wachten. Niet lang daarna volgde een ontslagbriefje van de werknemer. Het wachten was beloond.

Het kan natuurlijk ook voorkomen dat werknemers zich op sociale media negatief uitlaten over de onderneming. En daar zit een werkgever uiteraard niet op te wachten. Het is daarom verstandig om een goed opgesteld sociale-mediaprotocol te hebben. Dat ontbreekt er nog wel eens aan. Maak medewerkers duidelijk dat zij ambassadeurs zijn en zich hiervan altijd, ook wanneer zij privé handelen, bewust dienen te zijn. Zorg dat werknemers zich bewust worden van het feit dat een bepaalde update op Facebook of LinkedIn de werkgever imagoschade kan berokkenen. Leg afspraken vast in een goed opgesteld sociale-mediaprotocol. Laat ik dat een 'sociaal akkoord' noemen... ■

OP NAAR 100 MILJOEN

Voor het Nederlandse treinverkeer vormt Utrecht Centraal een cruciale draaischijf. Ooit gebouwd voor 35 miljoen reizigers maken nu jaarlijks zo'n 88 miljoen mensen gebruik van het station. Dat zullen er in 2030 naar verwachting 100 miljoen zijn. De hoognodige metamorfose is een enorme klus met veel impact. Zeker voor ov-reizigers, want tijdens de verbouwing blijft het station uiteraard in gebruik. Lonkend perspectief bij alle overlast is de oplevering van de vernieuwde ov-terminal die in 2016 is voorzien. Op deze foto een impressie van de situatie medio oktober, met links het stadskantoor in aanbouw en rechtsboven het nieuwe Muziekcentrum.



FOTO GERRIT SERINÉ

Pieter Peelen over maatschappelijke betrokkenheid

Waar het hart van vol is

Pieter Peelen zegt het met overtuiging. Als ondernemers het niet echt menen met maatschappelijk betrokken ondernemerschap dan prik je daar zo doorheen. 'Je kunt je mond er wel van vol hebben, maar je moet je hart ervan vol hebben. Dan pas werkt het.'

Peelen is eigenaar van het Utrechtse adviesbureau No Nonsancy. De onderneming helpt bedrijven uit het mkb hun groeiambities waar te maken. 'Wij bieden structuur en helpen ondernemers focussen zodat ze de juiste keuzes kunnen maken.' No Nonsancy begeleidt bedrijven intensief. Peelen is zo overtuigd van zijn aanpak, dat hij zijn adviesvergoeding wil laten afhangen van het behaalde resultaat. 'Als we echt in een ondernemer en zijn plan geloven, willen we best pas achteraf afrekenen. Wel spreken we een commitment fee af, die van te voren betaald moet worden. Want als je het echt wilt, ga je er ook voor betalen. En we rekenen natuurlijk per kwartaal af.'

Tussen wal en schip

Dat zakelijke denken lijkt in schril contrast met zijn inzet voor de stichting Agnes van Leeuwenberch in Utrecht. Het opvanghuis voor vrouwen zonder geldige verblijfsvergunning klopte bij De Slinger Utrecht aan. Directeur Henny van den Nagel wilde meer structuur voor haar stichting en een betere borging van de continuïteit, gezien haar eigen leeftijd. Peelen ging in op het verzoek van De Slinger Utrecht om Van den Nagel te helpen. 'Het is toch schitterend dat er mensen zijn zoals zij. Personen die letterlijk hun hele hebben en houwen erin gooien



om mensen te helpen die in de samenleving tussen wal en schip zijn geraakt. Dan is het toch mooi dat ik dan kan helpen?'

Cambodja

Peelen ziet dat niet als een aspect van het zogenoemde 'moderne ondernemerschap' waarbij het MBO-beleid een vast onderdeel vormt van de bedrijfsstrategie. Naar zijn idee is het inherent aan het ondernemerschap. 'Die maatschappelijke betrokkenheid moet een van je kernwaarden zijn. Maar het heeft ook te maken met de wijze waarop je in het leven staat. Toen mijn vrouw en ik gingen trouwen, besloten we geen cadeaus te vragen. In plaats daarvan zijn we naar Cambodja gegaan en hebben daar twee projecten uitgezocht. Mensen die ons wat wilden schenken, konden op een website iets voor die projecten uitzoeken. Een kok voor een maand of een jaar lang de schoolkosten voor een meisje betalen. Daar krijg je zoveel energie van.'

Driehoek

Peelen is van mening dat ondernemingen zich nog veel sterker bewust moeten

worden van hun maatschappelijke taak. 'Er ligt in de komende tijd namelijk een grote opgave te wachten. Niet alleen voor ondernemers. Ik geloof heel sterk in de driehoek onderneming-onderwijs-overheid. Een van de grote problemen is de jeugdwerkloosheid. Het kan niet zo zijn dat er een hele generatie verloren dreigt te gaan. Daar moeten we met elkaar een oplossing voor bedenken.' ■

Steeds meer ondernemingen nemen hun maatschappelijke betrokkenheid serieus en zetten zich belangeloos in voor een project ter versterking van de samenleving. De Slinger Utrecht stimuleert ondernemers een actief MBO-beleid te voeren, adviseert daarbij en vormt de schakel tussen vraag en aanbod. Utrecht Business ondersteunt deze doelstellingen van harte en biedt De Slinger in elke uitgave een podium. Meer informatie op www.deslingerutrecht.nl.

ADVIES
PRAKTIJK



GEBOUWEN

EXPERTISECENTRUM
LANGS DE A2 IN UTRECHT
VOOR DE AANPAK
VAN LEEGSTAND

WWW.ADVIESPRAKTIJKGEBOUWEN.NL

Lean&Duurzaam



www.vandenpol.com

DESIGN ALS
MEDIUM IN
CORPORATE
COMMUNICATIE

ATELIER WILLEM NOYONS



Brochure? tel. 030 - 2715223 of willem@noyons.com www.noyons.com

Utrecht Valorisation Center verbindt kennis en ondernemerschap

'Belangrijk beide talen te spreken'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

'In deze regio zijn veel waardevolle initiatieven op het snijvlak van kennisvalorisatie en ondernemerschap,' zegt Bas Allart, directeur van het Utrecht Valorisation Center (UtrechtVC). 'Voor zowel bedrijven, onderzoekers als studenten bleek het landschap echter behoorlijk versnipperd. Met ons programma willen wij zoveel mogelijk initiatieven verbinden en ontbrekende schakels helpen invullen.' Rabobank Utrecht is als founder betrokken bij het UtrechtVC. 'Wij hebben met veel partijen contact als het gaat om kennisontwikkeling en het bevorderen van innovatief ondernemerschap,' aldus manager Bedrijven Advies Jan Teunissen. 'Meer eenduidigheid en samenwerking tussen de verschillende spelers is welkom. Dat zorgt voor heldere aanspreekpunten waardoor wij onze inspanningen gericht en dus efficiënter kunnen inzetten. Het UtrechtVC draagt daar in belangrijke mate aan bij.'

Tweerichtingsverkeer

Het programma startte begin 2011 en kent drie speerpunten. Allart: 'Allereerst ondernemerschapsonderwijs voor studenten van Hogeschool en Universiteit Utrecht. Verder het ondersteunen van starters door incubator UtrechtInc en via

StudentsInc, recent ontstaan als schakel tussen onderwijs en ondernemen. Bij het derde hoofdaandachtveld is sprake van tweerichtingsverkeer: onderzoekers helpen om uitvindingen en ideeën naar de markt te brengen, en bedrijven die kennis of talent zoeken de juiste weg wijzen binnen de verschillende instellingen. Door kennis met ondernemerschap te combineren wordt maatschappelijke waarde gecreëerd; dat proces noemen we valorisatie. Omdat wij het hele scala van opleidingen en faculteiten overzien, kunnen onze mensen bij een ondernemersvraag zowel een specialistische ingang kiezen als verbanden leggen tussen meerdere kennisvelden.'

