

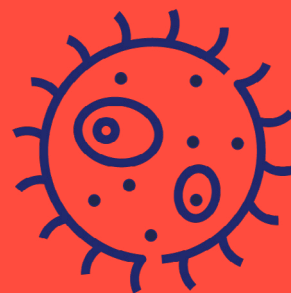
Corona-ondersteuning voor ondernemers in de regio Utrecht

Utrecht Region Economische
Corona Alliantie (URECA)

April – september 2020



Utrecht Region



Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Voorwoord	3
1. Over Ureca	4
Trends en ontwikkelingen ureca	6
Tijdslijn Ureca tot september 2020	8
2. Testimonials ondernemers	18
Patient+	19
Born4Jobs	20
Faay Wanden en Plafonds	21
Zero Food Wast	22
Prepr	23
Vegan bamboe bar	23
One Human Trainingen en Retreats	25
SoLease	26
Mesjokke	27
Opleiding DansCoaching	28
3. Een greep uit ons netwerk	31
ActivFinance	32
NoNonsancy	33
Ondernemersklankbord	34
Consigo	35
Vindsubsidies.nl	37
HBR advocaten	38
DOK 030	39
4. Partners ureca	40
5. Nawoord	42

Voorwoord

De impact van het coronavirus op de samenleving is nog steeds te onduidelijk en te groot om in een definitief overzicht te kunnen vatten. Maar zeker is al wel dat de gevolgen niet alleen fysiek en sociaal, maar zeker ook economisch aanzienlijke impact hebben. Bedrijven, organisaties, brancheverenigingen en overige belanghebbenden doen daarom een dringend beroep op overheden en samenwerkende partijen – waaronder de provincie – om hen op passende wijze te steunen.

Om de gevolgen en de onzekerheden zo goed mogelijk het hoofd te kunnen bieden, staan verschillende regionale en nationale partners de ondernemers bij. Daarvoor is het belangrijk goed contact te houden met zo veel mogelijk ondernemers en bedrijven in de regio Utrecht. Want alleen dan is het mogelijk om kennis te delen, om antwoorden te geven en om oplossingen te bespreken, zodat de bovengemiddelde goede positie van de regionale economie kan worden behouden (en voor de verdere toekomst zelfs kan worden uitgebouwd).

Het doet mij als provinciaal bestuurder dan ook goed om te zien hoe we in zeer korte tijd de Utrecht Region Economische Corona Alliantie (URECA) hebben opgericht. Deze alliantie bestaat uit verschillende partners en overheden en heeft een loketfunctie waarin ondernemers elkaar kunnen helpen om de coronacrisis zo goed mogelijk door te komen.

Daarnaast helpt URECA ons ook om een scherp beeld te krijgen van de middelen en maatregelen van het kabinet – en de uitwerking daarvan. Op die manier wordt

ook duidelijk welke aanvullende maatregelen of bijsturing, vanuit de provincie of elders, nodig zijn.

Met de publicatie die voor u ligt, bieden we u inzicht in de dynamiek die plaatsvindt achter het URECA-loket. Van de totstandkoming begin april tot en met de operationele gang van zaken gedurende de zomer. Uiteraard komen ook de ondernemers en sectoren zelf aan het woord.

Tot slot spreek ik nog uit dat de onzekere tijden waar wij allen ons nog steeds in bevinden, waarschijnlijk op korte termijn niet voorbij zullen zijn. Maar gedurende die onzekerheid zullen de partners binnen URECA zich blijven inzetten voor ondernemers, bedrijven en overige organisaties in de regio.

Robert Strijk
Gedeputeerde Provincie Utrecht



1.

Over URECA

Al sinds begin maart bevinden we ons in Nederland in een ongeken­de en uitzonderlijke situatie. Het zijn spannende en onzekere tijden. Ook in de regio Utrecht zien en ervaren we de enorme consequenties van de coronapandemie. Op mens, maatschappij, maar ook op onze economie.



Foto: Jurjen Drenth

Snel nadat het kabinet in maart de maatregelen aankondigde waarmee we als samenleving het virus onder controle kunnen krijgen, hebben regionale bedrijven, gemeenten en provincie Utrecht de handen ineen geslagen. Met als doel: alle ondernemers helpen die geraakt worden door de gevolgen van de coronapandemie. Zo is onder stoom en kokend water op 2 april de Utrecht Region Economische Corona Alliantie tot stand gekomen. Kortweg: URECA.

Ondernemers uit de regio Utrecht zo goed mogelijk bijstaan in deze moeilijke periode, dat is het doel van URECA. Het gaat hierbij om aanvullende acties, in aansluiting op landelijke en regionaal bestaande steunmaatregelen. Samen leveren de partners uit hun eigen organisaties en hun netwerk ondernemers en experts voor het kennisteam. Zo heeft URECA een enorm netwerk van expertise over allerlei ondernemerskwesties in vele sectoren.

Via het online platform kunnen ondernemers hun hulpvragen stellen. Elke vraag is relevant. Het netwerk van ondernemers achter URECA richt zich op het vinden van oplossingen door ervaring en kennis te delen en als verbinding tussen bijvoorbeeld ondernemer en de overheid of banken. Na het indienen van de vraag via het online loket wordt de ondernemer zo snel mogelijk gekoppeld aan een expert of ondernemer die hen verder helpt.

“Ondernemers die ook in coronatijd kunnen blijven ondernemen. Dat is het doel van URECA”, Gert Jan Jansen op de Haar, projectleider URECA.

Na de livegang van URECA begin april gebeurt er veel in korte tijd. Achter de schermen wordt het kennisteam verder uitgebreid. De ondernemersvragen beginnen binnen te stromen. Ook melden diverse ondernemers zich juist als aanbod: zij bieden belangeloos hun hulp en expertise aan om andere ondernemers te helpen. Bovendien wordt er met onder meer de gemeenten uit de regio Utrecht contact gelegd om de bestaande loketten en regelingen op elkaar aan te laten sluiten. Vragen die elders buiten de boot vallen, worden op die manier succesvol via het netwerk doorgeleid naar URECA. Diverse communicatieacties dragen daar ook aan bij. Via nieuwsbrieven, interviews en artikelen maken ondernemers kennis met URECA en groeit de bekendheid van het initiatief. Ook worden webinars georganiseerd waarin ondernemers live vragen kunnen stellen aan experts over specifieke onderwerpen, bijvoorbeeld over de Corona-Overbruggingslening.

Trends en Ontwikkelingen URECA

> 5 maanden actief

> Vraag/aanbod formulier 183 keer ingevuld

> 150 casussen afgehandeld

> Triageteam:

- 3 kernteamleden (eerste contact ondernemers)
- 17 aanbodbedrijven
- 15 hulptriagisten

> Soort binnenkomende vragen:

- Ondersteuning bij aanvraag Corona-Overbruggingslening
- Meer lange termijn vragen:
 - Businessmodel
 - Afzetmarkt
 - Veranderende vraag
- Klankbordvragen
- Mediation/bemiddeling (bijvoorbeeld tussen huurder en verhuurder, tussen gemeenten en ondernemers)
- Derde steunmaatregelenpakket (NOW3, TOZO3): wat betekent dit voor de onderneming?



Tijdlijn URECA tot september 2020



26 maart

Eerste overzicht van informatie voor ondernemers en inspirerende Corona-initiatieven wordt gepubliceerd op [de website](#) van Economic Board Utrecht.

2 april

Rabobanken in Midden Nederland, PWC, DHM Group, StartupUtrecht, VNO-NCW Midden, MKB Midden Nederland, Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM) regio Utrecht, gemeenten uit de regio Utrecht, gemeente Hilversum, provincie Utrecht, Utrecht Marketing en Economic Board Utrecht [slaan de handen ineen](#) en treden naar buiten als de Utrecht Region Economische Corona Alliantie. Afgekort: URECA.

