

OVLR

ONDERNEMERSVERENIGING LEIDSCHER RIJN

Bezoek onze
website:
www.ovlr.nl

**Jaarverslag
2008**

SAMEN STERK IN UTRECHT

Jaarverslag 2008

Missie

De OndernemersVereniging Leidsche Rijn is de vereniging voor alle ondernemers in de Vinex-locatie Leidsche Rijn, inclusief de bestaande dorpskernen van Vleuten, De Meern en Haarzuilens en de bedrijventerreinen Oudenrijn, Papendorp en de Wetering. De OVLR wil het volgende voor haar leden doen:

- Behartiging van gemeenschappelijke belangen
- Informatie verstrekken en onderling informatie uitwisselen
- Onderlinge contacten en gezelligheid bevorderen
- Meer omzet en inkoopkorting realiseren

De OVLR werkt op diverse terreinen nauw samen met Bedrijvenkring Oudenrijn, Detail Vleuten, Middenstand Veldhof en Meernse Winkeliersvereniging en is lid van MKB Nederland.

Secretariaat:

Janny Kok
Glazenierslaan 18

telefoon 030 6663722
fax 084 8778002
email info@ovlr.nl

**Bezoek onze
website:
www.ovlr.nl**

In dit jaarverslag:

Voorwoord	3
Winkelcentra, veiligheid en bereikbaarheid	4
Administratieve lasten, aanbesteding, winkelsluiting en warenmarkten	5
Bedrijventerreinen, PNO en beleid detailhandel	6
MKB en KVK	7
Informatieverstrekking en uitwisseling	8, 9
Gezelligheid en onderlinge contacten	10
Meer omzet en inkoopvoordeel	11
Bestuur	12, 13
Leden en ontwikkeling ledental	14, 15
Resultatenrekening 2008 en toelichting	16, 17
Begroting 2009 en contributievoorstel voor 2010	17, 18
Toelichting begroting en actiepunten 2009	19

Voorwoord

Het jaar 2008 was voor de gehele wereld een bewogen jaar en zal niet snel vergeten worden. Lokaal zijn de eerste gevolgen duidelijk merkbaar.

Een hechte band tussen onze bestuursleden en het uitstekend secretariaat draagt er zorg voor, dat wij u steeds kunnen voorzien van actuele informatie vanuit onze vereniging.

In dit kader roepen wij onze leden op om ons voortdurend te informeren over actuele onderwerpen die zich afspelen in ons werkgebied en die op ons werkterrein liggen.

Elk goed idee en elk goed verhaal dat ook andere ondernemers aangaat was en is nog steeds welkom op ons secretariaat.

De ontwikkelingen rondom de parkeer- en verkeerssituatie in Leidsche Rijn zijn niet hoopgevend. Constructief overleg met de gemeente of met het college over dit onderwerp lijkt niet mogelijk. Er is tot op heden alleen overleg mogelijk over één voorgenomen verkeersbesluit, terwijl het ons, als vertegenwoordiger van de ondernemers, gaat om de samenhang met andere verkeersbesluiten, dus om het uiteindelijke eindplaatje. Elk verkeersbesluit lijkt afbreuk te moeten doen aan de leefbaarheid in Leidsche Rijn. Bovendien worden bepaalde straten en wegen door de besluiten overbelast, qua milieu onverantwoord.

In het afgelopen jaar hebben veel van onze leden moeite gehad met het aantrekken van gekwalificeerd personeel en

dan met name in de bouwwereld, terwijl tegen het eind van 2008 personeel in dezelfde bouwwereld de wacht moest worden aangezegd.

In 2008 werden wij benaderd door het onderwijs met het verzoek om stageplaatsen voor leerlingen. Dit kunnen wij onderschrijven en stimuleren.

Ons bestuur heeft zich met volle overtuiging ingezet om de leden van dienst te zijn en zal dit ook in 2009 blijven doen.

Uw voorzitter,
Koos Vernooij



Het geplande winkelcentrum Vleuterweide

Het project betreft de nieuwbouw van een winkelcentrum met een winkelruimte van circa 12.000 m², ca. 250 appartementen (deels huur, deels koop en deels zorg), 3.000 m² kantoor en een parkeerdek voor 250 auto's.

Nieuwbouw en verbouw van winkelcentra

Het zal niemand verwonderen dat de nieuwbouw en verbouw van winkelcentra in de grootste Vinex-locatie van Nederland bijna elke dag een aandachtspunt is voor een ondernemersvereniging.

De herinrichting van de centra van Vleuten en De Meern loopt al heel veel jaren. Toch lijkt het erop dat er nu schot in de zaak komt. Wethouder Giesberts en Piet Bon van de Bon-groep uit Maarssen hebben in 2008 een ontwerp- en realisatieovereenkomst voor het centrum van De Meern getekend in restaurant Castellum Novum. Verwacht wordt dat eind 2009 het bestemmingsplan gereed is en dat in de loop van 2010 met de bouw kan worden begonnen. Er schijnen wel problemen te zijn met de verwerving.

Intussen doen we alle moeite om de plannen te volgen en problemen te voorkomen, zoals bijvoorbeeld de onmogelijke aanrij-routes voor leveranciers bij andere winkelcentra in Leidsche Rijn. In Vleuten gaat de bouw in 2009 al van start. Jammer genoeg is er op het laatste moment veel verzet gerezen tegen de plannen om het verkeer niet meer via de Hindersteinlaan, maar via de Pastor Ohlhaan te leiden. We kunnen geen vertraging meer gebruiken.

Op 27 november is officieel gestart met de bouw van Vleuterweide centrum. Intussen staan hier al een tweetal noodwinkels (AH en, inderdaad, de Hema) en is in de buurt ruimte gemaakt voor een tuincentrum en een bouwmarkt.

En dan nog het nieuwe centrum van Leidsche Rijn.

Veiligheid

Bij de detailhandel zijn overvallen tegenwoordig schering en inslag. MKB-Nederland heeft dit onderwerp voorgelegd aan het overkoepelend orgaan van de detailhandel.

Het regionaal platform criminaliteitsbeheersing organiseerde een congres 'Veilig in de winkel' en de BKO organiseerde een bijeenkomst over veiligheid en camerabeveiliging. Veldhof en Mereveldplein hebben hard gewerkt aan verdere certificering van Keurmerk Veilig Ondernemen.

Bereikbaarheid van Leidsche Rijn

2008 is een jaar met zeer veel tijdelijke bereikbaarheidsproblemen in onze gemeente. Een kleine greep: groot onderhoud aan de Graadt van Roggenweg/Weg der Verenigde Naties, werkzaamheden aan de Majellaknoop, de Vleutensebrug is vervangen door de nieuwe Hogeweidebrug en de Verlengde Vleutenseweg wordt de directe verbinding tussen Leidsche Rijn en het centrum en tussen Lage Weide en het centrum, het centrum van De Meern is twee volle maanden afgesloten voor de aanleg van de busbaan.

Alleen het HBD ziet er brood in. Die presenteerde een handige folder met praktische tips om de overlast en de eventuele schade te beperken.

Tijdens een van onze ondernemerscafé's heeft de heer Kootstra van de gemeente een presentatie gegeven over de plannen voor het Leidsche Rijn centrum. Het blijkt geen gemakkelijke klus, het bouwen van het centrum van Leidsche Rijn, net ten zuiden van de spoorlijn, pal oost en bovenop de A2. De combinatie Fortis als Europese financiële ontwikkelaar en Vesteda als grootste particuliere woningverhuurder met 28.000 huizen bleken als enige van de vijf kandidaten in staat om de kern van het Leidsche Rijn te ontwikkelen volgens gemeentelijke randvoorwaarden en daarbij de gevraagde som van 118 miljoen op tafel te leggen voor de grond. De Wall zal naar verwachting binnenkort worden geopend.