Pre-seed Fonds

Met haar helicopterview probeert het UtrechtVC waar mogelijk ook om de drie bovengenoemde pijlers met elkaar te verbinden. 'Denk bijvoorbeeld aan een ondernemer met een succesvolle startup die een gastcollege geeft. Dergelijke kruisverbanden hebben veel meerwaarde.' Datzelfde geldt voor het bundelen van krachten. 'UtrechtInc is daarvan een uitstekend voorbeeld. De incubator is een samenvoeging van Startimpuls Utrecht, het Centrum voor Ondernemerschap en

Innovatie en CUBE, de incubator van Hogeschool Utrecht. Alle drie met een eigen historie en zelfstandig bestaansrecht, waarbij het geheel echter veel meer is dan de som der delen.'

Waarvan akte. De afgelopen vier jaar ondersteunde UtrechtInc zo'n 100 innovatieve startups. Dat gebeurt met een incubatieprogramma, huisvesting en financiering. Belangrijke rol bij dat laatste aspect speelt het Rabo Pre-seed Fonds. 'Hiermee kunnen startende bedrijven die nog geen toegang hebben tot gewone financiering tegen gunstige voorwaarden maximaal 50.000 euro lenen,' verduidelijkt Teunissen, die tevens directeur is van het fonds. 'De intensieve begeleiding door UtrechtInc vergroot de kans op succes aanzienlijk.' De Rabobank financiert niet alleen maar fungeert ook als klankbord en stelt haar netwerk ter beschikking. 'Onze betrokkenheid levert soms mooie successen op. Zo verzorgt een bedrijf dat een aantal jaren geleden via het Pre-seed Fonds op weg is geholpen nu regelmatig opleidingen van Rabo-medewerkers.' Sinds kort hebben ook startende bedrijven binnen Dutch Game Garden toegang tot het financieringsfonds. 'Dat geldt tevens voor jonge ondernemingen die op het Utrecht Science Park zijn gevestigd,' meldt Allart. 'Ook hier kan UtrechtInc de vinger aan de pols houden en waar nodig ondersteuning bieden.'

Successen uitdragen

Om kennis maximaal te benutten, moeten bedrijfsleven en kennisinstellingen elkaar weten te vinden. 'Uit onderzoek blijkt telkens opnieuw dat dit zowel in Nederland als in Europa nog veel te wensen overlaat.

RABOBANK MAAKT ONDERNEMERS SAMEN STERKER

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

Studenten onderwijzen in ondernemerschap, onderzoekers begeleiden naar de markt, vragen uit het mkb beantwoorden en kennisintensieve startende bedrijven verder brengen. Dat zijn *in a nutshell* de doelstellingen van het Utrecht Valorisation Center. Het programma is een initiatief van Universiteit Utrecht, Hogeschool Utrecht, UMC Utrecht en Rabobank Utrecht. De bank speelt met het Rabo Pre-seed Fonds ook een rol bij de financiering van innovatieve starters.



Bas Allart (links)
en Jan Teunissen

Deels heeft dat te maken met de toegankelijkheid van kennis, maar het probleem zit dieper. Het komt denk ik ook doordat de gepercipieerde afstand tussen mkb en kennisinstellingen over en weer erg groot is.' Het uitdragen van successen kan helpen om drempels te verlagen. 'Van die successen zijn er gelukkig steeds meer. Neem automatiseerder Ordina, waarbij een aanvankelijk eenvoudige stagevraag leidt tot een steeds intensievere samenwerking met de faculteit Natuur & Techniek van de Hogeschool Utrecht. En InControl – een internationaal opererend Utrechts mkb-bedrijf op het gebied van simulatiesoftware – kwam via een stagiair in aanraking met op de faculteit Bètawetenschappen van de Universiteit Utrecht ontwikkelde 3D-simulatiemodellen. Deze software wordt nu via een licentieovereenkomst toegepast in producten van InControl.'

Oproep

Voorbeelden als deze maken duidelijk dat kruisbestuiving en samenwerking op verschillende manieren tot stand kunnen komen. 'Ik roep regionale ondernemers nadrukkelijk op om gebruik te maken van de enorme hoeveelheid kennis die bij de verschillende instellingen op het Utrecht Science Park en daarbuiten aanwezig is. De specialisten van het UtrechtVC combineren veelal een wetenschappelijke opleiding met ervaring in het bedrijfsleven.

Zij spreken beide talen en kunnen als geen ander de noodzakelijke verbinding maken met onderzoek en onderwijs. Daarbij zijn zij ook in staat, de behoefte achter een vraag te achterhalen.'

Wind in de zeilen

Het programma van het UtrechtVC loopt tot en met 2016. 'Dan moet er rond de kennisinstellingen een sterke, professionele organisatie staan die continu voor interactie zorgt tussen het (regionale) bedrijfsleven, onderzoekers en studenten. We zijn goed op weg om de verschillende eilanden te verbinden, krachten te bundelen en lacunes in te vullen. Maar zo'n proces kost tijd. Kijk in dat verband opnieuw naar UtrechtInc dat na een aanvankelijk aarzelende start de wind nu stevig in de zeilen heeft.' De *Wall of Champagne* waarmee de successen van de incubator gemarkeerd worden komt alsmaar voller te hangen met flessen, constateert Teunissen. 'De jonge bedrijven stimuleren en beïnvloeden elkaar in toenemende mate. Daarmee krijgt het vliegwiel steeds meer vaart.' Het UtrechtVC streeft in brede zin een vergelijkbaar doel na. 'Deze regio wil op een aantal gebieden – *life sciences & health*, duurzaamheid en interactieve media – landelijk en zelfs internationaal excelleren,' aldus Allart. 'Wij leveren een bijdrage aan het concretiseren van deze ambitie.' ■

IS DIT STRAKS UW UITVALSBASIS?

Bedrijvenpark Het Klooster

- totaal 75 ha. aan uit te geven kavels van 1.000 tot 60.000 m²
- zeer geschikt voor transport-, logistiek-, en distributiebedrijven

Interesse?

klooster.nieuwegein.nl

of bel

030- 6071454

Nieuwegein



Gemeenteraadsverkiezingen 2014: ondernemers hebben wensen

Investeren, minder regels en gemaximeerde belastingen

Op 19 maart 2014 zijn er gemeenteraadsverkiezingen. Een belangrijk moment om te laten zien wat de politiek voor ondernemers heeft gedaan, maar ook een moment om de plannen van politieke partijen voor een versterking van de lokale en regionale economie kenbaar te maken.

MKB-Nederland Midden en VNO-NCW Midden hebben hun visie op de belangrijkste lokale onderwerpen voor ondernemers op papier gezet. Het bedrijfsleven is van groot belang voor de lokale overheid en omgekeerd. Bedrijven scheppen banen, zorgen voor een levendige gemeente en centrum en sponsoren lokale initiatieven. Ondernemers hebben een lokaal bestuur nodig met een sterke economische agenda, die groei stimuleert en onnodige belemmeringen voorkomt of wegneemt.

Top drie

Blijf investeren in bestaande bouw, nieuwbouw en infrastructuur. Beperk de stijging van de lokale belastingen, in het bijzonder de OZB niet-woningen, tot lokaal maximaal het niveau van de inflatie. Zorg voor minder en eenvoudiger regels, schrap overbodige vergunningen. Dat is de top drie van onderwerpen die de basis moeten vormen van de economische paragraaf van verkiezingsprogramma's van de politieke partijen die meedoen aan de gemeenteraadsverkiezingen in maart 2014.