Het ondersteuningsloket en alle informatie voor ondernemers is vanaf dit moment toegankelijk via de URECA webpagina's via www.economicboardutrecht.nl/corona.



Foto: Karianne Vermaas

9 april

De eerste Corona-Overbruggingslening van €100 miljoen wordt [aangekondigd](#).

10 april

Gert Jan Jansen op de Haar, projectleider URECA, spreekt in een podcast van New Business Radio over URECA. Zijn advies: “Wanhoop niet en zoek ook actief naar steun van anderen!” Daarbij laat hij ook weten: “Ons primaire doel is de ondernemer uit de regio Utrecht te helpen”.



24 april

DUIC krant interviewt projectleider URECA Gert Jan Jansen op de Haar. “De EBU wil juist economische activiteit in de regio stimuleren”, legt Jansen op de Haar uit. “Als iets die activiteit gaat raken, wil je daar wat tegen doen. Het antwoord was: laten we de handen ineen slaan en de ondernemers zo goed en zo kwaad als dat kan helpen.”

25 april

De criteria van de Corona-Overbruggingslening zijn bekend. Aanvragen is vanaf 29 april mogelijk via de portal van TechleapNL.



Foto: Karianne Vermaas

30 april

Op 30 april kunnen ondernemers in de regio Utrecht een live webinar bijwonen over de Corona-OverbruggingsLening (COL) in de regio Utrecht. Nathal van Rijn (kwartiermaker voor de Regionale Ontwikkelmaatschappij (ROM) regio Utrecht) en Heerd Jan Hoogeveen (directeur StartupUtrecht) geven uitleg over deze regeling en beantwoorden veel vragen van ondernemers.

6 mei

Gert Jan Jansen op de Haar deelt namens URECA tips voor ondernemers tijdens de webinar van Business Eiland Utrecht.

13 mei

Start ondernemerspeiling ‘Samen sterk in de coronacrisis’. Met deze eerste regionale ondernemersenquête zijn we op zoek naar inzicht in de problemen en kansen die zich voordoen in organisaties als gevolg van de coronacrisis.

7 mei

Update Corona-Overbruggingslening: 88 aanvragen in de regio Utrecht. Er zijn helaas afwijzingen, maar ook al toekenningen. Nathal van Rijn licht namens het team van ROM Regio Utrecht twee toekenningen uit en geeft tips om afwijzing te voorkomen.

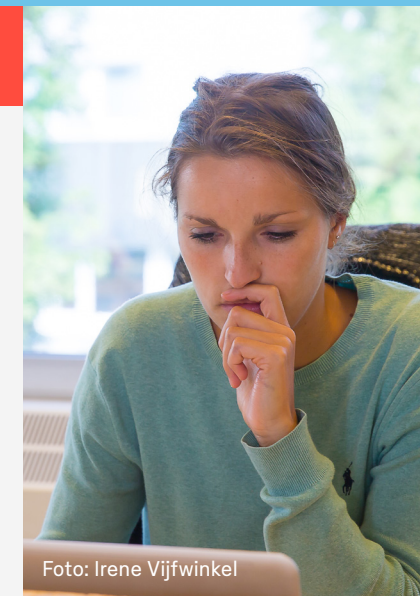


Foto: Irene Vijfwinkel

20 mei

‘Eerst overheerste paniek, nu kijken ondernemers weer vooruit’

Blog Gert Jan Jansen op de Haar, projectleider URECA

‘Van een goed draaiend bedrijf naar nul omzet. Ik weet wat er door iemand heen gaat als dat gebeurt. Dat grijpt je aan, als ondernemer heb ik het zelf ook meegemaakt. Zo ging mijn net gestarte business bijna failliet door de bankencrisis. Door zo’n ervaring kan ik goed luisteren naar anderen die nu voor grote zakelijke uitdagingen staan. En belangrijker, met hen meedenken over hun volgende stap. Ondernemers helpen, dát was voor mij de motivatie om me aan URECA te verbinden.’

Luisterend oor

‘De afgelopen zes weken sprak ik met zoveel mogelijk ondernemers die contact met URECA opnamen. Wat me opviel was dat in het begin van de coronacrisis vooral de paniek overheerste. Mensen gaven toen terug dat het fijn was om gehoord te worden. Die paniek is nu minder, wel zijn er veel ondernemers die hulp vragen nadat ze zijn afgewezen voor een corona-overbruggingslening. Wij kijken samen met hen of en hoe ze weer een aanvraag in kunnen dienen. URECA heeft zo een belangrijke klankbordfunctie.’

Meedenken

‘We merken nu ook dat ondernemers weer meer vooruitkijken. Zo kloppen ze aan met strategische vragen. Zoals de ondernemer met wie we meekeken bij de aanvraag van de corona-overbruggingslening. In gesprekken met ons constateerden we samen dat hij nu al over de iets langere termijn moest nadenken

door bijvoorbeeld innovatiesubsidies aan te vragen. Die maken in de toekomst gesprekken met investeerders makkelijker. Ook verschillende culturele broedplaatsen uit de stad Utrecht kwamen bij URECA terecht met zorgen over leegloop door bedrijven. Onze netwerkpartner StartupUtrecht spart nu met hen hoe ze die lege plekken weer kunnen vullen.’

Trends signaleren

‘Komen we belangrijke trends tegen, dan geven we die ook door aan lokale overheden. De gemeenten in het Utrechtse weten nu bijvoorbeeld dat ze hun culturele broedplaatsen in de gaten moeten houden. Zo kunnen de gemeenten beleid aanpassen om te voorkomen dat deze groep ondernemers verdwijnt en het moeilijker is om toekomstige ‘kleine’ initiatieven te faciliteren.’

Blik op de toekomst

‘Nu ondernemers weer vaker vooruit durven te kijken, doen we dat bij URECA ook. Daarbij krijgen we de hulp van veel andere ondernemers die zich hebben gemeld om met anderen te sparren. Was ik eerst de enige die vragen ontving, nu doe ik dat samen met een team van zestien andere ondernemers. Ook hebben zich nu dertien ondernemers uit de regio aangesloten bij URECA om hun expertise te delen. Sinds de start van URECA begin april hebben we ruim tachtig ondernemers op weg geholpen. Maar ik weet dat we voor nog veel meer ondernemers een waardevol klankbord kunnen zijn. Dus: kom maar op. Wij zitten klaar voor alle vragen van ondernemers die hun bedrijf toekomstbestendig willen maken in coronatijd.’

28 mei

Er is extra hulp mogelijk via URECA dankzij de voucherregeling: aanvullende financiële ondersteuning vanuit de provincie Utrecht.

2 juni

Voor de 2e tranche van de Corona-Overbruggingslening organiseert URECA een nieuwe webinar. Ondernemers die er niet uitkomen of die willen sparren voor ze een aanvraag indienen, kunnen contact opnemen met URECA.

Foto: Karianne Vermaas



10 juni

‘Vragen over de COL en opstart komen nu het vaakst voor’

Blog Gert Jan Jansen op de Haar, projectleider URECA

De paniek bij ondernemers neemt af, schreef ik twee weken geleden. Dat zet gelukkig door, maar bij sommigen komt daarvoor wel verdriet en frustratie in de plaats. Veel ondernemers die ons benaderen, zijn namelijk afgewezen voor overheids- en financieringsregelingen. Met name voor de Corona-OverbruggingsLening (COL) en de BMKB-C. We zijn blij dat deze ondernemers bij URECA aankloppen, want we kunnen bijna altijd helpen.

Hulp bij de COL-aanvraag

Is een COL-aanvraag afgewezen? Dan kijken we eerst of iemand wel onder de doelgroep van de COL valt. Is dat het geval, dan zijn er vaak twee andere dingen aan de hand. In de aanvraag toont de ondernemer bijvoorbeeld niet goed aan dat de omzet is ingestort en dat alle mogelijke bezuinigingen zijn doorgevoerd. Daarnaast legt hij vaak niet goed uit hoe hij de lening verwacht terug te betalen. Met onze hulp krijgen ze die twee zaken wél scherp.