De Nationale winkelraad constateert dat de rijksoverheid het vestigingsbeleid sinds 2005 vrijwel geheel overlaat aan de gemeenten, waarbij de provincies een instemmende en toetsende rol hebben. In de praktijk blijkt dat provincies gemeenten vergaand tegemoet (willen) komen bij de realisatie van plannen en dat handhaving slechts met beperkte middelen en kennis plaatsvindt. In de planvorming zitten de regionale en lokale overheden steeds vaker om de tafel met vastgoedontwikkelaars en niet met de winkeliers zelf. Daarmee gaan zij voorbij aan de kracht van de lokale mkb-ondernemers die juist zorgen voor de broodnodige variatie in de winkelstraten, zo stelt de Nationale Winkelraad. Hebben ze misschien naar Utrecht gekeken?

De Wijkraad heeft onder bewoners een enquête gehouden waarop goed is gereageerd. Onderwerpen die besproken zijn: veiligheid, parkeergelegenheid, de fietspaden en de hangplekken. De wijkagent kent vrijwel niemand. De bevindingen bepalen het beleid van de komende jaren.

1 februari 2009 gaat de subsidieregeling Veiligheid Kleine Bedrijven van start die ondernemingen met minder dan 10 personeelsleden helpt criminaliteit te bestrijden.

De gemeente wordt geconfronteerd met veel kritiek, van diverse partijen, met name omdat de planning veel te wensen overliet. De aanleg van Leidsche Rijn is zeker niet de oorzaak van de problemen.

De bereikbaarheid wordt overigens een steeds groter probleem voor bewoners en ondernemers in Leidsche Rijn. Denk maar aan de herinrichting van de Meerndijk, de herinrichting van de Utrechtseweg, de afsluiting van de Rijksstraatweg en de Zandweg, het verkeer via de Pastoor Ohlhaan en de nieuwe wijkontsluitingsweg voor Nijevelt.

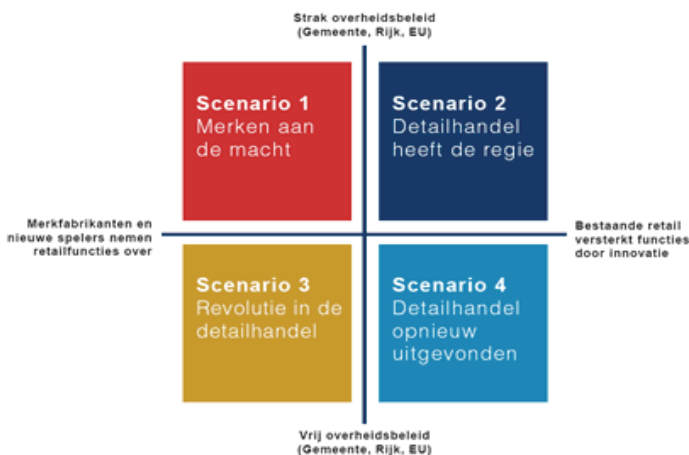
Zelfs met het openbaar vervoer is het redelijkerwijs niet mogelijk om van De Meern naar Vleuten-centrum te gaan.

Administratieve lasten

De overheid is er niet in geslaagd de lasten voor kleine ondernemers de afgelopen tien jaar met een kwart te verlagen. En er zijn zoveel mogelijkheden: een simpeler loonstrookje scheelt bedrijven al veel geld en ergernis.

Het vorige college heeft enkele malen toezeggingen gedaan, maar de realisatie van toezeggingen valt nog tegen.

Uit onderzoek blijkt dat ondernemers de administratieve lasten verreweg het grootste knelpunt (53%) vinden, gevolgd door de beschikbaarheid van personeel. Ondernemersorganisaties hebben zich in 2008 hard gemaakt voor het feit dat de toezichtlasten met 25 procent omlaag moeten. De visie van MKB-Nederland en VNO-NCW berust op de zes principes: selectief (risicobenadering), proportioneel, samenwerkend, onafhankelijk, transparant en professioneel. Essentieel is dat vertrouwen voorop komt te staan in plaats van wantrouwen. Ondernemers die zich goed aan de regels houden zouden bijvoorbeeld maximaal één keer per jaar bezocht mogen worden. Een dergelijke afspraak is eenvoudig te maken.



Aanbesteding

De Eerste Kamer heeft de nieuwe aanbestedingswet van minister Van der Hoeven van economische zaken verworpen. De rechtszekerheid en proportionaliteit die ondernemers nu missen op dit gebied is door het verwerpen van het wetsvoorstel nog steeds alleen maar toekomstmuziek, aldus MKB-Nederland.

Onderzoek en toekomstvisie warenmarkten

De gemeente Utrecht is van plan, gelet op wensen vanuit de bevolking, het aantal warenmarkten uit te breiden. Hiertoe is het rapport "Structuurvisie Warenmarkten Leidsche Rijn" dat in 2003 door B@S Consultants is opgesteld, opnieuw door dit bureau onder de loupe genomen en ge-

Het verminderen van het aantal vergunningen speelt wel bij de VNG en bij de regering, maar in de gemeentelijke praktijk is het nog geen item. Ook zaken als precariorechten blijven de ondernemer achtervolgen, met welk doel?

In de miljoenennota zijn weer diverse plannen op dit gebied aangekondigd. Zo komt er een dienstenwet bij, die het simpeler moet maken om vergunningen aan te vragen. Bovendien worden vergunningen voor onbepaalde tijd verstrekt en behoeven ze niet elk jaar opnieuw te worden aangevraagd.

In dit kader willen we ook wijzen op de nieuwe bestemmingsplannen die de gemeente Utrecht presenteerde. Ondernemers die even niet goed hebben opgelet, hebben onder de nieuwe plannen plots minder mogelijkheden voor hun vestigingsvergunning. Met de nieuwe bestemmingsplannen worden ook de landelijke regels die kleine verbouwingen aan een woning gemakkelijker moeten maken, buiten spel gezet.

Winkelsluiting

Over de zondagsluiting is veel te doen. Het lijkt erop dat de regering de vele koopzondagen wil inperken.

In 2008 werden we in Leidsche Rijn plots geconfronteerd met supermarkten die elke zondag geopend zijn. In de werkgroep Winkeltijden van de gemeente (waarin de OVLR vertegenwoordigd is) is hier geen toestemming voor gegeven. Vanwege mazen in de wet blijkt het evenwel mogelijk dat B&W toestemming verleent als de supermarkt 15.000 bewoners binnen hun 'klanten-cirkel' hebben. B&W hebben daarmee een oneerlijke concurrentie in het leven geroepen. De bevoordeelde supermarkten verheugen zich in zoveel klandizie, dat ze op zondag moeten bevoorraden.

Dan de verkoop in zogenaamde groene weidewinkels. Gebleken is dat deze winkels zich bepaald niet beperken tot de producten die de ondernemer zelf verbouwt. De winkels zijn een reële concurrent van de gewone winkels, alleen hebben ze allerlei kostenvoordelen. Bij navraag bleek dat de gemeente Utrecht geen beleid heeft op dit punt en zich ook niet geconformeerd heeft aan de landelijke regels. We hebben hen gevraagd om het beleid op papier te zetten en de landelijke regels te controleren.

actualiseerd. De conclusie is dat er een grotere warenmarkt moet komen in Vleuten en in De Meern. Bovendien komt er een warenmarkt in Leidsche Rijn centrum. Zolang dat centrum niet gereed is, zal de warenmarkt tijdelijk bij het winkelcentrum in Parkwijk worden gesitueerd.

Bedrijventerreinen

De bedrijventerreinen hebben te maken met een verschillende behandeling van gemeentewege. Nieuwe terreinen kennen bepaalde privileges om ondernemers aan te trekken. Oude terreinen worden slecht onderhouden en de gemeente ziet niet graag nieuwe ondernemers zich daar vestigen. De kwaliteit van de wegen is bij nieuwe terreinen meestal beter. Maar zowel nieuwe als oude bedrijfsterrainen hebben te kampen met parkeerproblemen.

De Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen adviseert nu dat de provincies de regie van de uitgifte van bedrijventerreinen van gemeenten overnemen. En er moeten regionale ontwikkelingsbedrijven komen die verouderde bedrijventerreinen aanpakken.

De taskforce heeft het advies uitgebracht aan Minister Cramer. De minister vroeg om advies vanwege geluiden dat steeds meer bedrijventerreinen verouderen en

leegstaan, terwijl gemeenten doorgaan met de uitgifte van nieuwe bedrijventerreinen.