Agenda voor groei

De lokale agenda voor groei van de twee ondernemersorganisaties richt zich op de volgende tien punten:

1. Blijf investeren in de bouw- en woningmarkt.

2. Zet een rem op lokale lasten voor het bedrijfsleven. Verlaag de OZB of verhoog die lokaal tot maximaal de inflatie (micronorm).
3. Zorg voor minder en eenvoudiger regels, schrap onnodige vergunningen. Bijvoorbeeld de verplichting tot een papieren uittreksel van het Handelsregister. Introduceer het 'Rotterdams verlaatje' voor de horeca.
4. Dring winkelleegstand terug en zorg voor een goede visie op de ontwikkeling van detailhandel en specifiek van de binnensteden.
5. Schep ruimte voor bedrijven met voldoende vestigingslocaties en vitale bedrijventerreinen.
6. Re-integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt kan alleen als de werkgever wordt ontzorgd, met inzet van private bedrijven. Verplichte social return werkt averechts.
7. Bij uitbreiding van de verantwoordelijkheden voor de zorg moeten gemeenten gebruik maken van de expertise van zorgaanbieders.
8. Maak een mkb-vriendelijk aanbestedingsbeleid. Betaal rekeningen van bedrijven op tijd.
9. Veilig ondernemen voor en met het bedrijfsleven. Geef Keurmerk Veilig Ondernemen voor winkels en bedrijventerreinen een prominente plek in het lokale veiligheidsbeleid.
10. Voorkom wildgroei van ondernemersfondsen. Een BIZ-regeling is beter: van, voor en door ondernemers.



In het verkiezingsdocument 'Een sterk bedrijfsleven voor een sterke gemeente' geven MKB-Nederland en VNO-NCW een nadere toelichting op bovenstaande top 10. De volledige brochure kunt u downloaden via www.lokalegroeiagenda.nl. Wij dagen de politiek uit om deze punten over te nemen op weg naar een sterke lokale economie. ■



Totaaloplossing met een glimlach!

Laat uzelf overtuigen van onze meerwaarde in een persoonlijk gesprek op één van onze vestigingen of bezoek ons online via www.practicum.nl.



PRACTICUM

WWW.PRACTICUM.NL

Drukkerij Practicum

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

Drukkerij Atlas

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

DRUK Concept & Design

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

ICT-netwerk breidt activiteiten uit

Skillcity ook na 12,5 jaar springlevend

TEKST HANS HAJÉE

ICT is een belangrijke sector voor Midden-Nederland. De regio wordt gekenmerkt door een hoge concentratie ICT-bedrijven met bekende namen als Capgemini, Atos en Ordina. 'Relevanter nog is wellicht de aanwezigheid van de honderden middelgrote en kleinere bedrijven,' zegt Ben Alfrink van Skillcity. 'Deze bedrijven zijn meer gefocused vergeleken met de grote ICT-dienstverleners en zijn ook meer gericht op innovatie. Mede hierdoor is een aantal ervan in de afgelopen tien jaar flink doorgegroeid. Zij hebben inmiddels meer dan 100 hoogopgeleide medewerkers in dienst.'

Het is deze doelgroep waar Skillcity zich op richt: ICT-bedrijven met 10-200 medewerkers, gevestigd in Midden-Nederland. Het ondernemersnetwerk is in 2001 door Alfrink opgezet, destijds met de gemeente Utrecht als opdrachtgever en Ordina, ING, CMS Derks Star Busmann en het toenmalige Telecom Utrecht als founders. Circa dertig bedrijven ondersteunen het netwerk als participant en maken zo jaarlijks de organisatie van tientallen seminars, workshops, *round tables* en *innovation circles* mogelijk.

Club van 100

Vele honderden ICT-ondernemers hebben de afgelopen jaren de weg naar Skillcity weten te vinden en geprofiteerd van de bijeenkomsten en onderlinge contacten. 'Sommigen van hen zijn inmiddels participant,' aldus Alfrink. Om het draagvlak te vergroten, start Skillcity met een Club van 100, bestaande uit de participanten en een nieuwe groep 'vrienden'. 'Dit zijn ICT-ondernemers die Skillcity inmiddels goed kennen en hier ook van hebben geprofiteerd. Gezamenlijk vormen zij als *inner circle* het fundament van het netwerk.'

High Performance Organisatie Skillcity startte ook met circles gericht op specifieke actuele thema's zoals performance

management en talent development. 'Hierin worden kleinere groepen ICT-bedrijven met hun ondernemers bijeen gebracht. Gedurende enkele jaren werken zij samen aan de realisatie van specifieke doelen. Performance management is gericht op de ontwikkeling van bedrijven als High Performance Organisatie (HPO), gebaseerd op het gedachtegoed van André de Waal. Met talent development wordt een brug geslagen tussen afgestudeerde ICT-studenten aan hogescholen en universiteiten en een groep middelgrote ICT-bedrijven in de regio.'

Intercompany academy

ICT-bedrijven hebben moeite met het aantrekken van hoogopgeleid personeel. 'Het aanbod is beperkt en zal de komende jaren slechts mondjesmaat toenemen,' weet Alfrink. 'Afgestudeerde studenten stellen andere, hogere eisen aan hun toekomstige werkgevers en willen zich lang niet altijd binden.' Voor Skillcity was deze ontwikkeling aanleiding om met een aantal middelgrote ICT-bedrijven een 'intercompany academy' te ontwikkelen. 'Het idee kreeg bijval van de Economic Board Utrecht en de Hogeschool Utrecht. De gemeente Utrecht gaf middels een beperkte subsidie het laatste zetje, zodat wij samen met onze participant Trices en de ICT-bedrijven eFocus, ETTU, Transfer



Ben Alfrink: vernieuwing met Skillcity

Solutions, 2AT en Winvision de komende maanden het concept doorontwikkelen richting de start van de academy. Als organisatie komt deze op armlengte afstand van Skillcity te staan.' Met initiatieven als de circles en de intercompany academy maakt het ICT-netwerk duidelijk, na 12,5 jaar nog altijd springlevend te zijn. Alfrink: 'Ambitie is om er zeker nog zo'n zelfde periode aan vast te knopen.' ■

Vorbereiding deelname prestigieuze race in volle gang

Zeilen is business

De Utrechtse zeezeiler Coen Pen wil deelnemen aan de Mini Transat, een van de zwaarste solozeilraces ter wereld. Om de randvoorwaarden voor deze uitdaging optimaal te organiseren, is een heuse stichting in het leven geroepen. Het Houtense Micpoint speelt daarbij als hoofdsponsor een belangrijke rol. Ondersteuning op tal van gebieden moet ervoor zorgen dat Pen zijn droom kan waarmaken. Een zakelijke benadering staat daarbij centraal.

Coen Pen is semiprofessioneel zeezeiler met een ervaring van meer dan 100.000 zeemijl. Hij heeft zijn zinnen gezet op deelname aan de prestigieuze Mini Transat. Een solowedstrijd met boten van 6,5 meter lang en 3 meter breed, enorme zeilen en amper binnenruimte. Om de twee jaar starten 85 zeilers uit de hele wereld voor een tocht van ruim 4.000 mijl. De race bestaat uit twee etappes, start in Frankrijk en eindigt op het Caribische eiland Guadeloupe.