Ontdek andere financieringsmogelijkheden

Deze weken sparren we ook veel met ondernemers over een financieringsvorm die bij hen past. Veel komen namelijk niet eens in aanmerking voor de COL, of worden afgewezen voor de borgstellingsregeling midden- en kleinbedrijf corona (BMKB-C). Maar met een flinke dosis creativiteit is vaak alsnog financiering te vinden. Een mooi voorbeeld? De ondernemer die de zonnepanelen op zijn dak verkocht

om zijn primaire bedrijfsprocessen te kunnen blijven financieren.

Veel vragen over opstarten

Er kloppen ook veel ondernemers aan die weer aan het opstarten zijn. Zij zitten met vragen waarop ze geen antwoord krijgen van de gemeente of brancheorganisatie. Zo wilde een restauranthouder weten of de minigolfbaan in de tuin open mag. En vroeg de eigenaar van een yogastudio of ze haar ruimte ook mag verhuren aan een communicatietrainer met tien cursisten. Wij koppelen deze ondernemers zo snel mogelijk aan mensen in ons netwerk die het antwoord weten.

URECA vindt de antwoorden

Achter de schermen hebben we tot slot een belangrijke signaleringsfunctie. Merken we dat een bepaald type vraag vaker terugkomt? Dan geven we dit ook door aan de gemeentes. We bespreken dan of het mogelijk is dat de gemeente bijvoorbeeld een speciaal loket opricht voor deze vragen. Of misschien kunnen wij een specialist van de gemeente in ons team opnemen, zo kan URECA toch zelf snel antwoorden bieden. De gewenste hulp verandert dus en is sterk afhankelijk van ontwikkelingen in de samenleving. Wij zorgen dat URECA altijd experts aan boord heeft die ondernemers écht verder helpen.



Foto: Irene Vijfwinkel

19 juni

Uitkomst van de eerste ondernemerspeiling ‘Samen sterk in de coronacrisis’ is bekend. In de provincie Utrecht zijn de gevolgen van de maatregelen tegen het coronavirus bij ondernemers goed merkbaar. Bijna een derde van deze groep ervaart een omzetsdaling van meer dan zestig procent. De enquête, die tussen 11 en 31 mei is ingevuld door ruim 5600 ondernemers, laat ook de veerkracht van ondernemers in de regio zien: 55% werkt aan (innovatieve) oplossingen om het bedrijf weer open te stellen of in te richten voor de anderhalvemeter-samenleving. Een kwart verwacht zelfs vrijwel geen gevolgen van het coronavirus op hun onderneming.

24 juni

Hoe kan de nieuwe faillissementswet ondernemers helpen? Deze vraag stond centraal in de webinar van URECA op 24 juni.



29 juni

‘Ben je ondernemer? Roep voor de vakantie nog coronahulp in’

Blog Gert Jan Jansen op de Haar, projectleider URECA

We zien nog steeds redelijk veel ondernemers die hulp zoeken met de aanvraag voor hun Corona Overbruggingslening (COL). Dat aantal is nog ongeveer op hetzelfde peil als twee weken geleden. Een nieuwe ontwikkeling is dat er nu ook af en toe zzp'ers aankloppen bij URECA. Vaak maken zij geen aanspraak meer op de Tijdelijke overbruggingsregeling zelfstandig ondernemers (Tozo), omdat sinds kort ook het inkomen van hun partner meetelt.

Meer zzp'ers vragen om hulp

De zzp'ers die bij URECA aankloppen zijn op zoek naar andere manieren van financiering. We helpen hen om die te vinden. Verrassend genoeg kunnen ze vaak alsnog van de Tozo gebruikmaken. De Tozo bestaat namelijk uit twee soorten financiering. De eerste is inkomensondersteuning. De tweede is een lening. Veel zzp'ers kennen die lening mogelijkheid niet. Hij wordt ook maar zelden

aangevraagd, in Utrecht een kleine 300 keer. Terwijl de inkomensondersteuning wel 14.000 keer is aangevraagd. Jammer, want er zijn zeker meer zzp'ers die baat hebben bij de Tozo-lening om bepaalde bedrijfskosten te dekken die ondanks de omzetsdaling gewoon doorlopen, denk bijvoorbeeld aan de huur van een bedrijfsruimte.

Regelingen tóch soms onbekend

Niet alleen het lening deel van de Tozo is onbekend bij ondernemers, we komen erachter dat ze vaak niet weten dat er nog meer regelingen zijn waarvoor ze in aanmerking komen. In het begin van de crisis kregen we weinig vragen over regelingen. Dat komt deels denk ik doordat het om bekende landelijke regelingen ging die zonder selectie aan de poort geld toekenden. Nu zijn er meer eisen en komen mensen minder snel in aanmerking. Als ze dan bij URECA terecht komen, helpen wij door te kijken of er meer regelingen voor ze zijn. Bovendien kunnen we door ons grote netwerk ondernemers vaak begeleiden bij het vinden van financiering. Of het nou zzp'ers of mkb'ers zijn.

Hulp bij een nieuw businessplan

Ook nieuw is dat er steeds meer ondernemers hulp vragen bij het aanpassen van hun businessplan. Zo ben ik in gesprek met een bedrijf dat onderdelen levert voor de bouw en zij voorzien een dip. Ze willen daarom meer

de kant op kunnen van slimme gebouwen die technologie gebruiken om bewoners of gebruikers optimaal te ondersteunen. Wij helpen hen bij het vinden van research & development-subsidies en koppelen ze aan partijen die zich al met dit soort technologieën bezighouden.

Klop nú aan bij URECA

Ik ben blij dat ondernemers URECA nog steeds weten te vinden met hun vragen. Dagelijks stromen er zo'n drie à vier binnen. Ik maak me vooral zorgen over het najaar. Ik verwacht dat de vragen deze zomer vanwege de vakantietijd wat afnemen, maar dat ondernemers in september wakker worden en zich realiseren dat de regelingen stoppen terwijl de omzet (nog) onvoldoende hersteld is. Zij moeten eigenlijk nu nog bij ons aankloppen. Als het geld op is, dan raak je namelijk de regie helemaal kwijt. En nu kun je, zonder paniek en met de juiste hulp, nog heldere beslissingen nemen.'

8 juni

Samen sterk in de coronacrisis: tweede ondernemerspeiling regio Utrecht gaat van start.

17 augustus

Update Corona-Overbruggingslening: meer dan 66 startups en scale-ups uit de provincie Utrecht krijgen Corona-overbruggingsfinanciering. Daarmee is in de provincie 11% van het totaal aantal landelijke leningen (600) uitgegeven. Het gaat om een totaalbedrag van 12.7 miljoen euro en er zijn meer dan 500 directe banen aan de leningen verbonden.

2.

Testimonials ondernemers

Ondernemers staan er niet alleen voor. URECA is opgericht door ondernemers voor ondernemers in coronatijd. De afgelopen maanden zijn tientallen ondernemers en ondernemingen succesvol geholpen naar aanleiding van hun hulpvraag. In dit hoofdstuk leest u enkele uiteenlopende ervaringen van geholpen ondernemers.

PATIENT+

'De onvoorwaardelijke steun was heel erg waardevol'

Caroline van Bommel van PATIENT+: "Bij PATIENT+ maken we medische keuzehulpen. Zo'n digitale keuzehulp geeft artsen inzicht in de persoonlijke situatie van patiënten en helpt patiënten hun diagnose en behandeling beter te begrijpen. Toen de coronacrisis uitbrak, viel de reguliere zorg zo goed als stil. En daarmee ook de vraag naar onze keuzehulpen."

Wegwijs maken

"Mijn belangrijkste vraag was: waar kan ik een corona-overbruggingslening (COL) aanvragen? Voor mijn gevoel werd ik van het kastje naar de muur gestuurd tijdens mijn zoektocht. Gelukkig kwam ik in contact met URECA en werd ik gekoppeld aan Gert-Jan Janssen op de Haar, een ervaren ondernemer. Hij wees me in de juiste richting, waardoor ik de overbruggingslening kon aanvragen."