Een zogeheten herstructureringsbijdrage wijst de taskforce af. Ook wijst de taskforce het idee af om bewust schaarste te laten ontstaan door geen nieuwe bedrijventerreinen meer uit te geven. Hierdoor worden de grondprijzen opgejaagd. De taskforce constateert dat gemeenten te eenvoudig bedrijventerreinen uitgeven. Hierdoor ontstaat een vlucht naar nieuwe bedrijventerreinen en een verrommeling en achteruitgang van de oude bedrijfsterreinen.

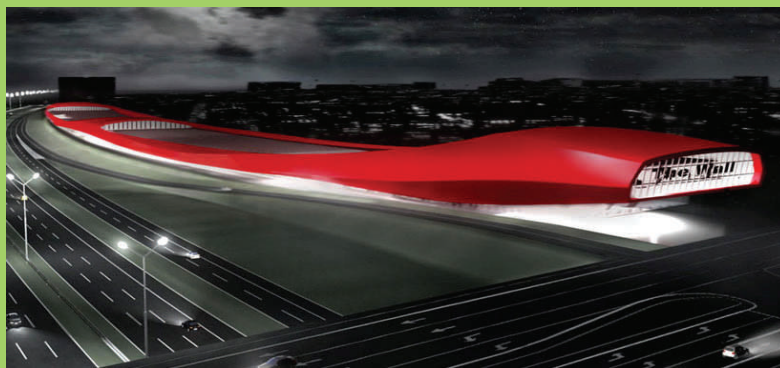
Op initiatief van de gemeente is er een consultatieronde geweest van de diverse bedrijventerreinen. Welke acties worden ondernomen om de oudere bedrijfsterreinen te verbeteren, is nog onduidelijk. In Overvecht hebben de ondernemers intussen zelf een plan op tafel gelegd.

PNO

Partners in Nieuw Ondernemerschap (PNO) is een project dat zich volledig richt op het etnisch ondernemerschap, ook wel nieuw ondernemerschap genoemd. Gemeente Utrecht en de Kamer van Koophandel Midden-Nederland hebben samen PNO opgericht.

Het is gebleken dat nieuwe ondernemers in Utrecht minder levensvatbaar en slecht bereikbaar zijn. Juist vanwege deze reden is PNO opgezet. PNO fungeert als hulpmiddel, onder andere via informatieversterving en stimulering, waar alle nieuwe ondernemers gebruik van kunnen maken.

PNO heeft puur als doel de nieuwe ondernemer te ondersteunen, te informeren en te begeleiden.



Beleid detailhandel

De gemeente Utrecht heeft ons bericht dat ze in januari 2008 is gestart met een herijking van het huidige detailhandelsbeleid. Dit was hard nodig, het vorige plan dateerde nog van voor de annexatie.

Het bestaande plan biedt desondanks veel aanknopingspunten. Detailhandel wordt in dat plan gezien als dragende functie, de stad herwint daarmee aandacht, een geïntegreerde aanpak zorgt ervoor om een stad te krijgen met een menselijke maat. Samenhang tussen sociaal-economische en fysiek stedenbouwkundig beleid en het jeugd- en veiligheidsbeleid is nodig. Utrecht heeft een hoog ambitieniveau, ook het detailhandelsniveau moet op alle niveaus beantwoorden aan die hoge ambitie. Kwaliteit en bereikbaarheid moeten verzekerd zijn. Detailhandel draagt bij aan de kwaliteit van het bestaan. Detailhandel zorgt voor kleur, leven en differentiatie in Utrecht. Een rijk

geschakeerd aanbod. Detailhandel draagt bij aan sociale controle en veiligheid. Dat plan zit wel goed.

MKB-Nederland en de KvK hebben de gemeente gewezen op de kans op overbewinkeling en na verloop van tijd leegstand. Utrecht wil daarom binnen de BRU een afstemming bereiken van de detailhandelsvoorzieningen in de omgeving. De Regionale winkelraad gaat een onderzoek starten of niet teveel winkels worden gebouwd. In de Regionale winkelraad heeft de voorzitter van de OVLR zitting.

Het rookverbod dat per 1 juli is ingegaan geldt ook voor overdekte winkelcentra! Roken is sinds 1 juli verboden in de horeca: cafés, restaurants sportkantines, discotheken, coffeeshops, hotels, ijssalons, poppodia en theaters. Bovendien is roken verboden in evenementenhallen, congresscentra, luchthavens en overdekte winkelcentra.

Beleid van MKB-Nederland en van Kamer van Koophandel

Beide organisaties maken zich de laatste jaren druk om een duidelijk beleid neer te zetten. Wij vinden het op deze plaats zinvol om dat beleid uit 2008 weer te geven.

De hoofddoelen van MKB-Nederland zijn:

- 1 sneller vinden en langer behouden van geschoolde werknemers.
- 2 Eerlijker verdeling rechten en plichten werkgevers en werknemers
- 3 Minder en betere regels voor ondernemers
- 4 Bereikbare, duurzame en leefbare bedrijfsomgeving
- 5 Lagere en eenvoudiger belastingen, heffingen en premies.

De Kamer heeft een visie ontwikkeld die zij het economisch vizier noemt:

- 1 een duurzame economie
 - 2 Voldoende ruimte om te ondernemen
 - 3 Minder congestie op de wegen
 - 4 Meer innovatie
 - 5 Meer export
 - 6 Benutting potenties beroepsbevolking
 - 7 Sterkere ondernemersnetwerken
 - 8 Sterkere economische profilering
- De Kamer wil verder bepaalde clusters versterken, voor Utrecht:
- 1 Zorg en medisch
 - 2 Financiële en adviesdiensten
 - 3 ICT en media.

MKB-Nederland

De samenwerking met MKB-Nederland wordt door het bestuur op prijs gesteld. Toch liep het in 2007 en 2008 niet zoals we gewend waren. Daarom heeft het bestuur een evaluerend overleg gevoerd met de nieuwe voorzitter van MKB regio Utrecht, de heer Scherrenberg, en met de accountmanager, mevrouw Brenninkmeijer. De voorzitter erkende de problemen en zoekt naar oplossingen.

MKB-Nederland is vooral druk met de lobby rond landelijke problemen. Voor de ondernemers zeer zinvol, maar niet altijd direct zichtbaar in ons werkgebied. Enkele voorbeelden van landelijke items:

MKB-Nederland en VNO-NCW zijn verheugd dat de Taskforce Noordanus kiest voor het opknappen van bestaande, verouderde bedrijventerreinen én tegelijkertijd voor de aanleg van nieuwe. Binnen drie maanden moet er een plan van aanpak liggen.

De MKB Huisvestingsdesk voor de regio Utrecht is officieel van start gegaan. Met de MKB Huisvestingsdesk worden mkb-ondernemers in de regio Utrecht beter ondersteund met hun bedrijfshuisvesting.

Overheden moeten niet alleen landelijke verkeersknelpunten oplossen maar ook regionale, vindt Loek Hermans. Economisch zijn deze van even groot belang, zeker voor het midden- en kleinbedrijf. Volgens de voorzitter van MKB-

Nederland zijn er minimaal vijftig regionale en lokale verkeersknelpunten waar al vijf tot tien jaar aan getrokken wordt zonder dat er veel schot in komt. Dit komt volgens de mkb-voorzitter omdat gemeenten risicoloos besturen en geen duidelijke keuzes durven te maken.

MKB-Nederland vindt dat het vierde kabinet Balkenende ineens het beste voor lijkt te hebben met het ondernemerschap. Verlaging van de vennootschapsbelasting, verruiming van de lijfrenteaftrek, vermindering van de WW-premie, een soepel aangiftebeleid en lagere ziektekostenpremie.

MKB-Nederland, VNO-NCW en de Stichting Reprorecht hebben overeenstemming bereikt over de uitvoering van de tweejaarlijkse regeling Reprorecht Bedrijfsleven die geldt voor de periode 2007/2008.

Ondernemers die te laat zijn met de maandelijkse afdracht van BTW krijgen niet meer automatisch een boete. Staatssecretaris De Jager van Financiën kondigt dit aan in de april-editie van magazine Ondernemen van MKB-Nederland.