Bloedserius

Pen benaderde Micpoint met de vraag of zij op grond van hun technische kennis en affiniteit met de watersport zijn project wilde sponsoren. Ed Moné, algemeen directeur en Denis Leemkuil, operationeel directeur van het Houtense bedrijf in informatie- en communicatietechnologie: 'Coen gaf ons onmiddellijk de indruk dat hij bloedserius was. Hij had zijn boot inmiddels aangeschaft en was bereid deze onder te brengen in een



Coen Pen (voorgond) wordt ondersteund door (van links naar rechts) Ed Moné, Susan Nijholt, Denis Leemkuil en Dick Kamperman.



stichting, ZeilSwitchNu genaamd. Hierdoor was er al vroeg een duidelijke afbakening van taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden. Daarbij had Coen een heldere visie op zijn doel. Hij hanteerde een stapsgewijze aanpak met betrekking tot technische aspecten, financiële mogelijkheden en zijn zeilontwikkeling.'

Kompas

Voorzitter van de stichting ZeilSwitchNu is Dick Kamperman; adviseur en interim-directeur binnen de zorgsector, en tevens actief zeiler. 'Ik ken Coen al een flink aantal jaren. Professionaliteit en enthousiasme karakteriseren hem. Het uitgestippelde meerjarenplan houdt ons op koers naar 2015, het jaar dat Coen de Mini Transat gaat varen. Door de uitstekende samenwerking met Micpoint zijn wij in staat zijn doelstellingen op een bedrijfsmatige en verantwoorde wijze te faciliteren.' In de persoon van Susan Nijholt (Yoema) trok de stichting een pr-

adviseur aan. Zij is verantwoordelijk voor communicatie, website, sociale media en de organisatie van bijeenkomsten.

Druk neemt toe

Bij deelname aan de Mini Transat komt veel kijken. De boot moet gekeurd worden en het logistieke proces heeft de nodige voeten in de aarde. Ook medische ondersteuning is gewenst; tijdens de race moet Pen in staat zijn om zichzelf van medicatie te voorzien. Naarmate het project vordert, neemt de druk toe. Want de Utrechtse zeezeiler moet zich nog wel kwalificeren voor de race van 2015. Volgend jaar starten de kwalificatiewedstrijden in Frankrijk. Dan zal Pen ruim 1.500 wedstrijdzeemijlen zeilen, in 2015 volgen er nog eens 1.000, non-stop welteverstaan. Daarna wordt duidelijk of de gedegen voorbereiding inderdaad het beoogde resultaat heeft. Voor meer informatie over de maritieme wel en wee van Coen Pen: www.micpointzeilen.nl. ■

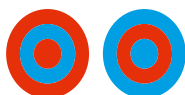


De beste beweging

maak je samen

De beste communicatiecampagnes komen voort uit een aanstekelijk samenspel tussen opdrachtgever en bureau. De interactie met uw doelgroep nemen we uiterst serieus. Met een kritische houding die prikkelt om scherp te zijn en verrassend uit de hoek te komen. Dat leidt tot stevige relaties zonder onze speelsheid te verliezen. www.2inbeweging.nl

Aangenaam. Wij zijn



2 in beweging

Incassospecialisten van DAS: Verstand van ondernemen

De incassospecialisten van DAS helpen ondernemers met het voorkomen, terugdringen en beheersbaar houden van debiteurenrisico's en hebben daarbij een scherp oog voor de relatie met de klant. Zij zoeken samen met de ondernemer naar passende oplossingen voor betalingsproblemen met zijn klanten en helpen om betalingsproblemen te voorkomen.

Passende oplossingen, met oog voor uw klantrelatie

'Jos, een cliënt van ons, heeft een aannemersbedrijf,' vertelt Dirk Manshande, manager Operations DAS Legal Finance. 'Hij renoveert winkelpanden. Voor de renovaties koopt hij materialen voor klanten in, wat een behoorlijke voorinvestering met zich meebrengt. Op een dag gaat dat mis. Een klant komt in de problemen en vraagt Jos een ruimere betaaltermijn te hanteren. Jos vindt het belangrijk om de relatie goed te houden, dus geeft de klant wat langer de tijd. Hij spreekt zestig dagen af. Nadat Jos de factuur heeft verstuurd, blijft het stil. En ook na die zestig dagen. Jos is niet de eerste ondernemer die in zo'n situatie terecht is gekomen.'

Incassotips: voorkom betalingsproblemen

Uit onderzoek blijkt dat 57 procent van de klanten van Nederlandse ondernemingen zich niet houdt aan de afgesproken betalingstermijn. Hoe kun je dat als ondernemer voorkomen?

- Verzamel vooraf klantgegevens en breng vooraf financiële risico's in kaart.
- Check uw leveringsovereenkomst, betalingsvoorwaarden en algemene voorwaarden. Laat overeenkomsten, afleverbonnen, vrachtbrieven en voorwaarden altijd tekenen. Dan heb je achteraf nooit de discussie of ze wel overhandigd zijn.
- Hanteer bij het aannemen van de opdracht een duidelijke betalingstermijn en vermeld deze op de overeenkomst en de factuur.
- Factureer meteen na levering.
- Stuur veertien dagen na de vervaldatum een herinneringsbrief. U bent verplicht volgens de Wet Incassokosten (WIK) een herinneringsbrief te sturen als de klant een consument is.
- Neem tien dagen na de eerste herinnering telefonisch contact op. U kunt dan de oorzaak van problemen achterhalen en het samen oplossen.



Dirk Manshande, manager Operations DAS Legal Finance: 'Zo heeft de ondernemer tijd en ruimte om te doen waar het werkelijk om draait: ondernemen.'

- Treft u een betalingsregeling? Laat deze dan altijd ondertekenen.
- Stuur tien dagen na het telefonisch contact een laatste aanmaning.
- Als na deze laatste aanmaning nog niet wordt betaald, schakel dan een incassokantoor in. Dan hoeft u zelf niet steeds uw klant te bellen, wat als vervelend kan worden ervaren.

Afwijkende termijn

Sinds 16 maart 2013 geldt de nieuwe Wet bestrijding betalingsachterstanden bij handelstransacties. Voortaan is er een wettelijke betalingstermijn van 30 dagen voor overeenkomsten tussen bedrijven, of tussen bedrijven en overheden. U mag hiervan afwijken en een maximumtermijn van 60 dagen hanteren. Dit moet dan wel vooraf schriftelijk worden vastgelegd. Dat kunt u doen in een overeenkomst of in uw algemene voorwaarden. ■

DAS

DAS is de specialist in het voorkomen, oplossen en beheersbaar houden van juridische en financieel-juridische problemen voor particulieren, bedrijven en (semi-)overheden. DAS heeft ruim 2.100 medewerkers in dienst, onder wie 630 gespecialiseerde juristen en 450 incassospecialisten. DAS heeft vestigingen in Amsterdam, Arnhem, Rijswijk, Den Bosch, Roermond, Eindhoven, Groningen, Zaandam, Den Haag, Utrecht en Rotterdam. Kijk ook op www.das.nl.

De lusten en lasten van flexibilisering

Tweedeling dreigt op arbeidsmarkt

TEKST PETER CAMP

De flexibele schil op de Nederlandse arbeidsmarkt nam de afgelopen jaren fors in omvang toe. 'Niet alleen voor lager geschoold productiewerk, ook voor hoogwaardige arbeid; denk aan het toenemend aantal zzp'ers,' stelt Henk Volberda, hoogleraar strategisch management en ondernemingsbeleid aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit. 'Verder kunnen bedrijven relatief eenvoudig afscheid nemen van hun vaste medewerkers. Er vinden momenteel veel reorganisaties plaats, vaak in samenspraak met ondernemingsraden en vakbonden. Kortom: onze arbeidsmarkt is allesbehalve rigide.'