Vooruitkijken

"Gert Jan dacht ook mee over de korte- en langetermijnplanning van PATIENT+. Zijn belangrijkste tip was om een ontwikkelingsplan te schrijven. Daarin beantwoord je vragen als: Hoe ga je ervoor zorgen dat je de komende vijf jaar groeit? Hoe wil je je bedrijf verder ontwikkelen en wat voor investeringen heb je daarvoor nodig? Bovendien bood hij aan om in een later stadium nog even mee te kijken naar het plan."

Mogelijkheden zien

"Het fijnste aan mijn contact met Gert Jan vond ik dat ik mijn verhaal eerlijk kon vertellen, omdat hij onafhankelijk is. In zo'n stressvolle situatie heb je bovendien behoefte aan iemand die je begrijpt en je steunt. Gert Jan snapte me niet alleen, hij hielp me ook heel concreet op weg. Hij denkt in mogelijkheden. Die onvoorwaardelijke steun was heel waardevol."

Foto: Piet Berkers - Rainbow Collection

Born4Jobs

Ance Beije, eigenaar van arbeidsbemiddelingsbureau Born4Jobs: “Ik ben negentien jaar geleden gestart met Born4Jobs, een arbeidsbemiddelingsbureau voor de media-, entertainment- en muziekbranche. Onze klanten zijn bedrijven als productiehuisen, omroepen, platenmaatschappijen en concertorganisatoren. Dan weet je ook gelijk de kern van het probleem. Alles wat zich in onze branche afspeelt, is voorlopig afgezegd of uitgesteld. Dat geldt voor evenementen, concerten en festivals, maar ook voor televisieprogramma’s met publiek en sportzenders die niets meer te verslaan hebben.”

Ondernemersklankbord

“Al vrij snel kreeg ik de tip contact op te nemen met het coronaloket. We hadden vragen over de financiering van ons bedrijf, maar ook over het management. Hoe houd ik mijn mensen gemotiveerd als ze allemaal thuis zitten met kinderen? Ik kreeg een ondernemersklankbord, een soort coach, aangewezen met wie ik gesprekken heb gevoerd. Het is heel prettig om met een medeondernemer te praten die even zonder emotie naar de zaak kan kijken en de juiste vragen aan je kan stellen. Eerst is er de paniek waarin je van alles wil gaan doen, maar op een gegeven moment komt er berusting en moet je verder. Dan is het fijn om met iemand te praten die geen persoonlijke belangen bij jouw bedrijf heeft, maar nieuwe ideeën aan kan dragen en kan helpen je gedachten op een rijtje te zetten.”



Foto: Irene Vijfwinkel



Faay Wanden en Plafonds

Monique de Vos-Faay, van Faay Wanden en Plafonds in Vianen: “Aan het begin van de lockdown hoorde ik van meerdere kanten het gerucht dat aanvragen voor bouwvergunningen zouden stilvallen. Daar schrok ik erg van. Ons bedrijf maakt scheidingswanden en plafonds voor de zakelijke markt, dus dat zou ook voor ons gevolgen hebben. Toch wilde ik controleren of de geluiden wel klopten. Ik stuurde Economic Board Utrecht, waar ik vaker mee samenwerk, een mail. Ik kreeg direct reactie van URECA – de alliantie die ondernemers coronahulp biedt.”

Kort lijntje

“URECA zette mijn vraag door naar de juiste persoon binnen gemeente Utrecht. Al snel kreeg ik een geruststellend antwoord: bouwaanvragen gaan de hele zomer door en de gemeente doet er alles aan om het werk in de bouw niet te vertragen. Het nam een deel van mijn zorgen weg. Ook al draaien wij momenteel minder omzet, we hebben het lang niet zo slecht als andere ondernemers. Het snelle lijntje met URECA was fijn.”



‘URECA nam een deel van mijn zorgen weg’

Zero Food Waste

Zero food waste uit Utrecht helpt restaurants minder eten te verspillen. Maar door de lockdown lag ook deze veelbelovende startup half maart plotsklaps stil. Oprichter Olaf van der Veen laat zien hoe hij deze rustperiode gebruikt om te bouwen aan de toekomst van zijn onderneming. Eten meten. Dat is heel simpel gezegd wat Zero food waste doet. Het bedrijf ontwikkelde een apparaat voor in de keuken van restaurants. Voordat het eten in de afvalbak verdwijnt, houdt het keukenpersoneel het eten voor het apparaat. Dat herkent om welk eten het gaat en produceert wekelijks een rapport. Zo kan een restaurant bewuster naar het aanbod en de hoeveelheid eten kijken. Het resultaat? Vél minder voedselverspilling.

Overleven

De animo voor het apparaat was groot, tot de coronacrisis begon en alle restaurants dichtgingen. In eerste instantie een flinke klap voor Zero food waste. Olaf: “Het was in het begin wel even spannend. Onze financiering leek grotendeels weg te vallen en afnemers traptten op de rem. Gelukkig is de overheid deels in het financiële gat gesprongen en onze investeerders bleven in ons geloven. Door kosten te drukken, kunnen we nu in een soort winterslaap overleven.”

Meedenken

Aan het begin van de crisis klopte Olaf ook bij URECA aan. “Via een kennis bij Economic Board Utrecht kwam ik in contact met Gert Jan Jansen op de Haar. Samen hebben we gespard over onze bedrijfsvoering en financiën. Hij nam de tijd om onze propositie en financiën door te nemen. Daarna hebben we zeker anderhalf uur gesproken. Hij kon ons bijvoorbeeld helpen met het aanscherpen van onze COL-aanvraag die de eerste keer is afgewezen. Maar het was vooral fijn om een luisterend oor te hebben. Dat had ik écht nodig: een andere ondernemer die scherp meedenkt.”

Aanscherpen

“Nu we een succesvolle overlevingsstrategie hebben, heeft de stilte van de lockdown het bedrijf inmiddels vooral positieve dingen gebracht. We gebruiken al onze tijd om ons product verder te verbeteren. We lossen kinderziektes op en hebben het onboarding-proces aan klanten verfijnd. Normaal is daar weinig tijd voor. Zodra we weer van start mogen, kunnen we een vliegende start maken. Daarvan ben ik overtuigd. We leveren een kostenbesparend, duurzaam product. Als veel van onze klanten in september weer opstarten, zal daar veel behoefte aan zijn. Kom maar op. Wij zijn er klaar voor!”

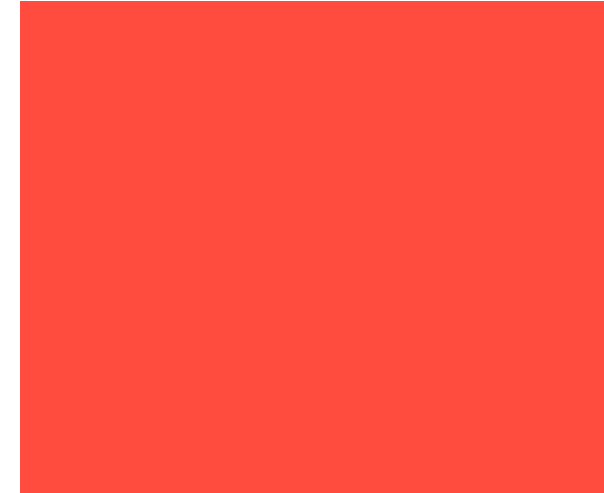


Prepr

Jouko Huisman, directeur van internetbedrijf Prepr: “Wat je vaak ziet op een website is dat alle content voor iedereen hetzelfde is. Wat je met onze software kan doen, is de content aanpassen op het individu. Stel, je bent geïnteresseerd in Zuid-Amerika en in reizen. Dan zorgt onze software ervoor dat je content aangeboden krijgt die aansluit op je interesses. Ons perspectief is uitstekend, maar we hebben investeringen nodig om te kunnen groeien. Door de coronacrisis merkten we direct dat de investeringsmarkt verstoord is. Toen kreeg ik de tip om met het coronaloket van URECA contact op te nemen. Binnen twee dagen had ik een persoonlijk adviseur die ons op weg ging helpen met de aanpak.”

