

EDITIE 06 - 2017

# ONDERNEMEND

SCHIEDAM

VLAARDINGEN

MAASSLUIS



## **M&R Accountants**

Een nieuw kabinet, goed voor ondernemers?

## **Dorzo Vlaardingen**

heeft gerestylede showroom

## **Businessclub vv Excelsior Maassluis**

onderscheidt zich mede door laagdrempeligheid



## DE NIEUWE VOLVO V90 CROSS COUNTRY

THE GET AWAY CAR

Ontsnappen aan de hectiek van de dag en bewust de tijd nemen voor zaken die écht belangrijk zijn. De nieuwe V90 Cross Country laat u kennismaken met deze ultieme vorm van luxe.

Zodra u instapt, ervaart u het ruime en rustgevende interieur. Dankzij de krachtige all-wheel drive, hill descent control en de royale 21 centimeter bodemvrijheid kunt u elk avontuur aan. De Volvo V90 Cross Country, ontworpen om alles uit het leven te halen.

**DE NIEUWE V90 CROSS COUNTRY**  
NU IN ONZE SHOWROOM



Volvo V90 Cross Country vanaf € 63.675 (consumentenadviesprijs) of € 62.495 (fiscale waarde). Lease vanaf € 849 p.m., excl. btw en brandstof, o.b.v. Full Operational Lease, 60 mnd, 15.000 km p.j., Volvo Car Lease: 020-65 873 10 (kantooruren). Wijzigingen voorbehouden. Raadpleeg voor meer informatie de verkoopvoorwaarden op [www.volvocars.nl](http://www.volvocars.nl). Gem. verbruik: 5,1 - 7,7 l/100 km (19,6 - 13,0 km/l), gem. CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 136 - 176 g/km.

Mobility Centre

Hoofdweg 137 - ROTTERDAM - 010-8504550  
Lübeck 11 - BARENDRECHT - 010-8504500  
Nettenboetsterstraat 7 - VLAARDINGEN - 010-8504450



**MOBILITYCENTRE.NL**

# VOORWOORD

Voor u ligt de zesde editie van Ondernemend Schiedam-Vlaardingen-Maassluis, de eerste van 2017. Het jaar is voor mij in ieder geval goed begonnen, want onlangs trakteerden mijn man en dochters mij op een leuk verjaardagsfeest. Ze hadden flink wat familieleden en vrienden uitgenodigd om het mee te komen vieren. Het werd een gezellige avond.

Verjaardagen, het zijn van die mijlpalen in het leven waar je graag bij stil staat. Niet alleen persoonlijk, maar ook zakelijk gezien. Vrijwel ieder bedrijf viert het als er een jubileum wordt behaald. Dat is in deze schitterende regio niet anders. Zo bestaat De Maatschappij Waterweg Noord dit jaar 25 jaar, maar er zijn voorbeelden genoeg. Ik vind het altijd mooi om over de geschiedenis te praten als ik ergens op bezoek kom. Wie is ooit op het idee gekomen om de onderneming op te richten? Hoe verliep de ontwikkeling? Is de dienstverlening nog hetzelfde? Regelmatig kom ik bij bedrijven op de vloer met een zeer rijke historie. Geweldig toch, als het lukt om al vijftig jaar of soms nog veel langer actief te kunnen blijven?

Het is een van de redenen waarom ik in 2015 bij mijn werkgever opperde om ook in deze regio een magazine uit te brengen. Ik wist uit eigen ervaring namelijk hoeveel bedrijven met een mooi verhaal hier gevestigd zijn. Verhalen die we graag delen met andere ondernemers. Omdat het interessant is om te lezen hoe anderen de zaken aanpakken, maar ook leuk om bekende gezichten te zien. Dat platform wilden we hen graag bieden.

Nu, begin 2017, kan ik concluderen dat die opzet geslaagd is. We zijn al toe aan de zesde editie en hebben onze draai binnen de regio duidelijk gevonden. Ook dit jaar blijf ik het gezicht van onze uitgeverij en kunt u mij aantreffen op netwerkbijeenkomsten. Spreek me gerust aan, want ik denk graag na over de mogelijkheid om ook uw bedrijf te presenteren in Ondernemend SVM.