Werkgevers hoeven straks minder vaak een werknemer ziek te melden bij het Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen. Dit moet de administratieve lasten bij ziekmelding verminderen.

Kamer van Koophandel

Met ingang van 1 januari is KvK Utrecht samen met KvK Rivierenland gefuseerd tot KvK Midden-Nederland. De locaties van de kantoren in Utrecht, Tiel, Gorinchem en Ede blijven ongewijzigd.

Onze nieuwe accountmanager bij de KvK is de heer Hessels. Intussen hebben wij kennis met hem kunnen maken en gemerkt dat hij de Utrechtse zaken keurig beheert.

De Kamer van Koophandel is niet alleen een partner in regionaal ondernemersbeleid. Zij doen veel meer. Zo organiseerden zij in 2008 het seminar: Fraude op de werkvloer.

Maar er is meer: Adviseren nieuwe ondernemers, cursussen, specifieke onderwerpen en vragen: de KvK is het uitgelezen adres om je ondernemersvragen te stellen.

Nieuwsbrief en website

Voor een ondernemersvereniging is een goede communicatie met de leden van groot belang. Natuurlijk zijn er een aantal bijeenkomsten, maar niet alle leden bezoeken die bijeenkomsten. Daarom een nieuwsbrief en een website.

De nieuwsbrief komt elk kwartaal uit en bestaat uit een dubbelgevouwen A3. Naast wat verenigingsinformatie, een inleiding van de voorzitter en enkele actuele ontwikkelingen, proberen we ook wat algemene informatie te brengen. Dat kan bijvoorbeeld in de adviserende sfeer liggen of het kan betrekking hebben op landelijke ontwikkelingen.

Uitgangspunt is dat ook leden een stukje kunnen inleveren. Sommige gebruiken dat om zich (als nieuw lid) te presenteren, anderen zien kans om een eigen artikel in te leveren.

De website geeft de wat meer actuele informatie. Zowel lokaal als landelijk nieuws.

Tevens bevat de website een ledenlijst met branche-informatie. Deze ledenlijst wordt driftig gebruikt, zowel door collega-ondernemers als door consumenten. De verschillende zoekmethoden maken het vinden van de gegevens van een bepaalde ondernemer maar ook van een ondernemer in een bepaalde branche erg eenvoudig.

Het plan bestaat om ook een deel van de website uitsluitend open te stellen voor leden. In principe is dat deel klaar voor gebruik, maar om diverse redenen is nog niet tot opening overgegaan.

De website wordt erg goed bezocht, ongeveer 40 keer per dag. Voor een vereniging met ruim 200 leden is dat heel goed. Het zijn echter zeker niet alleen leden, want het blijkt dat nieuwe leden ons meestal gevonden hebben via een zoekmachine. Voor de ledenwerving is de website dan ook van grote waarde.

Via MKB-Nederland en Kamer van Koophandel

Zowel MKB-Nederland als de Kamer van Koophandel zijn zeer actief met het geven van informatie. Zo hebben ze beide een blad dat op verzoek wordt toegestuurd en is er een speciale (kader) brief die per mail wordt bezorgd.

De Kamer van Koophandel heeft elk jaar een programma van cursussen, seminars en trainingen voor ondernemers. Onderwerpen zijn onder andere starten, internationale handel, overdracht en overname, en wet- en regelgeving.

MKB-Nederland heeft (via een partner) een nog veel uitgebreider pakket aan cursussen. Echt alle onderwerpen worden aangeboden. Management, leidinggeven, communicatie, financieel, personeel, persoonlijke vaardigheden, veiligheid, noem het maar op en het is er. Vanzelfsprekend ook de nodige seminars.

MKB-Nederland heeft ook een ledenservice, onder andere over arbo, het keurmerk veilig ondernemen, arbeidsvoorwaarden en Mkbnet.

Verder is er nog een MKB-servicedesk, waar je als ondernemer je vragen kwijt kunt over: juridische zaken, personeel, starters, freelance en ZZP, overname, huisvesting, energie, maar ook over de kredietcrisis.



Informatie van de gemeente Utrecht

De gemeente Utrecht heeft in 2008 haar beleid om ondernemers te informeren verder vormgegeven.

Utrecht heeft al enkele jaren een ondernemersloket. Dat informeert over bestemmingsplannen, vergunningen, haalbaarheid van bouwplannen, bedrijfsuitbreiding, et cetera. Er is nu ook een aparte balie bouwen, wonen en ondernemen.

Verder is er natuurlijk de bedrijvenwinkel, gevestigd bij de Kamer van Koophandel. Dit is al jaren het aanspreekpunt van de gemeente Utrecht voor nieuwe ondernemers.

De gemeente organiseerde in 2008 iets bijzonders in het informatiecentrum LR: een themabijeenkomst over het onderwerp bedrijvigheid in Leidsche Rijn met onderwerpen als wijk economie, kleinschalige bedrijvigheid en etnisch ondernemerschap zijn de hoofd items.

Verder krijgen we tegenwoordig heel veel informatie over wegafsluitingen en wegonderhoud.

De gemeente Utrecht heeft ook een eerste bijeenkomst gehouden van een serie: netwerken in Leidsche Rijn. Het wijkbureau Leidsche Rijn is van plan ieder half jaar een bijeenkomst te organiseren voor allen die actief zijn in de opbouw van deze jongste wijk van Utrecht: bewoners, ondernemers, professionals van allerhande non-profit instellingen en de gemeente. Het is een bijeenkomst met een borrel, een informeel samenzijn. Iedere keer een inhoudelijk thema.

De eerste keer ging het om een 'duurzame ontmoeting'. De gemeente wil, vanuit de vaststelling dat Leidsche Rijn zeer gemengd is qua bevolkingssamenstelling, ontmoeting en dialoog tot stand brengen bij de opbouw van deze wijk.

En van andere samenwerkende organisaties

Informatie komt van alle kanten naar de leden van de OVLR toe. Enkele voorbeelden:

De nieuwe burgemeester is door ons in maart uitgenodigd voor een diner en heeft echt met "iedereen" gesproken. Er was een heel plezierig en open contact. Hij mengde zich met iedereen en ging regelmatig aan een andere tafel zitten. Hij is tot een uur of 10 gebleven. Ook de leden waren heel positief en er was een goede opkomst.

De gemeente informeert ons tegenwoordig uitgebreid over het onderhoud aan de wegen en over mogelijke oplossingen zoals de bereikbaarheidspas. Het is de bedoeling dat werknemers dan niet met de auto, maar met alternatief vervoer naar Utrecht komen. De invoering van de pas is wel met een half jaar vertraagd.

Op ons eerste ondernemerscafé nodigden we Udo Hassefras uit. Hij is beheerder namens Natuurmonumenten van het Landgoed Haarzuilens en het natuurgebied in Doorn en in Eemland. Hij gaf een korte inleiding over natuurmonumenten: 900.000 leden, 100.000 ha in beheer, 340 gebieden, 3.000 vrijwilligers, onder andere op scholen met een

duidelijk educatief karakter. Vervolgens ging Lianne Schreuder in op de specifieke situatie in Haarzuilens.

Tijdens ons tweede ondernemerscafé kreeg Jeen Kootstra van de gemeente Utrecht het woord, hij hield een prachtige presentatie over de plannen voor Leidsche Rijn Centrum.

Het Via Nova College zoekt stageplaatsen en kreeg het podium om via de nieuwsbrief de leden van de OVLR uit te leggen wat de voordelen zijn van stagiaires: een uitstekende gelegenheid om kennis te maken met de jeugd die in Leidsche Rijn woont of op school zit. En Via Nova heeft ook iets te bieden.

De Rabobank is ook altijd actief in het informeren van ondernemers. Noemen we hier de lezing 'Investeren in verandering; de vastgoedmarkt in een nieuw speelveld'.

We hebben hier slechts een greep gedaan uit de vele mogelijkheden die samenwerkende partners ons boden. De uitnodigingen om commerciële informatie te delen, hebben we niet vermeld.