Negatieve spiraal

De roep om nog meer flexibiliteit is volgens Volberda al lang achterhaald door de realiteit. En risicovol, waarbij hij verwijst naar de Verenigde Staten waar medewerkers nauwelijks ontslagbescherming kennen. 'Daarom is er amper een prikkel voor ondernemers om te investeren in mensen door opleidingen en training. Als iemand niet voldoende rendeert, wordt deze immers simpelweg vervangen door een nieuwe externe kracht. Nog meer flexibiliteit kan leiden tot een negatieve spiraal met steeds minder aandacht voor de ontwikkeling van medewerkers.'

Uitdaging

Dat deze tendens ook in Nederland zichtbaar is, blijkt uit het tweejaarlijkse onderzoek 'Ken- en stuurgetallen personeelsmanagement' van Berenschot en HR Strategie. Voor de actuele versie die eind augustus werd gepresenteerd, gaven 143 personeelsmanagers hun inbreng. Een van de belangrijkste conclusies: naarmate het aantal tijdelijke contracten toeneemt ten opzichte van de vaste contracten is minder ruimte voor personeelsbeleid en opleidingen. Hoewel de inzet van tijdelijke contracten op korte termijn voordelig lijkt, kan dit op de lange termijn voor kwaliteitsproblemen zorgen, stellen de onderzoekers.

Investeren in kennis en vaardigheden van flexkrachten bevordert de productiviteit



Een flexibele arbeidsmarkt stelt werkgevers in staat maximaal mee te bewegen met het economische tij en de kansen die de markt biedt. Maar de inzet van veel flexkrachten heeft een keerzijde die aandacht verdient. Onderzoek laat zien dat meer flexibele contracten leiden tot minder investeringen in opleidingen. Een gevaarlijke ontwikkeling, zowel voor de kwaliteit van organisaties als voor het kennisniveau van de beroepsbevolking. Aantasting van onze concurrentiepositie is een reëel gevaar. Worden de bakens tijdig verzet?

‘Beperking van opleidingsmogelijkheden voor medewerkers met een tijdelijk contract is een gemiste kans,’ aldus Berenschot-consultant Hans van der Spek. ‘Juist opleiding en ontwikkeling creëert betrokkenheid en waarborgt kwaliteit en continuïteit. Dat vormt de grootste uitdaging voor organisaties ten aanzien van de flexibele schil.’

Buitenspel

Een groot aandeel flexibele krachten heeft ook invloed op de rol van de HR-discipline binnen een organisatie. Uit het onderzoek van Berenschot blijkt dat minder beleidsmedewerkers op de personeelsafdeling werkzaam zijn naarmate het aantal tijdelijke contracten stijgt. De hoeveelheid administratieve krachten neemt juist toe. ‘Daar waar personeelsmanagers van oudsher een belangrijke rol spelen bij de capaciteitsplanning, beloningsbeleid, werving en selectie van het vaste personeel, staan ze met betrekking tot de flexibele schil enigszins buitenspel,’ aldus de onderzoekers. ‘Daarmee wordt een substantieel deel van het personeelsbestand aan de directe invloed van de personeelsafdeling onttrokken.’ Dat dit niet bijdraagt aan de aandacht voor ontwikkeling en opleiding van deze groep medewerkers, is evident.

Spectaculair

Een slechte zaak, want gerichte investeringen in kennis en vaardigheden van flexkrachten bevorderen de productiviteit. Dit werd onder meer duidelijk door een onderzoek onder auspiciën van Henk Volberda bij de voormalige semiconductordivisie van Philips. ‘Een zeer volatiele markt waar veel tijdelijke krachten worden ingezet,’ aldus de hoogleraar. ‘Aanvankelijk

750.000 ZZP'ERS

Zzp'ers nemen een prominente plek in op de flexibele Nederlandse arbeidsmarkt. Het gaat om een sterk groeiende groep, volgens het CBS op dit moment zo'n 750.000 mensen. Dit is tien procent van de Nederlandse beroepsbevolking. Het economisch bureau van ING verwacht dat er rond 2020 zelfs 1 miljoen zzp'ers zijn. Geruime tijd leek een bestaan als zelfstandig professional in tal van sectoren – bouw, consultancy, ICT – het belofde land. Het lonkende perspectief zat hem echter lang niet altijd in het zelfstandig ondernemerschap an sich maar in het geld. In de hoogconjunctuur zorgden volle agenda's en forse uurtarieven voor een dito inkomen, hoger dan in loondienst. Naast zij die uit eigen beweging als zzp'er aan de slag gingen, is er ook een groep waarvoor dit geen vrije keuze is. Sommigen kregen als onderdeel van een vertrekregeling van de voormalige werkgever een stapel opdrachten mee. Nadat deze bron was opgedroogd, bleek het vinden van nieuwe klanten echter een lastige opgave. Natuurlijk zijn er uitzonderingen, maar een toenemend aantal zzp'ers heeft het moeilijk. Als zij al worden ingehuurd, staan uurtarieven fors onder druk. Veel zzp'ers verzekeren zich niet voor arbeidsongeschiktheid en pensioen, laat staan dat zij investeren in opleidingen en kennisontwikkeling.

werkten zij meestal korte periodes, waren onvoldoende opgeleid en identificeerden zich amper met de organisatie. Gevolg: veel uitval en een lage kwaliteit. Philips koos er daarom voor de flexwerkers met langere arbeidscontracten aan zich te binden, te investeren in hun opleiding en zelforganiserende teams in te zetten. De productiekwaliteit en productiviteit steeg spectaculair.’

Bakens verzetten

Goede voorbeelden als deze ten spijt, organisaties met relatief veel tijdelijk personeel hebben gemiddeld minder aandacht voor opleidingen en personeelsbeleid. Met het oog op het forse aandeel flexibele arbeidskrachten in ons land een gevaarlijke ontwikkeling. Maatschappelijk gezien is het van belang om de gehele beroepsbevolking op een voldoende hoog opleidingsniveau te

brenge of te houden. Door niet te investeren in de ontwikkeling van een aanzienlijk deel van deze beroepsbevolking, dreigt volgens de Berenschot-onderzoekers een tweedeling. Kennis verouderd steeds sneller, dus een aantal jaren zonder opleiding en ontwikkeling kan leiden tot een achterstand die lastig te overbruggen is. De kans bestaat zelfs dat er op enig moment simpelweg onvoldoende gekwalificeerde arbeidskrachten zijn om aan de vraag te voldoen. Zeker als je de aanstaande vergrijzing en ontgroening in ogenschouw neemt. Het is aan alle betrokkenen – overheid, werkgevers en flexibele medewerkers zelf – om tijdig de bakens te verzetten en samen te investeren in de ontwikkeling en kennis van het flexibele deel van onze arbeidsmarkt. Snelle actie is daarbij geboden. ■

18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-



Ontvang 12 x Porsche Scene Live + 6 reeds verschenen edities voor €60,-
Porsche Scene Live is het onafhankelijke lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je een jaar lang elke maand Porsche Scene Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.porsche-scene.nl, vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 18XPSL in.

www.porsche-scene.nl

12X

Great British Cars voor maar
€45,-

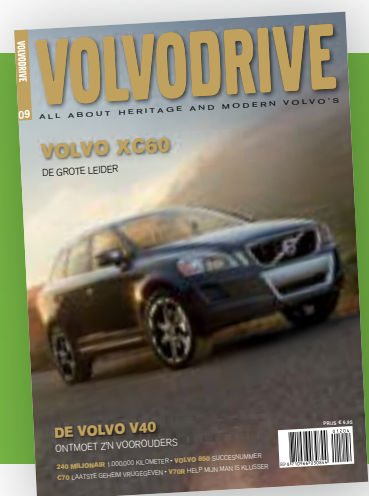


Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-
Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar www.greatbritishcars.nl, 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