Economisch netwerk

“URECA overziet heel goed wat er speelt. Ze hebben een goed netwerk met expertise. We zijn druk bezig met ons bedrijf en dan komt deze crisis erbij. Dan is het ontzettend fijn dat je op die manier geholpen kan worden. Je merkt nu hoe goed het economisch netwerk in Utrecht georganiseerd is en dan is het ook nog eens van kwalitatief goed niveau.”, aldus Huisman.



Vegan Bamboo Bar

‘Het is een zware periode, maar URECA denkt met ons mee’

Het restaurant op Utrecht CS was pas zeven weken open toen de coronacrisis uitbrak. Yung Fu, eigenaar van de Vegan Bamboo Bar in Utrecht, nam contact op met URECA. “De gemeente kijkt nu mee hoe wij ons terras kunnen verruimen.”

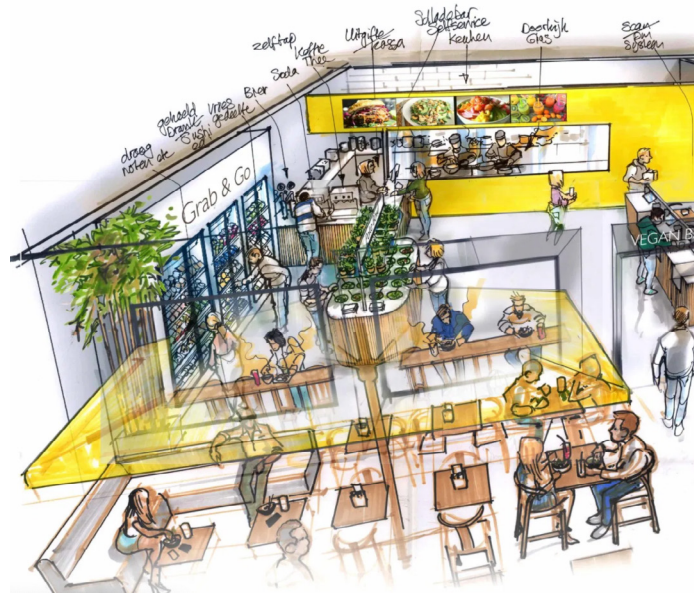
“Het momentum dat de coronacrisis uitbrak was heel zuur, want het restaurant liep goed en we kregen veel enthousiaste reacties op het innovatieve concept. We serveren gezonde, vegan gerechten, burgers, sushi en gebakjes met een health score. En het zou niet bij deze ene vestiging blijven. Uiteindelijk willen we een hele keten van goede vegan restaurants openen, als tegenhanger van de ongezonde fastfoodrestaurants.”

Hulp van URECA

“Maar toen kwam de lockdown en moest de Vegan Bamboo Bar op slot. We hadden een forse lening afgesloten voor het restaurant en in die paar weken tijd hadden we natuurlijk nog geen buffer kunnen opbouwen. Samen met mijn zakenpartner onderzocht ik allerlei regelingen en mogelijkheden. Toevallig kwam ik ook Gert Jan Jansen op de Haar van URECA tegen. Hij is een kennis van mij, en vertelde dat URECA startups zoals de onze kan helpen.”

Nieuw financieringsplan

“Mijn zakenpartner en ik besloten om bij onze bank een nieuwe lening aan te vragen. Daarvoor moesten we alleen wel een nieuw financieringsplan schrijven. URECA heeft ons daarbij geholpen. Hun alliantiepartner



PricewaterhouseCoopers heeft het plan gelezen. Binnen vier dagen ontvingen we een second opinion. Ze zagen een fout in de berekening en een inconsistentie in het rapport. Het hernieuwde financieringsplan ligt inmiddels bij de bank.”

Contact met de gemeente

“Tegelijkertijd overlegt URECA met de gemeente Utrecht of wij ons terras flink kunnen verruimen de komende tijd, zodat wij meer gasten kunnen ontvangen. Ongeacht de uitkomst van de financieringsaanvraag en het overleg met de gemeente, is het ontzettend prettig dat een partij zo actief met ons meedenkt in deze zware periode.”

One Human Trainings en Retreats

Erik de Graaf van One Human Trainings en Retreats: “Met One Human wil ik bijdragen aan de fysieke en mentale gezondheid van mensen. Mijn workshops en retraites helpen mensen weer controle te krijgen over hun leven. Binnenkort gaan we een monumentaal klooster ombouwen. Er komen ruimtes voor trainingen, retraites en vergaderingen, inclusief een restaurant en overnachtingsplekken. We waren volop bezig met de financiering van ons plan toen de coronacrisis uitbrak en investeerders zich terugtrokken. Gelukkig kreeg ik hulp via URECA.”

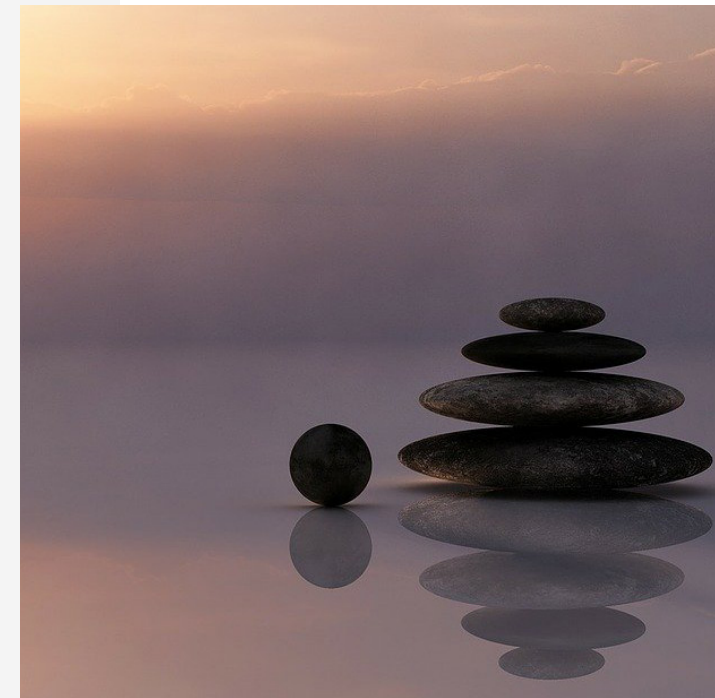
Matchmaking

“URECA koppelde me aan Stijn Beekers van de Rabobank. Hij gaf me heel concrete antwoorden op de vragen die ik had rondom de financiering en bekeek daarnaast met een kritische blik mijn businessplan. Hiervoor had hij een paar nuttige tips. Bovendien verwees hij me door naar Marijke Lap-Heijer van het Ondernemersklankbord, een samenwerkingspartner van URECA. Zij heeft veel horeca-ervaring en hielp me verder op weg met het horeca-onderdeel van mijn plan. Ze blijft mij het komende halfjaar adviseren.”

Omringd door expertise

“De hulp via URECA heeft me goed gedaan. Het voelt ontzettend fijn dat ik omringd ben door zoveel expertise. Bovendien leer ik er ook van. De adviezen die ik krijg, zijn geen direct antwoord op wat ik wil horen, maar ze brengen me wel verder. En juist dat maakt URECA's hulp zo waardevol.”

‘URECA vertelt me niet wat ik wil horen, maar wat me verder brengt.’