Gebruik van internet

Internet is voor steeds meer ondernemers een welkome informatiebron. Je hebt een probleem, je gaat via je zoekmachine naar sites waar je misschien het antwoord kan vinden en na een paar keer proberen heb je de gewenste informatie. Ook zijn er speciale sites voor ondernemers.



Van mond tot mond

Waar een grote Vinex-locatie klein in kan zijn.

Het is net een dorp, als er in de ene uithoek iets gezegd wordt, is het zo in alle uithoeken bekend.

De snelste informatiebron!

Informatie uitwisselen belangrijk

Informatie uitwisselen tussen ondernemers wordt vaak schromelijk onderschat. Bij het opzetten van een bedrijf heeft bij meer dan de helft van de nieuwe ondernemers een andere ondernemer of bedrijf als voorbeeld gediend. Bijna driekwart van deze rolmodellen waren actief in dezelfde regio. Dit blijkt uit een studie uitgevoerd door EIM.

We worden er regelmatig door leden op gewezen dat de bijeenkomsten van onze vereniging door hen gebruikt worden om informatie uit te wisselen met collega's. Een bijeenkomst op de vestiging van een lid is daarvoor ideaal. Velen willen om die reden meer bijeenkomsten, gezellige, maar ook informatieve.

Diner met de nieuwe burgemeester

Op 20 maart gebeurde het dan. De nieuwe burgemeester van Utrecht kwam op bezoek 'aan deze kant van het Amsterdam Rijnkanaal', zoals Leidsche Rijn door de inwoners van de stad Utrecht genoemd schijnt te worden. Een pikant detail was het feit dat Aleid Wolfsen te laat was, vanwege het verkeer.

Het aantal aanmeldingen van OVLR en BKO-leden was boven verwachting: 135. En bijna iedereen kwam opdagen.

De heer Wolfsen meldt zich bewust te zijn dat hij ook burgemeester is van Vleuten, De Meern en Haarzuilens.

Hij wil graag met iedereen kennis maken. Veiligheid vindt hij een belangrijk onderwerp, als korpsbeheerder. Hij gaat aandacht besteden aan vergunningverlening. Ook realiseert hij zich terdege dat het geld verdiend wordt door de ondernemers, op hen draait de lokale economie.

Als kamerlid heeft hij een wet geschreven die een gemeente beboet als zij te laat zijn met de termijnen waarbinnen een burger antwoord mag verwachten, ook bij vergunningverlening. Daarmee zet hij druk op de gemeentelijke organisatie. Hij gaat zich ook verdiepen in de rondweg om

Leidsche Rijn. 'Wegen zijn nodig', is zijn zeer verrassende uitspraak. Dat hebben wij al vele jaren niet meer gehoord van de Utrechtse bestuurders.

De heer Wolfsen gaat tijdens het diner van tafel naar tafel en overal trekt hij sprekers die met hun gedachten komen en antwoord geven op zijn vragen.

Het was een prima bijeenkomst. Leuk om straks nog eens te kijken wat er nu is gekomen van de diverse uitspraken die hij 'fris van de lever' heeft gedaan.



Ondernemerscafé's

De nieuwjaarsreceptie die de OVLR samen met de BKO heeft gehouden in 't Wapen van Haarzuylens, is goed bezocht. Niet alleen leden waren van de partij. Twee wethouders, MKB-Nederland, Hoofdbedrijfsschap Detailhandel, de wijkraad Vleuten-De Meern, D'66, en waarschijnlijk nog wel een of twee organisaties. De rustieke uitstraling van 't Wapen, de historische omgeving en de uitstekende bediening hebben zeker bijgedragen aan het succes van deze ontmoeting.

De heer Udo Hassefras, beheerder Utrechtse Natuurmonumenten, geeft tijdens het eerste ondernemerscafé in de bovenzaal van restaurant De Brouwerij, een presentatie voor onze leden, samen met de boswachter van de Haar, Lianne Schreuder.

Het tweede ondernemerscafé is op een verrassende plaats gehouden: bij een ondernemer in De Wetering, die zich daar zeer bewust voor had aangemeld.

Golf

Golf is in de OVLR en de BKO niet meer weg te denken.

Het spelschema was als volgt:

donderdag 10 april in Nunspeet, donderdag 8 mei in Harderwold, maandag 23 juni in Zeewolde, woensdag 9 september in Anderstein en de jaarlijkse golfdag van BKO en OVLR op maandag 20 oktober in Biddinghuizen.

Naast de fervente spelers waren ook de beginners welkom voor een clinic.

Onze charmante gastvrouw is mevrouw Rineke Sloetjes van FlagandSign, een dochterbedrijf van de Vlaggencentrale uit Dokkum.

Zij heeft ook ondernemers uitgenodigd van bedrijventerein De Wetering. Voor de OVLR een uitstekende gelegenheid om zich te presenteren.

Jeen Kootstra, die bij de gemeente Utrecht actief is als projectleider van Leidsche Rijn Centrum houdt een lezing over dit centrum. Jeen schetste de omgeving van het nieuwe centrum, laat zien hoe het verkeer verwerkt wordt en geeft een indruk van de geplande bebouwing.

Een apart verhaal vormt natuurlijk de Belle van Zuylen, die 262 meter hoog moet worden en ook deel uitmaakt van het centrum. Op palen die 80 meter de grond ingaan.

Een geslaagde lezing in een leuke omgeving en wat er van die toren komt, dat horen we nog wel eens.

Dit jaar helaas weer geen dagje uit. Het lijkt erop dat de leden dat dagje uit niet meer zien zitten. Voor het bestuur zit er niets anders op dan wat anders bedenken.

Voorlopig zoeken we het in een diner, een lunch of een lopend buffet voor alle leden. Maar de spreker die we voor het najaar 2008 gevraagd hadden, liet verstek gaan. Dus kunnen we pas in 2009 een diner organiseren.

Netwerken werkt

John Jansch's heeft een erg pragmatische aanpak voor de problemen waarmee het MKB soms te kampen heeft. Hieronder zijn zijn visie: **'Breng klanten bij elkaar'**.

1. Ga door je klantenlijst en bel vijf klanten per dag en bedank ze voor hun klant zijn. Vraag ze wat u nog meer voor ze kunt doen, stuur handgeschreven briefjes en excuseer uzelf als u ze te weinig aandacht heb gegeven.
2. Geef toe dat u dat u nog wel wat extra business kunt gebruiken en praat openlijk over de manieren die een win-win kunnen opleveren voor hem en u
3. Segmenteer uw klanten. Niet alle klanten zijn hetzelfde dus behandel ze ook verschillend. Klanten die je aanbevelen bij anderen verdienen een VIP treatment. Je hoeft niemand te downgraden maar zorg ervoor dat je beste klanten weten dat ze dat zijn.
4. Breng ze samen. Veel klanten vinden het prettig om andere klanten van je te ontmoeten. Er is een band en een kans. Netwerk ze.

Inkoopvoordeel

Enkele jaren geleden heeft de jaarvergadering van de OVLR besloten dat het bestuur niet actief zoekt naar de mogelijkheden voor collectieve inkoop om daarmee inkoopvoordeel voor de leden te behalen. In de praktijk bleken MKB-Nederland en de stichting Bundel die diensten al te willen verlenen aan leden van de OVLR. Bovendien hadden individuele bestuursleden soms al betere leveringsvoorwaarden dan de twee genoemde organisaties konden bieden.

In de praktijk werken leden van de OVLR wel samen om goede leveringscondities te realiseren. Bijvoorbeeld als ze samen op een winkelcentrum gevestigd zijn.

Omzet

Meer omzet?

De OVLR biedt haar leden de mogelijkheden om te netwerken. Op verzoek organiseren wij ook nog specifieke bijeenkomsten, bijvoorbeeld voor de ondernemers uit een bepaalde branche of voor ondernemers met een bepaald probleem. En er is meer mogelijk. We nodigen onze leden daartoe uit.

Onlangs verscheen een onderzoek waaruit bleek dat ondernemers die zo'n tien jaar geleden met een bedrijf zijn begonnen, nu met tevredenheid kijken naar wat er van het bedrijf is geworden. De belangrijkste reden om tevreden te zijn, is het plezier in het werk. Ook de reacties en waardering van de klanten dragen flink bij aan de tevredenheid, veel meer dan de inkomsten uit het bedrijf.