Meer bekendheid via wifi

Taskforce Utrecht Internationa(al) werkt aan het versterken van de internationale positie van de stad. Digitalisering en met name social media zijn daarbij onontbeerlijk. Wifi vormt een belangrijke sleutel tot succes. Anton Verbunt van Platform Ondernemend Utrecht richt zich in dat kader specifiek op het beschikbaar stellen van wifi in de stad Utrecht. Met toenemende (internationale) bezoekersaantallen, veel studenten en een hoogopgeleide bevolking past wifi bij uitstek bij Utrecht. Deze groepen maken immers bovengemiddeld gebruik van online media. Zij hebben tevens een grote nieuwsbehoefte en willen doorlopend digitaal bereikbaar zijn. 'Hen en vele andere (potentiële) bezoekers willen wij zo een snel en makkelijk toegankelijk netwerk bieden. Zo kan de bezoeker op laagdrempelige wijze informatie over Utrecht vinden, zoals een restaurant, museum, winkel of interessant bedrijf om zaken mee te doen. Sneller en duidelijker kunnen we Utrecht niet op de internationale kaart zetten,' aldus Anton Verbunt.

Er zijn echter wel eerst openbare draadloze netwerken nodig. Deze zogenaamde hotspots zijn te herken-



Liesbeth Karsten,
algemeen directeur
Kamer van Koophandel
Midden-Nederland

nen aan het wifi-icoon. Je treft ze aan op bijvoorbeeld congressentra, restaurants, cafés, hotels, stations, grote openbare gebouwen, maar ook in de trein. Natuurlijk zijn partijen nodig die dit kunnen realiseren. Er zijn uiteraard meerdere belanghebbenden. Het is goed dat de gemeente Utrecht als neutrale partij betrokken is. De gemeente is de belangrijkste eigenaar van de openbare ruimte en is voorwaardenscheppend als het gaat

om vergunningen en regelgeving. Gelukkig staat de gemeente zeer positief tegenover wifi. Zo heeft zij tijdens het European Youth Olympic Festival in juli van dit jaar op een drietal pleinen proefgedraaid om ervaring op te doen. Het onderzoek is nog in volle gang, maar is veelbelovend.

Het opzetten en uitwerken van een goede businesscase heeft nu de eerste prioriteit. Dit ondersteunt verdere besluitvorming en draagt bij aan het creëren van draagvlak bij politiek en bedrijfsleven. Zoals altijd spelen financiën daarbij een belangrijke rol. Een positieve businesscase helpt bij het investeringstraject dat zeker opgestart zal moeten worden.

Een ding is zeker, met wifi zetten we een nieuwe stap in de goede richting om Utrecht (internationaal) op de kaart te zetten. Het is geweldig om te zien dat de aanpak van Taskforce Utrecht Internationa(al)? werkt en dat gemeente Utrecht en Platform Ondernemend Utrecht zich hier zo voor inzetten! ■

UIT UIT! UIT UIT! U

EX-SUPERTRAMP IN ZEIST

Wie herinnert zich niet het aanstekelijke klarinet spel op 'Breakfast in America' en de legendarische saxsolo's in songs als 'Logical song' en 'Crime of the Century'? Voor de duidelijkheid: we hebben het over Supertramp, over de jaren zeventig, tachtig en over John Helliwell in het bijzonder. Deze saxofonist, inmiddels eind zestig, komt naar het Beauforthuis in Zeist. Met Supertramp? Nee, met zijn eigen jazz-ensemble Crème Anglaise, waarin pianist Egbert Derix zijn grote metgezel is. Toen beide mannen elkaar een aantal jaren geleden ontmoetten in Amsterdam, ontstond al gauw het stoute plan om de krachten te bundelen. Samen brengen ze nu bijzonder swingende, akoestische jazz. Technisch perfect, melodisch interessant en muzikaal afwisselend. Gewoon doen.

Te zien op 15 november in het Beauforthuis in Zeist.
www.johnhelliwell.nl



50 TINTEN: DE MUSICAL

Je moet het maar verzinnen: een musicalparodie creëren, gebaseerd op de Vijftig Tintentrilogie. Is dit het domweg uitmelken en exploiteren van het succes van de boeken of voegt het ook daadwerkelijk wat toe? In Amerika werd de musical in elk geval een enorme klapper, daarom is deze nu in een Hollands jasje gegoten. Ietwat frivoler en erotischer, maar niet teveel, want het grote publiek moet er naar toe. Met in de hoofdrollen Birgit Schuurman en Han Oldigs. Beide geknipt voor deze musical, dat zeker.

Te zien op 30 oktober in de Stadsschouwburg Utrecht en op 11 november in de Schouwburg Gouda.
www.vijftigtintendeparodie.nl

SCHETTINO!

Van Muiswinkel kan natuurlijk veel meer dan het persifleren van Harry van Raaij, Wim van Hanegem en Anton Geesink. Dat liet hij zien in zijn vorige show 4-8-'61, toen hij een link legde tussen zijn eigen geboortedatum en die van Obama. Schettino! is de opvolger en dus zijn tweede soloprogramma. In plaats van de Amerikaanse president staat nu kapitein Schettino centraal. U weet wel: de dappere man die voor zijn plezier een compleet cruiseschip op de Italiaanse rotsen liet lopen. En voor de zekerheid als eerste het zinkende schip verliet. Van Muiswinkel vraagt zich af of dit leiderschap 2.0 is en wie er anno 2013 eigenlijk aan het roer staan? Of hij de opvolger wordt – of al is – van de grote conferenciers als Toon, Freek of Youp waag ik te betwijfelen. Eerlijk gezegd vind ik zijn talent te divers om het uitsluitend in een onemanshow te gieten. Zeker als hij samenwerkt met andere getalenteerden zoals bij de oudejaarsconferenties in 2010 en 2012. Dat neemt niet weg dat ook deze show veel belooft en zeker de moeite van een bezoek waard is.

Te zien op 18 december in De Kom te Nieuwegein.
www.bunkertheaterproducties.nl



Foto: Govert de Roos en Gijs Kuitper

IT UIT UIT! UIT UIT

WHO'S AFRAID OF **GEORGE & MILDRED?**

Kent u ze nog? George & Mildred Roper, bekend van de gelijknamige Britse tv-serie uit de jaren zeventig. De sullige man met de oversekste vrouw. George (George van Houts) en Marit (Raymonde de Kuyper) doen de Ropers na in hun poging het huwelijk op de rit te houden. Na 35 jaar is het beste er tussen George en Marit wel van af, maar ze hebben een manier gevonden om het met elkaar uit te houden: in hun slaapkamer spelen ze op gezette tijden bekende 'couples' na. En dus passeren George & Mildred de revue, maar ook John Lennon en Yoko Ono en Richard Burton en Liz Taylor. De scènes die Van Houts en De Kuyper spelen zijn herkenbaar en daardoor hilarisch. Toch raken de vele rolwisselingen, de

veelal scherpe dialogen en de talrijke grappige uitglifiers niet de kern van waar het na 35 jaar huwelijk om gaat: liefde. Het spel is teveel gericht op de lach, het cliché. Wat ik mis, is de vanzelfsprekendheid tussen de twee echtelieden, maar ook de voorspelbaarheid van een huwelijk dat zo lang standhoudt. Toch is het een aanrader voor eenieder die voor 35 jaar en meer gaat.