SoLease

De jonge onderneming SoLease verhuurt zonnepanelen aan mensen die hun huis willen verduurzamen. Om de coronacrisis het hoofd te bieden, vroeg het bedrijf een Corona-Overbruggingslening (COL) aan. “Wij voelden begin dit jaar al ‘corona-nattigheid”. De panelen die we verhuren komen uit China waar corona begon”, licht medeoprichter Roderick van Wisselingh toe. “De crisis vertraagt tijdelijk onze groei, ons verdienmodel is van de lange termijn. Daarom hebben we een overbruggingslening bij de Regionale Ontwikkelings Maatschappij Regio Utrecht (ROM) aangevraagd.”

URECA helpt bij COL-aanvraag

Toen de ROM de aanvraag in eerste instantie afwees, vroeg Van Wisselingh de experts van URECA om hulp. “Ze hebben ons supergoed geholpen. We hebben samen de zwakke punten van onze presentatie doorgelopen. We hebben duidelijker gemaakt dat we de lening kunnen terugbetalen, omdat we uitzicht hebben op groei. We zijn er dankzij de adviezen sterker uitgekomen en hebben de lening gekregen.” Van Wisselingh heeft het vertrouwen dat het bedrijf ondanks de coronacrisis kan doorgaan. “Gelukkig waren we voorbereid met voldoende voorraad zonnepanelen. Daarom kon de installatie ervan doorgaan onder de RIVM-richtlijnen. We kunnen verder bouwen aan een duurzame toekomst.”



“Wij voelden begin dit jaar al ‘corona-nattigheid”

Mesjokke

‘We moesten opnieuw nadenken over onze marketing’

Al vijf jaar maken Per Vonk en Luc Janssens met veel succes hun Mesjokke chocoladerepen in Utrecht. Ze verkopen de chocolade op allerlei plekken in Nederland: van delicatessewinkel tot espressobar. Door de lockdown moesten de jonge ondernemers ineens nadenken over online verkoop. URECA hielp ze met een marketingplan. Het ging net zo lekker met Mesjokke. Per en Luc zouden dit jaar hun productie verdrievoudigen én nieuwe producten lanceren. Maar toen kwam de coronacrisis en moesten de heren hun mooie plannen voor 2020 op de lange baan schuiven. “Een grote investeerder wilde niet meer, dat was erg jammer”, vertelt Per. “Nu gaan we op zoek naar meerdere kleine investeerders, om de kansen wat te spreiden. Hopelijk kunnen we zo volgend jaar toch nog onze plannen uitvoeren.”

Snel een webshop

Nog een tegenvaller: de verkoop liep terug, omdat de fysieke verkooppunten minder klanten kregen door de lockdown. “We hebben dus heel snel een webshop opgezet, want die hadden we helemaal niet. Onze prioriteit lag daar ook niet, ik ben meer van het persoonlijke contact met winkeliers. Dat werkte altijd prima, maar een online verkoopkanaal is in deze tijd toch wel belangrijk.”

Marketingadvies

Inmiddels hebben de Utrechtse chocolademakers hun zaak weer redelijk op de rit. “Maar onze manier van werken is wel op zijn kop gezet. Ik verwacht dat de shift naar online blijvend is. Dat is voor ons even schakelen, want we waren helemaal ingericht

op fysieke verkoop. Daarom hebben we via URECA advies gevraagd over onze marketing. Hoe kunnen we die aanpassen aan de nieuwe situatie?”

Slimme strategie

Via URECA kwamen Per en Luc in contact met onlinemarketingbureau Consigo uit Amersfoort voor een quickscan. “Op basis daarvan schreven ze een strategie waarmee we meteen aan de slag kunnen. Daarin staat bijvoorbeeld hoe we onze socialmediakanalen slimmer kunnen structureren en hoe we meer websitebezoek kunnen trekken. Heel fijn, want we hebben er zelf gewoon te weinig verstand van. Na ons contact met Consigo hebben we wel door dat marketing heel belangrijk is. We willen ook wel graag iemand inhuren die dat voor ons doet. Maar eerst moeten we genoeg investeerders vinden voor onze uitbreidingsplannen, dat is nu het allerbelangrijkst.”



Opleiding DansCoaching

Veel ondernemers hebben in deze periode vragen en onzekerheden. Zo ook Caroline Renette, eigenaar van Opleiding DansCoaching. Door de lockdown kon zij met haar studenten niet meer de dansvloer op. Moest ze hen allemaal terugbetalen? “Via URECA kwam ik in contact met een jurist. Zij hielp me uit de brand.”

“Als danscoach ben ik afhankelijk van écht contact. Ik sta met cliënten en studenten voornamelijk op de dansvloer, zodat ik het hele lijf kan betrekken in het coachingsproces”, vertelt Caroline. Maar tijdens de lockdown kon dat niet meer. Online verder dan maar? Nee, onmogelijk. “In mijn vak gaat het juist om subtiele bewegingen – die zie je niet op een computerscherm. Mijn studenten stonden daar overigens ook niet voor open. En dus moest ik de deuren van mijn opleiding tijdelijk sluiten.”

Studiegeld terugvragen

“Wekenlang lag ik wakker van de stress. Bang om mijn bedrijf te verliezen. Een student had al laten weten dat ze haar geld terug wilde. Mijn grootste angst was dat iedereen hun geld zou terugvragen. Geld dat al deels was uitgegeven, bijvoorbeeld aan de huur van een dansruimte voor een heel leerjaar. Ik wist niet wat mijn rechten en plichten waren richting studenten toe. Ik had juridisch advies nodig.”

Gratis juridische hulp

Een vriendin van Caroline, die bij gemeente Utrecht werkt, tipte URECA. “Ik kwam in contact met een Utrechtse juriste. Haar hulp was precies wat ik nodig had. Zij gaf me het gevoel dat ik er niet alleen voor sta. Ze bevestigde me dat ik het studiegeld niet terug hoefde te betalen zolang ik een alternatief kon bieden. Dat kon ik: ik schoof de lessen op tot na de zomer. Ook hielp ze me bij het verder aanscherpen van mijn algemene voorwaarden en het schrijven van een reactie naar de betreffende student. Er viel een enorme zorg van me af.”

Passie vasthouden

Ondanks de goede oplossing lijdt Carolines bedrijf veel verlies. De lessen zijn nu in een grotere en duurdere zaal dan gewoonlijk, en in kleinere groepjes. “In het najaar start ik daarom geen nieuwe groep. Dat is niet rendabel en bovendien nog te onzeker met het virus. Mijn prioriteit is nu om mijn huidige studenten zo goed mogelijk naar de eindstreep begeleiden. En even belangrijk: stilstaan bij mijn passie voor het vak. Want dat laat ik niet ondersneeuwen door die onzekerheid. Daarvoor is danscoaching te mooi.”

‘URECA gaf me het gevoel dat ik er niet alleen voor sta’





3.

Een greep uit ons netwerk

Van notarissen tot financieel adviseurs: het ondernemersnetwerk van URECA biedt een schat aan kennis en expertise. Maak kennis met ons netwerk.

ActivFinance

Quido Schaafsma, adviseur bedrijfsfinancieringen en eigenaar

Wat voor hulp kan ActivFinance ondernemers bieden?

‘Met ActivFinance adviseren en begeleiden we ondernemers bij hun bedrijfsfinancieringen. Dat begint met een goed gesprek waarin we het doel van de financieringsbehoefte bespreken. Als we dat helder hebben, helpen we ondernemers een weg te vinden in het landschap van bedrijfsfinancieringen.

Nu kunnen we ondernemers helpen met een goed onderbouwd plan om bijvoorbeeld in aanmerking te komen voor de COL.’

Waarom is ActivFinance aangesloten bij URECA?

‘We delen graag onze kennis, ervaring en netwerk om zoveel mogelijk gezonde ondernemingen door de coronatijd te helpen. Solidariteit en saamhorigheid zijn op dit moment essentiële om te overleven, dus dragen we graag ons steentje bij. Die behoefte aan steun is er. Dat merk ik ook als bestuurslid van de ondernemersvereniging BV

Hilversum. Daarom omarmen we dit initiatief en helpen we waar mogelijk. Het bedankje dat we krijgen, is goud waard.’