Gaat het dan niet om de inkomsten?

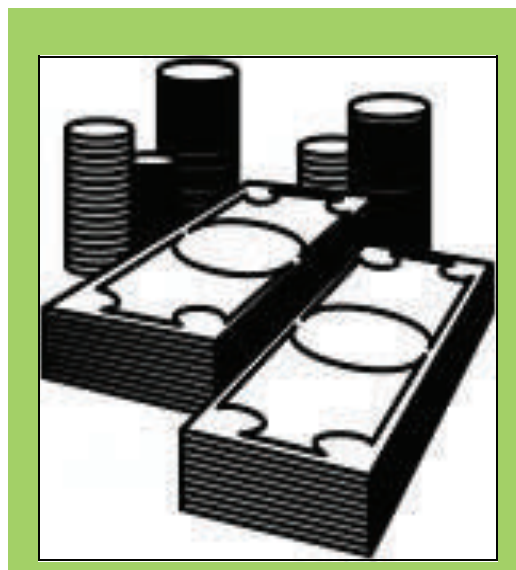
5. Maak een board van klanten die je je nieuwste ideeën voorhoudt. Zij zijn waarschijnlijk het best in staat je idee te beoordelen met je sterktes en zwaktes in hun achterhoofd. Hun feedback is onbetaalbaar bij de ontwikkeling van strategieën en tactieken.

6. Stap achter je computer vandaan en ga de markt op, daar is waar het gebeurt en waar je kunt leren. Door contacten te maken en te onderhouden ontstaat een band van vertrouwen, succes. Tot zover John Jansch.

Echte ondernemers hebben niet alleen een netwerk, ze hebben zeker ook de kennis en de passie voor ondernemen, en weten dat goed te combineren met hun netwerk. Kennismanagement bestaat wel als fenomeen, maar daar zitten mensen mee te worstelen. En netwerkmanagement gebeurt dan vrijwel niet. Het gekke is dat dit eigenlijk de twee belangrijkste dingen zijn in een organisatie: expertise en netwerken.

De OVLR is er ook om te netwerken!

Van oudsher kent de OVLR een overeenkomst met de huis-aan-huis-bladen die in Leidsche Rijn verschijnen, de Brug en de VAR. Voor OVLR-leden wordt een lager tarief gehanteerd.



Samenstelling bestuur

Geheel 2008 bestond het bestuur uit de volgende personen:

Bestuur	Portefeuille
Koos Vernooij	voorzitter, PR, algemene contacten gemeente
Albert van Dijk	vice-voorzitter, vergunningen, informatieve bijeenkomsten
Koos Vermeulen	secretaris, nieuwsbrief, website, maatschappelijk belangen
Joop van Wijk	penningmeester, belastingen, ledenwerving
Leo van Bommel	MKB, KvK, nieuwbouwprojecten, gezelligheid
Peter Dirkse	winkeliers en bestaande winkelcentra noord
Gerard van der Kleij	overige ondernemers en bedrijventerreinen
Kees Verkerk	winkeliers en bestaande winkelcentra zuid
Harold van Velzen	ondernemers in de nieuwbouw, nieuwe winkelcentra

Enkele bestuursleden hebben aangekondigd binnen enkele jaren af te willen treden. Zij hebben een groot aantal jaren deel uitgemaakt van het bestuur en willen nu ruimte maken voor nieuwe bestuurders. De vroegtijdige aankondiging moet voor de vereiste continuïteit zorgen.

We verwelkomen graag een of meer vrouwen als nieuw bestuurlid.



De voorzitter

Vergaderingen

Het bestuur vergaderde negen keer in goede harmonie.

Bijna elke vergadering zijn er ontwikkelingen te bespreken op de gebieden waar wij ons sterk voor maken.

Tijdens enkele vergaderingen werden ook vertegenwoordigers van andere organisaties uitgenodigd, om kennis te nemen van de visie van die organisaties.

De vergaderingen worden steeds bij een lid op kantoor georganiseerd om zodoende kosten te besparen.

Een keer per jaar houdt het bestuur haar vergadering in een restaurant om de onderlinge banden te versterken onder het genot van een hapje en een drankje.

De gemeente Utrecht en de Kamer van Koophandel hebben de ondernemersverenigingen hulp aan geboden om tot een goede vergadertechniek te komen. Wij hebben daar dankbaar gebruik van gemaakt. We zijn nooit te oud om te leren.

Contacten

Voor een ondernemersvereniging is het erg belangrijk om contacten te onderhouden met andere organisaties en instellingen.

Zo hebben we goede contacten met andere ondernemersverenigingen, met MKB-Nederland, met de Kamer van Koophandel en natuurlijk met diverse vertegenwoordigers van de gemeente (met het college, met gemeentelijke diensten en met het stadskantoor), en met enkele politieke partijen.

Op 13 mei is de jaarvergadering gehouden. De opkomst vonden we dit keer wat tegenvallen. De vergadering keurde het jaarverslag en het financieel jaarverslag goed en verleende de penningmeester decharge. Ook de begroting werd zonder veel plichtplegingen goedgekeurd.

Bijzonder interessant waren weer de voorstelrondes van nieuwe leden. Dit soort introducties van collega's is telkens weer verrassend.

Voorzitter Koos Vernooij wist na de vergadering op een boeiende manier de laatste ontwikkelingen van Leidsche Rijn te schetsen en bracht de aanwezigen weer op veel ideeën.

De vergadering zou plaatsvinden in de bovenzaal van de Brouwerij, maar die brandde twee dagen daarvoor af. Zonder problemen stelde de Brouwerij het restaurant ter beschikking. Marjolijn Wieman leverde daarmee een geweldige service.

Onze bestuursleden zitten ook in andere organisaties. Noemen we: Industrie Platform Lage Weide, Regionale Winkelraad, bestuur MKB Midden Nederland, werkgroep winkeltijden gemeente Utrecht, Detail Vleuten, Bedrijven Kring Oudenrijn, Middenstand Veldhof, bestuur en ledenraad van de plaatselijke Rabobank, Vakcentrum Levensmiddelen, Vereniging van Bakkers, Meernse Winkeliersvereniging.

In de praktijk zorgt dat voor korte lijnen en voor een tijdige en gedetailleerde informatiestroom.

Representatie

Het bestuur doet alle moeite om vertegenwoordigd te zijn als zij wordt uitgenodigd voor bijeenkomsten.

Te denken valt aan de vergaderingen van aangesloten winkeliersverenigingen, aan de vergaderingen van Bedrijvenkring Oudenrijn, aan een negental nieuwjaarsbijeenkomsten, aan jubilea (100 jarig bestaan van Onderlinge Verzekeringen Haarrijn en 40 jarig bestaan van Industrie Vereniging Lage Weide), aan openingen (Bloembinderij De Wetering en de Brouwerij), aan de start van de bouw van win-

kelcentrum Vleuterweide, aan informatiebijeenkomsten van de gemeente (onder andere over de nieuwe centra van Vleuten en De Meern), aan bijeenkomsten van MKB-Nederland en van de KvK Midden-Nederland, aan bijeenkomsten van zusterverenigingen (in Nieuwegein en Montfoort), en aan uitnodigingen voor gezellige bijeenkomsten.

Janny Kok

Het bestuur prijst zich zeer gelukkig met de medewerking van Janny Kok.

Zij is voor relaties, voor leden en niet-leden het eerste aanspreekpunt. Zij is de informatiebron voor ieder die met de vereniging te maken heeft.

Zij verzorgt het secretariaat op voortreffelijke wijze. Schriftelijke communicatie, contributie-inning, overige financiële zaken, agenda's voor vergaderingen, overzichten van ingekomen en uitgegane post, notulen voor de OVLRL, maar ook voor de aangesloten winkeliersverenigingen.

Met haar man Jan zorgt ze voor de verzending en bezorging van de nieuwsbrieven en van de uitnodigingen voor bijeenkomsten.

En ze is de organisator van de bijeenkomsten. Voorbereiding, afspraken maken, uitnodigingen versturen, financiën regelen, als gastvrouw optreden en ga zo maar door.