Te zien op 5 november in de Schouwburg Gouda, op 9 november in De Lieve Vrouw in Amersfoort en op 14 november in de Stadsschouwburg Utrecht.

www.hummelinckstuurman.nl



Foto Ben van Duin

GROTE THEMA'S IN **MIGHTY SOCIETY**

Een van de sensaties op het Theaterfestival in september, deze tiende en tevens laatste voorstelling uit de boeiende reeks van Eric de Vroedt. Mighty Society gaat over maatschappelijke onderwerpen, van globalisering tot geluk en van populisme tot terreur. Telkens brengt De Vroedt een ander thema en een andere groep acteurs naar voren; steeds opnieuw leidt dit tot unieke producties die in de afgelopen jaren door pers en publiek terecht werden gewaardeerd. Al in 2004 zette de regisseur de reeks in beweging met een buitengewoon interessante voorstelling over spindoctors. Was de insteek toen nog vooral maatschappelijk, in Mighty Society 10 wordt De Vroedt ook persoonlijk. Hij laat zien dat grote thema's zoals macht, corruptie en status niet uitsluitend zijn voorbehouden aan

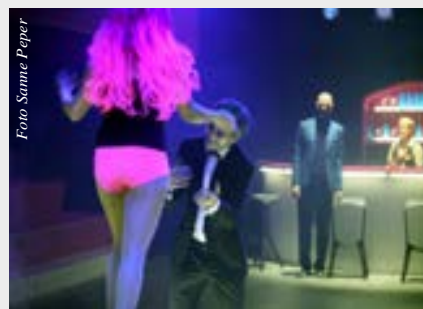


Foto Same Pepper

internationale grootmachten, maar dat deze ook spelen tussen mensen, bijvoorbeeld tussen vader en zoon. Voor deze reeks won De Vroedt onlangs de Prijs van de Kritiek.

Te zien op 24 en 25 november in Theater Kikker in Utrecht.
www.mightysociety.nl



JAMIE CULLUM'S SUCCESRECEPT

Hij begon op dertienjarige leeftijd met pianospelen, volgde een opleiding en maakte zes jaar later zijn eerste album in een oplage van niet meer dan 50 stuks. Tegenwoordig is Jamie Cullum de best verkochte Britse jazzmuzikant. Doorbraak vormde zijn tweede studioalbum Twentysomething en de vele uitverkochte concerten als gevolg daarvan. Zoals in 2006, toen Cullum voor meer dan 1 miljoen mensen optrad tijdens Koninginnedag op het Museumplein. Sindsdien is Nederland gek van de extraverte Cullum, die muzikaal het volledige jazzrepertoire beheerst en bespeelt. Dat laatste is nog beter te horen op zijn laatste album Momentum, met nummers als 'The Edge of Something' en 'Pure Imagination'. Op zijn 33° lijkt de ondeugende kwajongen serieuzer te zijn geworden, hoewel hij muzikaal gezien vasthoudt aan zijn succesrecept: een combinatie van jazz, pop en een vleugje hiphop. Koppel dit aan een geweldige performance en de avond kan niet meer stuk. Zorg dat je er in Vredenburg bij bent!

Te zien op 11 november in Vredenburg Utrecht.
www.vredenburg.nl

TEKST MART RIENSTRA
TIPS OF COMMENTAAR?
UB@UTRECHTBUSINESS.NL

Blok's Restaurant

Een sterrenrestaurant waar je gezien mag worden

TEKST JASON VAN DE VELTMAETE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Voor de deur van de Onze Lieve Vrouwetoren (de 'Lange Jan') in Amersfoort ligt een niet te missen, in aluminium uitgevoerde X, ingebed in het plaveisel. Neen, schatgravers, daar ligt niets van waarde. Die X markeert het 'nulpunt Rijksdriehoeksmeting Kadaster': de spits van de toren is de oorsprong van het Cartesisch coördinatenstelsel. Het zij zo. 'X marks the spot,' zeiden Engelstalige piraten en boekaniers. Tegenwoordig spreken gastronomen en astrononauten over 'hotspots'. Is Blok's Restaurant een 'X'?

In de Krommestraat hangt een spandoek met de tekst 'Het leukste straatje van Amersfoort'. Wie ben ik om dat tegen te spreken? Het ontbreekt er in ieder geval niet aan restaurants. De straat ontbeert wel parkeerruimte, en wellicht is dát de reden voor veel zakenlieden om niet (!) over de vloer te komen van nummer 49, ofwel Blok's Restaurant.

Of zou het die Michelinster zijn? Vooral CEO's, COO's en andere C's zijn de laatste tijd beducht voor hun imago: stel je hebt net een fiks aantal werknemers op straat gezet – een gewone straat – en 's anderen daags word je aangetroffen in een sterrenrestaurant. Voor je het weet figureer je in PowNews.

Welnu, het eerste probleem speelt niet echt, want er bevindt zich een parkeergarage op geringe afstand. Het tweede probleem is eigenlijk 'onbestaanbaar', want wie de kaart van dit restaurant bekijkt, beseft onmiddellijk dat Blok's allerminst 'prijzig' is. Daarover straks meer.

Avontuurlijk

Marco en Ingeborgh Blok zijn in 2003 op dit adres begonnen. 'Het heeft vrij lang geduurd voordat de loop er werkelijk

in zat,' vertelt Ingeborgh. 'We hebben daarom de markt eerst afgetast.' Marco: 'In eerste instantie traditionele gerechten dus, maar wel avontuurlijk bereid. Dat was mijn manier om te bekijken wat Amersfoort wilde. In 2006 hadden we eindelijk een drukke zaak; toen heb ik mijn eigen stijl ontwikkeld. Die is puur gebaseerd op de prijs-kwaliteitverhouding. Ik wil louter producten van hoge kwaliteit gebruiken en tevens de prijzen van de gerechten laag houden. Dat betekent dat ik beperkt ben in de keuze van ingrediënten, maar niet in creativiteit.' Laten we maar direct een voorgerecht erbij pakken. Ik begon met de makreel, voorzien van geroosterde 'Gado-gado' boontjes, seroendeng, longton, tauge en emping. (€ 14,-) Een westerse vis die verzeild geraakt was in de Indonesische keuken; daar leek het op. Toch is Marco geen voorstander van 'fusion'. Naar eigen zeggen: 'Ik vind fusion geen verantwoorde manier van koken. Soms zitten in mijn gerechten wel wat gekkigheidjes, maar dat komt vooral doordat ik het uiterste wil halen uit de ingrediënten, omwille van de prijsstelling.' De makreel liet het zich welgevallen; dit is een bij

uitstek dominante vis die het noot- en kokosachtige van de exotische keuken prima kan hebben.

De halve boerderijkwartel uit het tweede voorgerecht werd ook enigszins ontheemd opgediend: zijn heerlijke (!) smaak werd geaccentueerd en gekoesterd door pittige ananas, avocado, yoghurt, kroepoek en vadouvan. (€ 16,-) Dit Indiase kruidenmengsel wordt meestal gecombineerd met vis, maar in dit gerecht kwam het zoetige en rokerige niet minder goed tot zijn recht.

Vacuüm

Marco Blok bereidt vrijwel alles sous-vide. Dat heeft voordelen: de vis bijvoorbeeld, wordt eerst gepekeld, vervolgens vacuüm getrokken en pas de volgende dag gegaard; dat maakt dit product veel langer houdbaar. Bovendien dringt het zout, dankzij de sous-videbereiding, door tot in de diepste delen. Uiteraard blijft het veritable van de vis of het vlees in het zakje, en de juiste garing is eenvoudig in te stellen. 'Door de langere houdbaarheid van producten hebben we een minimale derving of verspilling,' zegt Marco. 'Dat helpt weer in het laag houden van de prijzen.'