Kun je een voorbeeld geven van een ondernemer die jullie geholpen hebt?

‘Er was een onderneming die op het punt stond om geld te ontvangen van een investeerder toen de coronacrisis uitbrak. De investeerder stelde zijn belegging uit, waardoor de onderneming een periode moest zien te overbruggen. We maakten samen een solide aanvraag voor de COL, en die werd volledig toegewezen. Inmiddels hebben we in Hilversum en omgeving vier ondernemers geholpen. Iedere financiële hulpvraag is anders. Daardoor geeft het enorm veel voldoening als we een onderneming helpen met het vinden en verkrijgen van een passende bedrijfsfinanciering.’



NoNonsancy

Pieter Peelen, eigenaar en oprichter

Wat voor hulp bieden jullie ondernemers?

‘Onze core business is ingewikkelde problemen oplossen bij ondernemers. Vaak ontstaan die problemen omdat hun bedrijf opeens hard groeit, en ze niet weten hoe ze dit goed moeten organiseren. Op dit moment veroorzaakt corona nog meer complexiteit. Ons team van kritisch denkers, analytici en een gedragspsycholoog kunnen op veel vlakken helpen – we leggen het probleem bloot en bieden oplossingen.’

Met wat voor vragen kunnen jullie ondernemers helpen?

‘Ondernemers hebben ons veel gebeld met vragen over onrust, onzekerheid en een lage productiviteit binnen teams. Hoe ga je dat te lijf? Ook vinden ze het lastig om nu sales en marketing te doen. Als jij producten of diensten moet verkopen aan bedrijven waar iedereen thuiswerkt, gaan de besluitvormingsprocessen daar veel trager dan

normaal. Zit je te wachten op een handtekening om een deal te sluiten? Doe dat niet, maar focus je op marketing. Mensen zoeken in deze tijd afleiding en lezen veel. Maak bijvoorbeeld inspirerende content en zorg dat je jouw product promoot. Als de situatie straks weer normaliseert, kun je je focussen op het rondmaken van deals.’

Waarom is No Nonsancy aangesloten bij URECA?

‘Als je samenwerkt kom je verder dan in je eentje. Dat is onderdeel van onze bedrijfsfilosofie, en dat stralen we in deze tijd ook graag uit. We voelen ons ontzettend verbonden met het Utrechtse bedrijfsleven. De meeste klanten van ons zitten in Utrecht, net als wij. We vinden het belangrijk dat het ondernemersklimaat goed blijft in onze stad. Daarnaast wonen we hier allemaal. Utrecht gaat ons aan het hart.’



Ondernemersklankbord

Johan Baars, regiovoorzitter / adviseur

Met welke vragen kan een ondernemer bij jullie terecht?

‘Hoe voorkom ik een faillissement? Hoe krijg ik mijn openstaande rekeningen en crediteuren betaald? Is er een slimme manier om mijn bedrijf in te richten? Kunnen jullie mijn ondernemingsplan onder de loep nemen? Heel breed dus. Wij zijn ervaren ondernemers die zich als vrijwilliger bij het Ondernemersklankbord hebben aangesloten. Onze naam zegt het al: we zijn een klankbord voor zzp'ers en mkb'ers. We denken mee met alle uitdagingen waarvoor een ondernemer kan staan.’

Heb je een voorbeeld van een ondernemer die jullie geholpen hebben?

‘Wel meerdere, zo was er recent iemand die problemen had met zijn huurbaas. Door de crisis kon hij tijdelijk zijn huur niet betalen, maar was er ook geen onderhandeling mogelijk. Wij zijn samen met die huurbaas in gesprek gegaan en konden een regeling treffen. Een ander voorbeeld is van een ondernemer die door de bommen het bos niet meer zag en failliet dreigde te gaan. Met hem zijn we terug naar de basis gegaan: welke offertes heb je nog uitstaan, waar kun je om de handtekening vragen, welke kun je nog uitschrijven? Waar zit mogelijk nieuw werk? Dat is dan echt even orde in de chaos scheppen.’

Waarom zijn jullie aangesloten bij URECA?

‘Ik vond dat niet meer dan logisch, we streven namelijk hetzelfde doel na: zoveel mogelijk ondernemers helpen die last ondervinden van de coronacrisis. Bovendien zijn wij al vaste partner van veel partijen binnen URECA, zoals de gemeente Utrecht en de Kamer van Koophandel. URECA is een extra manier waarop ondernemers met ons in contact kunnen komen.’



Consigo

Jürgen ten Brummeler, medeoprichter en online marketeer bij Consigo

Met welke vragen kan een ondernemer bij jullie terecht?

‘Alle vragen over online marketing: van strategie tot uitvoering. Denk aan de slimme inrichting van je website of webshop. Of een plan van aanpak om tot betere online resultaten te komen. Als je onze hulp inschakelt gaan we eerst in gesprek. Soms blijft het bij een sparringsessie. Andere keren maken we een analyse van de huidige situatie en werken we een online marketingplan uit waarmee je zelf aan de slag kan.’

Heb je een voorbeeld van een ondernemer die jullie geholpen hebben?

‘Ja, de eigenaren van Choxplore. Zij verkopen duurzame chocolade en wilden advies over hun online marketing. We zijn voor ze aan de slag gegaan met de beschikbare data, hun plannen voor de website en hun strategische marketingaanpak.’



‘Meer resultaat uit online marketing? Wij helpen je.’

Daaruit kwam een online marketingplan met advies over kanaalkeuze en marketingbudget. Het plan is zo concreet dat ze er nu zelf mee aan de slag kunnen.’

Waarom zijn jullie aangesloten bij URECA?

‘Als onlinemarketingbedrijf hebben we het goed, en dat realiseren we ons ook. Een aantal van onze klanten zit in de online retail, en die zien hun verkoop in coronatijd toenemen. Maar er zijn ook ondernemers die het nu juist moeilijk hebben. Deze ondernemers willen we ook helpen, dat zit in ons DNA. We doneren al een paar keer per jaar 24 uur van onze kennis aan stichtingen en goede doelen, en via URECA bereiken we een grotere groep ondernemers. We hopen dat we hen door deze tijd kunnen helpen.’



Foto: Jurjen Drenth

Vindsubsidies.nl

Tessa de Boer, Consultant

Met welke vragen kan een ondernemer bij jullie terecht?

'Alle vragen over subsidies. Daarvoor houden we het laatste subsidienieuws op regionaal, nationaal en Europees niveau in de gaten. Over bestaande subsidies en nieuwe regelingen die tijdens coronatijd in het leven zijn geroepen en over uitgestelde deadlines voor die subsidies en regelingen. Nadat wij de subsidiekansen voor een ondernemer in kaart hebben gebracht, kunnen we tegen betaling ook de aanvraag en de verantwoording voor de ondernemer verzorgen.'

Kun je een voorbeeld geven van een ondernemer die jullie geholpen hebben?

'Via URECA kwamen we bijvoorbeeld in contact met een ondernemer die actief is in de zorg. Zij was niet bekend met beschikbare subsidies. In een gesprek met haar zijn we diverse regelingen langsgelopen. Zij is met die informatie haar eigen organisatie ingegaan en komt bij ons terug wanneer ze een subsidieaanvraag willen doen.'

Waarom zijn jullie aangesloten bij URECA?

'We zitten in de stad Utrecht en ons werk draait al om het helpen van ondernemers uit de regio bij het vinden, aanvragen en managen van subsidies. Als we daarin een stapje extra kunnen zetten in een moeilijke tijd, doen we dat graag. Het is voor ons maar een kleine moeite om voor een ondernemer te checken waar subsidiekansen liggen.'

HBR advocaten

Bernadette Raaijmakers, advocaat bij en medeoprichter van HBR Advocaten

Met welke vragen kan een ondernemer bij je terecht?