Het bestuur spreekt hier graag een woord van dank uit voor haar inzet.



Nieuw logo en een banier

Met medewerking van twee ondernemers uit De Wetering en een ondernemer uit Vleuten heeft de OVLRL dit jaar haar logo vernieuwd en bovendien de beschikking gekregen over een banier om bijeenkomsten professioneel aan te kleden.

Wim-Jan Verbon van Verbon Design ontwikkelde een nieuw eigentijds logo, iets dat al wat langer op het verlanglijstje stond.

Rineke Sloetjes van FlagandSign liet door haar bedrijf een prachtige banier ontwerpen en maken.

Hans Nijman van Fotografie Hans Nijman maakte de prachtige foto's die het banier sieren.

De komende tijd zullen briefpapier, enveloppen, visitekaartjes, de nieuwsbrief en de website hierop worden aangepast.



Ledenwerving

De ledenwerving is vooral een zaak van mond-tot-mond reclame. Bestuursleden, leden, zelfs niet-leden blijken ondernemers attent te maken op het bestaan van de OVLR. De doorverwijzingen komen uit alle hoeken, van andere ondernemersverenigingen tot ambtenaren van de dienst economische zaken van de gemeente

Bij het tweede ondernemerscafé in De Wetering heeft mevrouw Sloetjes ook een aantal ondernemers van dat bedrijventerrein uitgenodigd voor onze bijeenkomst. Dat leverde direct enkele nieuwe leden op.

In de praktijk blijkt dat de website ook een zeer geslaagd middel is voor ledenwerving. Nieuwe en bestaande ondernemers vinden via één van de zoekmachines onze vereniging en schrijven zich via de contactmogelijkheden die onze website biedt, in als lid.

Inschrijven via de website zal waarschijnlijk vaker leiden tot een lidmaatschap van een gemiddeld wat kortere duur. Op dit moment hebben de meeste opzeggingen evenwel nog te maken met bedrijfsbeëindigingen en overnames.

De website biedt ook mogelijkheden om alvast te proeven aan het lidmaatschap. Zo kan een aspirant-lid zich opgeven voor toezending van de nieuwsbrief. We nodigen hen soms ook uit voor een bijeenkomst om nog meer inzicht te krijgen in de voordelen van het lidmaatschap.

Voor nieuwe leden heeft Janny Kok een speciaal informatiepakket gereed liggen. Voorts wordt door nieuwe leden vaak gebruik gemaakt van de mogelijkheid om een gesprek met een bestuurslid aan te vragen.

Aansluiting van andere ondernemersverenigingen

Het bestuur vindt de contacten met andere ondernemersverenigingen erg belangrijk. Zeker als ze in hetzelfde gebied werkzaam zijn. Die andere verenigingen hebben elk hun eigen doelgroep en dat is een goede zaak. Bijvoorbeeld winkeliers, vrouwelijke ondernemers, vanuit huis werkende ondernemers en ondernemers op een bepaald bedrijventerrein.

Met de Bedrijven Kring Oudenrijn bestaat een zeer goed contact. We organiseren samen al jaren diverse bijeenkomsten. In 2008 heeft het bestuur van BKO besloten om de banden met OVLR verder aan te halen en, waarschijnlijk, ook aan te sluiten bij de OVLR. Vanuit die gedachte zou de OVLR een soort federatie van ondernemers- en winkeliersverenigingen worden.

In De Wetering wordt onder andere door mevrouw Sloetjes gewerkt aan de oprichting van een ondernemersvereniging. Ook zij denken over aansluiting bij de OVLR.



Mevrouw Sloetjes van FlagandSign

Belang van lidmaatschap ondernemersverenigingen

EIM heeft in 2007 een onderzoek gedaan naar het lidmaatschap van ondernemersverenigingen.

De voornaamste reden die de MKB-ondernemers opgeven voor hun aansluiting bij een plaatselijke ondernemersvereniging, vormt het sociale contact met collega's. Tevens is het kunnen maken van een vuist tegenover de gemeente een belangrijke reden voor hun aansluiting bij een plaatselijke ondernemersvereniging.

Verder wordt de mogelijkheid om kennis en ervaringen met collega's uit te wisselen als belangrijke reden aangevoerd. Het gezamenlijk voeren van promotieactiviteiten en de mogelijkheid om gezamenlijk contracten af te sluiten, worden echter door een relatief kleinere groep MKB-

ondernemers als redenen opgegeven. Ten slotte vormt acquisitie de minst genoemde reden voor aansluiting bij een plaatselijke ondernemersvereniging en wordt door 11% van de MKB-ondernemers een andere reden opgegeven.

Geconcludeerd kan worden dat MKB-ondernemers zich aansluiten bij een plaatselijke ondernemersvereniging om redenen die niet direct met de bedrijfsvoering te maken hebben. Dit kan verklaard worden doordat zaken met betrekking tot de directe bedrijfsvoering voornamelijk worden vervuld door commerciële samenwerkingsverbanden.

De nieuwe leden

In 2008 hebben zich als lid gemeld:

AMK Interim Management B.V., interim-management
Amenti Uitvaartverzorging, uitvaartverzorging
Pet's Family De Meern, dierspecialzaak
Aikema Advies, adviesbureau
Garadeur De Meern, bouwbedrijf in deuren
SCS Services, beveiliging
Van Putten Deuren en Vloeren B.V., bouwbedrijf in deuren en vloeren
RegioProviders Utrecht
TBF, werktuigbouwkundig tekenbureau/ plot- en kopieer-service
Bonenkamp Turf Care B.V., tuin- en parkmachines, onderhoud en verkoop
RVS, verzekeringen
B5 Consultants, mediation, trainingen, advies & coaching
Postbank, bank
AGJ Interieurarchitecten bni, interieurarchitecten
Skoozi Consulting, advies, training, coaching
Thom Broekman / De Rode Winkel, modedetailhandel
Verheyden cs advocaten B.V., advocatenkantoor
MKB Flex, consultancy
PAUW Bedrijven, sociale werkvoorziening
Ovast Ontwikkeling BV, ontwikkeling van woningen en commercieel vastgoed
HTI Reizen BV, reisbureau
Van den Brink & Luttkhuis, advocaten
ZUIVER, restaurant
Hommersom Advocatuur, advocaten
Bloembinderij De Wetering, bloemsierkunst
Transportbedrijf Kuijf, transportbedrijf
Fysiotherapie Meerndijk, gezondheidszorg
Verbon Design, grafische vormgeving en ontwerp
Two Visions B.V., automatisering, ICT
Uniglobe Smart Travel Utrecht, reisbureau
De Baat OptiService, opticien

Totaal telt de vereniging 227 leden, inclusief de bedrijven met meerdere vestigingen.

Ontwikkeling van het ledental

<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>
174	178	195	211	227

Overzicht ledental per branchegroep

Bouwen en wonen	48
Eten en drinken	22
Financieel en juridisch	35
Rondom het huishouden	49
Vrije tijd	25
Technische dienstverlening	15
Overige dienstverlening	35

Totaal **229**
(2 leden komen onder twee branches voor)

Resultatenrekening 2008

Resultatenrekening 2008

	<u>2008</u>	<u>2007</u>
<u>Baten</u>		
Contributies	32.492	30.545
Interest bank	2.567	1.924
	<hr/>	<hr/>
Totale baten	35.059	32.469
<u>Lasten</u>		
Afdracht contributie MKB	5.370	5.174
<i>Nieuwjaarsreceptie</i>	1.884	1.355
<i>Ondernemerscafé's</i>	1.505	243
<i>Lunchbijeenkomst/diner</i>	1.394	5.000
<i>Dagje uit/golf</i>	1.521	1.494
	<hr/>	<hr/>
Totaal activiteiten	9.304	8.092
<i>Bijdrage aan verenigingen</i>	4.000	3.000
	<hr/>	<hr/>
Activiteiten detailhandel	4.000	3.000
<i>Vergaderkosten</i>	742	1.092
<i>Kosten secretariaat</i>	4.800	4.560
<i>Representatiekosten</i>	142	188
<i>Afschrijvingen</i>	417	397
<i>Advertentie en drukwerk</i>	2.258	3.541
<i>Diverse kosten</i>	5.213	4.932
	<hr/>	<hr/>
Totaal algemene kosten	10.572	14.710
Totale lasten	29.246	30.976
	<hr/>	<hr/>
Batig saldo	5.813	1.493

Toelichting financieel jaarverslag

Voor 2008 was een voorzichtige begroting opgesteld met een verwacht tekort van ruim € 2.250,-.