De rosé gebakken sukade van het voorgerecht was evenwel de 'vacuümdans' ontsprongen. Marco: 'Dat rundvlees van topkwaliteit (Black Angus) uit Australië heeft niet veel nodig. Deze sukade is niet taai en hoeft dus ook niet gestoofd te worden.' Inderdaad, dit was klassiek genieten; zelfs de garnering was traditioneel: puy linzen, spek, ui, bloemkool, kaas, grove mosterd en jus. (€ 24,-) Ik dronk er een conjugale Amarone bij.



Jason van de Veltmaete schrijft al vele jaren op persoonlijke titel deze culinaire rubriek.

Op basis van zijn bevindingen krijgen restaurants een ruime plaats in Utrecht Business.

Top Drie 2012-2013

	keuken	ambiance
1. Amberes (13/3)	9,2	8
2. 't Amsterdammertje (12/6)	9	8,5
3. Luce (13/4)	9	8
Blok's Restaurant (13/5)	9	8

In 2012-2013 ook besproken: De Pronckheer (13/2), De Goedheid (13/1), OpBuuren (12/5), Slangevegt (12/4), Huis de Wiers (12/3), Divinatio (12/2), Hermitage (12/1).



Ook over de wijnkaart niets dan goeds, behalve... dat de Barolo aan mijn neus en mond voorbij ging. Desgevraagd vertelt Ingeborgh dat zij van elke wijn doorgaans maar twee flessen in huis heeft. 'We hebben geen kelder, dus alles komt wekelijks binnen. Overigens maakt bijna niemand echt gebruik van de wijnkaart, dus we gaan hem een stuk kleiner maken.'

Huiselijk

Het à la carte gedeelte van de menukaart wordt – net als de wijnkaart – door de meeste gasten slechts vluchtig bekeken; vrijwel iedereen kiest een menu. En waarom ook niet? In de menu's maakt Marco gebruik van dezelfde producten en gerechten. Hij maakt hooguit andere afwegingen met betrekking tot de hoeveelheden. Zijn inspiratie vond hij de laatste tijd in Spanje (Barcelona, Baskenland). 'Voornamelijk wat betreft de smaakindrukken,' benadrukt hij. 'Niet per se de ingrediënten.'

De inrichting van dit restaurant is strak en modern, maar wel huiselijk. In 2011 is de zaak grondig verbouwd en gerenoveerd. Zoals reeds vermeld, Marco en Ingeborgh zijn hier in 2003 begonnen; dit restaurant bestaat dus tien jaar. En om nog even op de inleiding terug te komen, de X is de Romeinse 10. Maar we laten de pot niet overlopen: Blok's keuken krijgt nog geen X. Trouwens, die Romeinen... De Germaanse rune X staat voor 'geschenk' en 'kans'. Welnu, zakenmensen, trakteer uzelf of een relatie op een avond Blok's. Grijp uw kans. ■

Blok's Restaurant, Krommestraat 49,
Amersfoort, 033-4610222

De G-Factor

Dat RTL Z nog geen tv-format heeft losgelaten op de G-factor lijkt een regelrechte, commerciële blunder. Ondernemers hebben namelijk een nieuw speeltje: de hoogte van hun gunningsfactor.

Oftewel, het vermogen de ander 'te plezieren' zodat deze een opdracht verstrekt. Succes lijkt in deze definitie een optelsom van betrokkenheid tonen, interesse wekken, behagen scheppen. En van verblijden, bevallen en verstrooien. Laatst vertelde een ondernemer mij trots dat hij het met klanten nooit had over zijn business: 'Dat interesseert ze niet en leidt uitsluitend af'. Let wel, leidt af van het zakendoen...

Volgens mij slaan we met dat gunnen de plank flink mis. Natuurlijk is het contact met je klant essentieel; je moet elkaar begrijpen en willen helpen. Maar dat klanten minder letten op prijs, kwaliteit en service klopt niet met mijn werkelijkheid. Ik ervaar eerder het tegendeel. Juist nu stellen klanten hoge(re) eisen aan de kwaliteit van producten en diensten en gaat het ze om wat jij voor hun bedrijf oplevert.

Met name onder kleine zelfstandigen gaat echter het gerucht dat je er met een hoge gunningsfactor wel komt. Dat als iedereen je mag, je kostje is gekocht. Daarom besteden ze veel tijd aan netwerken en aan het voorbereiden van pitches. Daar is niets mis mee, maar veel belangrijker is de focus te leggen op de kwaliteit van je product, dienst en bedrijf. Zorg ervoor dat je goed bent in wat je doet, bij voorkeur de beste. Zorg ervoor dat je klanten helpt en blij maakt. Niet omdat je aardig, leuk en sympathiek bent of ze regelmatig meeneemt naar Ajax, maar omdat jij voor hen van toegevoegde waarde bent. Of nog beter gezegd: van onschatbare waarde!



Mart Rienstra hoofdredacteur Utrecht Business

ADVERTEERDERSINDEX

naam	pagina
2 in beweging	48
Adviespraktijk Gebouwen	39
Asian Tower	20
ATS	18
Van Benthem & Keulen	7
DAS	49
Dia Telecom	2
Dutch Office Fund	60
FC Utrecht Business	16
GaragePark	29
Loodgietersbedrijf Van Gelder	18
Google	bijlage
IJsselstreek Zakelijk	12
Fotostudio Hans Kokx	44
Gemeente Nieuwegein	21, 42
Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht	7
PINC	59
Van den Pol	39
Practicum	44
Rabobank Utrecht	27
Skoda Center Utrecht	28
Valad	24
Aannemersbedrijf Versteeg	18
Women on Wings	46
Woudschoten	11

Utrecht Business 6 verschijnt 13 december. Hierin onder meer een focus op financieel management, veiligheid en snelle groeiers. Ook in deze uitgave: een verslag van de eerste Utrecht Business Zakenautotestdag.

Voor meer informatie



www.utrechtbusiness.nl

PINNC.15

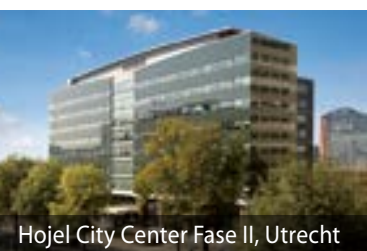
uniek ■ inspiratie ■ achtbaan
voor de geest ■ 16 sprekers ■
hand-made conference ■
posimistisch ■ magic ■ curious
people ■ aandacht voor details
■ creativiteits-conferentie ■
ideeëndouche ■ 7 intermezzo's
■ 20 mei 2014 ■ www.pinc.nl

Uw huisvesting, onze ambitie



WTC Papendorp, Utrecht

Dutch Office Fund biedt kantoorruimte in meer dan 70 hoogwaardige, duurzame kantoorgebouwen



Hojel City Center Fase II, Utrecht



Daltonlaan 600, Utrecht



Hojel City Center, Utrecht



Marconi, Nieuwegein

Dutch Office Fund is een ervaren vastgoedbeleggingsfonds dat in de Nederlandse kantorenmarkt belegt.
De portefeuille in Utrecht bestaat momenteel uit 15 kantoorgebouwen.
Het fonds richt zich uitsluitend op hoogwaardige kantoorgebouwen, gelegen op de beste kantorenlocaties.

Dutch Office Fund
reflecting ambition
swpiflou

www.dutchofficefund.nl