‘Ik geef ondernemers juridisch advies over hun overeenkomst met een overheid. Ik kijk hoe de situatie juridisch in elkaar steekt, en welke vervolgstappen de ondernemer kan zetten. Misschien leidt een gesprek met de andere partij al tot een oplossing, of is een stap naar de rechter toch de beste weg. We kijken altijd samen naar de mogelijkheden. Ik ben dus echt een juridische sparringpartner.’

Heb je een voorbeeld van een ondernemer die je geholpen hebt?

‘Een ondernemer had een contract met een overheid, omdat hij het vastgoed van deze overheid onderhoudt. In coronatijd gingen de gebouwen dicht en daarom wilde de overheid het onderhoudscontract beëindigen, maar juridisch gezien mocht dit niet. Deze ondernemer heb ik

bijgestaan en dat contract is niet beëindigd. Ook hielp ik een ondernemer die, mede door corona, zijn bedrijfsactiviteiten veranderde. Hij vroeg zich af of zijn rechtsvorm van eenmanszaak nog paste. Zelf had hij al veel opgezocht. Ik heb hem uitgelegd waarop hij moest letten in zijn keuzes.’

Waarom ben je aangesloten bij URECA?

‘Ik ben zelf ook ondernemer in Utrecht en vind het heel prettig als iemand uit mijn directe omgeving meedenkt of helpt. Ik denk dat het altijd goed is om elkaar zo te ondersteunen. En eerlijk, het werkt twee kanten op. Omdat ik van ondernemers hoor wat zij in coronatijd meemaken, kan ik mijn eigen klanten ook beter helpen. Een win-winsituatie wat mij betreft!’

DOK 030

Abdel Harchaoui, Oprichter, ondernemersadviseur en -coach

Met welke vragen kan een ondernemer bij je terecht?

‘Geen vraag is mij te gek. Of je nou iets wilt weten over bedrijfsvoering, personeel, vergunningen of de administratie. In coronatijd krijg ik ook veel vragen over financiën. Hoe betaal ik mijn rekeningen? Wat moet ik doen als de TOZO afloopt? Hoe tref ik een regeling met mijn huurbaas? Ik ben al meer dan twintig jaar ondernemersadviseur en kan op heel veel vragen antwoord geven. En weet ik het niet? Dan heb ik een groot netwerk om me heen. Samen lossen we het op.’

Heb je een voorbeeld van een ondernemer die je geholpen hebt?

‘URECA bracht me in contact met een taxichauffeur. Hij kon de rekeningen van zijn autoleasecontract en tandarts niet meer betalen. TOZO had hij al, maar hij wist niet dat hij voor zijn auto ook nog een krediet kon aanvragen, en voor zijn tandartsrekening bijzondere bijstand. Hij nam zijn DigiD mee en samen hebben we het meteen geregeld. Dat laatste vind ik heel belangrijk, ik stuur geen linkje waarmee je het zelf maar moet uitzoeken.’

Waarom ben je aangesloten bij URECA?

‘Ondernemers kunnen elkaar goed helpen. Al die ervaring en creativiteit samen is zo waardevol. Zo werkt het ook bij DOK 030: voor, door en met ondernemers. Onze kracht is dat we ondernemers met een migratieachtergrond goed begrijpen. We spreken hun taal, kennen de achtergrond en weten hoe we ze kunnen helpen. DOK 030 richt zich vooral op Utrecht Overvecht en Kanaleneiland, maar via URECA hoop ik ondernemers in de hele regio bij te staan. Iedereen is welkom bij mij, wat je vraag ook is.’

**‘Ik ben een juridische
sparringpartner voor
ondernemers’**

PARTNERS URECA

- Rabobank
- PWC
- DHM Group
- StartupUtrecht
- VNO-NCW Midden
- MKB Midden Nederland
- ROM regio Utrecht
- Ondernemersklankbord Midden
Nederland
- Gemeenten uit de regio Utrecht
- Gemeente Hilversum
- Provincie Utrecht
- Utrecht Marketing
- Economic Board Utrecht



Daarnaast bedanken we de ondernemers voor hun bijdrage en expertise:

Karen Anne Hüpler-Hebben, Cuno van Steenhoven, Jan Henk van der Velden, Steven Menke, Paul de Blok, André Lieshout, Edward Hendrickx, Anton Verbunt, Gerrit den Hartog, Cor bij de Weg, Allard Schuering, Quinten Peelen, Willem Jan Ausma, Erik Kerpen, Ton Koerselman.

Nawoord

‘Er is een herfststorm op komst die we samen het hoofd kunnen bieden’

Als projectmanager bij URECA hoort Gert Jan Jansen op de Haar elke dag nieuwe verhalen. In dit nawoord blikt hij terug op deze zomer én vooruit op de verwachte ontwikkelingen voor ondernemers.

Het was voor veel ondernemers een zware zomer. Dat merkten we bij URECA aan de vele ondernemers die aanklopten voor hulp bij de aanvraag van hun Corona-Overbruggingslening (COL). Er zaten dus toch meer ondernemers nu al in zwaar weer dan ik had verwacht. Ook andere financiële vragen domineerden de zomer. Over hoe de regelingen werken, waarom een aanvraag is afgewezen en hoe er alsnog een financiering mogelijk is. Vooral jonge bedrijven hebben het moeilijk. Zij komen niet in aanmerking voor een COL en banken financieren hen zelden. Met hen kijken we wat er wél mogelijk is, zoals een crowdfundingactie of een proof of concept.

Overheidshulp blijft

De COL 2.0 loopt 1 oktober af – tot die tijd kun je dus nog een aanvraag doen. Vanaf dan geldt waarschijnlijk een versoberde versie. Hoe deze COL 3.0 eruit gaat zien is nog niet helemaal bekend, maar dát er nog overheidshulp blijft komen, is wel zeker. Ook in de vorm van een Tijdelijke overbruggingsregeling zelfstandig ondernemers: de TOZO 3.0. Daarover is al bekend dat aanvragers moeten voldoen aan een vermogenstoets. Hierdoor zullen er minder mensen voor in aanmerking komen dan voor de TOZO 2.0.

Herfststorm op komst

Ondanks de overheidshulp verwacht ik dit najaar een

hausse aan faillissementen. Vooral onder bedrijven die nu door de regelingen overeind worden gehouden. Daarnaast gaan vooral zzp'ers met een TOZO het zwaar krijgen. Als je in aanmerking komt voor de TOZO gaat het echt niet goed met de zaken. In onze regio krijgen ruim zesduizend ondernemers deze hulp. Als hun verlies van inkomsten langdurig is, zullen ze zich moeten om- of bijscholen.

Schade beperken

Ik geloof wel dat we de herfststorm samen het hoofd kunnen bieden. Wie vooruitkijkt, neemt namelijk op tijd de juiste beslissingen. URECA helpt ondernemers hierbij, zeker nog tot het eind van het jaar. Of het nou is om de schade te beperken bij een naderend faillissement, hulp bij de aanvraag van een regeling, het aanpassen van je businessmodel of het vinden van juiste om- of bijscholing. Het is voor de meeste ondernemers nog niet te laat om in te grijpen. Klop bij URECA aan, of lees eerst eens onze whitepaper over vooruitkijken.

Licht aan de horizon

We zitten nog vroeg in de crisis, maar er gloort ook nu al licht aan de horizon. De overheid heeft geleerd dat het juist tijdens crises belangrijk is om te investeren. Zo maakte het kabinet onlangs het investeringsfonds van 20 miljard euro bekend. Bovendien gonst het in de wandelgangen van investeringen vanuit het Rijk die om- en bijscholing mogelijk maken. Tijdens deze crisis kun je als ondernemer dus de kans grijpen om die noodzakelijke switch te maken. Waar nodig met URECA's hulp. Wij staan voor je klaar!

Foto: Hetty van Oijen



In opdracht van