Het werkelijke resultaat is een overschot van € 5.813,- geworden.

Zowel de contributie van de leden als de renteopbrengsten zijn hoger uitgekomen dan begroot: Totaal ruim € 1.000,-. De grootste positieve verschillen ten opzichte van de begroting zitten in de mindere uitgaven voor activiteiten.

De belangrijkste verschillen bestaan uit:

- ◆ Minder uitgaven voor het ondernemerscafé:
Dit geldt met name als een OVLR-lid (FlagandSign) als gastheer (vrouw) optreedt en de kosten onder de begroting weet te houden: € 2.495,-.
- ◆ Voor de kennismaking met onze nieuwe burgermeester hadden we in 2007 al een voorziening gevormd van € 5.000,-. De kosten voor de kennismaking vielen evenwel mee en werden gedeeld met de BKO. Per saldo is nog € 1.394,- door ons betaald.
- ◆ Verschuiven van de jaarlijkse lunchbijeenkomst. Deze is in 2008 niet doorgegaan.
- ◆ Er is al 2 jaar geen lunchbijeenkomst meer gehouden en ook het voorheen jaarlijkse uitje is in 2008 niet doorgegaan. Voor deze activiteiten was gezamenlijk € 9.000,- begroot.

- ◆ In plaats van de lunch en het dagje uit is de leden de mogelijkheid geboden regelmatig aan golfdagen mee te doen. Omdat hiervoor een deelnemersbijdrage gevraagd wordt en omdat we de kosten delen met BKO zijn per saldo de kosten voor de vereniging voor het golven goed te overzien: € 1.521,-. Dit zijn met name de kosten voor de dag die openstaat voor alle leden, ongeacht hun handicap.
- ◆ De post diverse kosten ad € 5.213,- was beperkt hoger (€ 213,-) dan begroot.

Winst 2008:

De winst over 2008 van € 5.813,- is, net als voorgaande jaren, behaald dankzij een kostenbewust bestuur en de vrijwillige inzet van vele leden. De contributiebetaling verloopt, dankzij de actieve opstelling van het secretariaat, zeer vlot. Daarnaast zijn veel leden bereid diverse activiteiten kosteloos mee te organiseren.

Balans en reserve:

De vereniging heeft slechts een zeer beperkte kortlopende schuld. Er wordt haast volledig met eigen vermogen gewerkt. Met de toevoeging van de winst van 2008 komt het eigen vermogen op € 55.972,-.

Er is dus een buffer voor enige tegenvallers. Deze buffer is haast gelijk aan 2 jaar contributie.



Contributievoorstel voor 2010

Door de gezonde ledengroei van de laatste jaren en het kostenbewustzijn van het bestuur is het mogelijk geweest de contributie al lang niet meer te verhogen. Ook voor 2010 wordt voorgesteld de contributie gelijk te houden.

De contributie is dan voor het 7^e jaar op rij € 160,- exclusief BTW per lid per jaar.

Rekening houdend met de inflatie is de contributie in deze periode feitelijk gedaald met bijna 20 procent.

Begroting 2009

Begroting 2009

	<u>Begroting</u> <u>2009</u>	<u>Begroting</u> <u>2008</u>
<u>Baten</u>		
Contributies	34.000	32.000
Interest bank	2.500	2.000
	<hr/>	<hr/>
Totale baten	36.500	34.000
 <u>Lasten</u>		
Afdracht contributie MKB	5.700	5.500
<i>Nieuwjaarsreceptie</i>	2.000	1.500
<i>Ondernemerscafé's</i>	4.000	2.000
<i>Lunchbijeenkomst/diner</i>	5.000	3.000
<i>Dagje uit/golf</i>	2.000	6.000
	<hr/>	<hr/>
Totaal activiteiten	13.000	12.500
<i>Bijdrage aan verenigingen</i>	5.000	3.000
	<hr/>	<hr/>
Activiteiten detailhandel	5.000	3.000
<i>Vergaderkosten</i>	1.000	1.200
<i>Kosten secretariaat</i>	5.000	5.000
<i>Representatiekosten</i>	500	600
<i>Afschrijvingen</i>	1.000	450
<i>Advertentie en drukwerk</i>	3.500	3.500
<i>Diverse kosten</i>	5.100	4.500
	<hr/>	<hr/>
Totaal algemene kosten	16.100	15.250
	<hr/>	<hr/>
Totale lasten	39.800	36.250
	=====	=====
Nadelig saldo	-/- 3.300	-/- 2.250

Toelichting begroting

Gehanteerde uitgangspunten voor de begroting:

- ◆ Een doorgaande rustige groei van het aantal leden.
- ◆ Blijvende bereidheid van leden om tegen lage kosten op hun locaties bijeenkomsten te organiseren.
- ◆ Op basis van het aanwezige toereikende eigen vermogen: geen verandering van de contributie per lid.
- ◆ Gematigde groei van de afdracht naar MKB Nederland.
- ◆ Hoge deelname aan de te organiseren diverse activiteiten.
- ◆ Veelvuldig samen met de BKO zaken oppakken.
- ◆ Een bijzonder diner in het najaar.
- ◆ Vooraf (eenvoudige) kosteninschatting voor de grotere activiteiten.
- ◆ Geen subsidie van de gemeente meer, de activiteiten van de detaillisten worden afgestemd op de daarvoor eventueel wel te ontvangen subsidie van de gemeente.
- ◆ Geen grote investeringsplannen voor de komende jaren.



Actiepunten 2009

- ◆ Uitwerken van de federatiegedachte als juridische verenigingsvorm voor de OVLR en daaruit voortvloeiend ook de contacten naar buiten met andere zusterverenigingen aanhalen en uitbreiden, samenwerking met BKO concreet maken
- ◆ Regelmatiger en betere contacten met de politiek realiseren waardoor beter op de politieke en ambtelijke besluitvorming kan worden geanticipeerd en er een duidelijker beleid van de kant van de praktijk (de OVLR en zusterverenigingen) kan worden geformuleerd zodat we minder achter de feiten aan lopen.
- ◆ Detailhandel vanuit de eigen winkeliersverenigingen informeren over schadeloosstellingen in verband met het verplaatsen van winkels en winkelcentra.
- ◆ Verdere certificering Keurmerk Veilig Ondernemen.
- ◆ Bij Vleuterweide gesprek met de projectontwikkelaar over het organiseren van de ondernemers en over het feit dat de ondernemers lid zouden moeten worden van de OVLR.
- ◆ Regulier (2 a 3 maal per jaar) overleg realiseren met de gemeente over verkeer in verband met de vele afsluitingen, wegomleggingen en andere maatregelen.
- ◆ Voortdurend overleg met gemeente, bewoners en andere belanghebbenden over het verbeteren van de bereikbaarheid van winkelcentra en het verbeteren van de parkeergelegenheid op bedrijventerreinen.
- ◆ Alles op alles zetten om een einde te maken aan de praktijk van het nemen van onbegrijpelijke verkeersbesluiten door het college van B&W, waardoor een beperkt aantal straten en wegen steeds zwaarder worden belast. Wij pleiten voor een echt verkeersbeleid met samenhang tussen de verschillende besluiten.
- ◆ Betere contacten binnen de vereniging, meer sociale evenementen organiseren. Een extra ondernemerscafé en een diner met een bekende aansprekende gast. Vergroten betrokkenheid leden winkeliersverenigingen bij de activiteiten van de OVLR.
- ◆ Gekwalificeerde personen benaderen om de wijkraden 9 en 10 en de gemeenteraad van Utrecht te voorzien van inzicht en invloed op het ondernemingsbeleid in ons werkgebied.
- ◆ Nieuwe bestuursleden werven.
- ◆ De website, het briefpapier en enveloppen aanpassen aan het nieuwe logo.