Veel leesplezier gewenst!

**Marian Breeman**

Accountmanager De Bondt Publishing





Marinel van Walsum, Professionals4Technology

**pagina 60**

VOORWOORD MARIAN BREEMAN	3
IN DEZE EDITIE VAN...	6-7
DE MAATSCHAPPIJ	9-11
VAN DER MARK TRANSPORT	14-15
EBLO	17
JIANNIS TRAILER REPAIR	19
TRANSPORT ARIE KREUK	20-21
FRAVEST WOORDSUPPORT	22-23
ALBEDA COLLEGE	24-25
STROOMOPWAARTS MVS	30-31
VODAFONE	42-43
HART4SOLAR	48-49
PROFESSIONALS4TECHNOLOGY	60-61
MALIBU NEDERLAND	62-63



Jeroen Vleij, Irado

**pagina 34**

IRADO	34-35
STEDELIJK MUSEUM SCHIEDAM	40-41
INSPIRATIECAFÉ SCHIEDAM	44-45
OPEN COFFEE SCHIEDAM	46-47
VINK & EVAG	54-55
COLUMN PETER BREEMAN	67
HOCKEY COMBINATIE SCHIEDAM	74-75
INSPIRATIONAL SALES	64-65
TECHNIEK COLLEGE ROTTERDAM	69
COLUMN DESIREE CURFS	73
WATERWEG WERKT!	78-79



Conny van Roon, Connyreizen

**pagina 77**

MOBILITY CENTRE	33
DORZO	36-37
BBQ ZIEZO	53
IKV	56-57
RESTAURANT WESTKAAI	58-59
CONNYREIZEN	77



Tom van Zwet en Joyce van Randwijk, De Polderij

**pagina 28**

DE POLDERIJ	28
DE DIJK	29
MOVE MAASSLUIS	50-51
BUSINESSCLUB EXCELSIOR MAASSLUIS	70-71
COLUMN KEYTOE	81

## Colofon

Editie 06, 2017

Het magazine Ondernemend SVM is een uitgave van De Bondt Publishing en verschijnt viermaal per jaar. De Bondt Publishing is gespecialiseerd in het uitgeven van sponsored magazines.

### Uitgever

De Bondt Publishing  
Voordijk 520, 2993 BE Barendrecht

### Tekst

De Bondt Publishing  
Frank Vester

### Fotografie

De Bondt Publishing en Frank Vester

### Coverfoto

Delta Hotel Vlaardingen

### Vormgeving

De Bondt grafimedia en communicatie bv

### Advertenties

De Bondt Publishing

### Informatie

Telefoon: 0180 - 745096  
E-mail: m.breeman@penrpublishing.nl

Overname of vermenigvuldiging uit deze uitgave is alleen toegestaan na toestemming van de uitgever.

IN DEZE EDITIE VAN...

# ONDERNEMEND SVM

Voor u ligt de zesde editie van het magazine Ondernemend SVM (Schiedam – Vlaardingen – Maassluis). Wat kunt u deze keer verwachten?

Een kort overzicht van enkele onderwerpen.

Sinds 4 jaar is Vink & Evag onderdeel van de Schakel Autogroep, dat met zeven vestigingen in de regio behoort tot de grotere Ford dealerbedrijven van Nederland. Vestigingsdirecteur Robert Bijloo vertelt verderop in dit magazine hoe de samenwerking de slagkracht heeft vergroot en welk voordeel de klanten hiervan ondervinden. Complete mobiliteitsoplossingen onder één dak met het hoge servicelevel dat past bij een familiebedrijf.



Welke ondernemer droomt er nu niet van het realiseren van een eigen bedrijfspand? Veel ondernemers hebben deze droom al gerealiseerd op De Dijk in Maassluis. Of u nu kiest voor kleinschalige bedrijfshuisvesting waar u zo in kunt trekken of liever zelf uw pand ontwikkelt, het is allemaal mogelijk! Een pand, helemaal van u, op een spectaculair kavel pal aan de Nieuwe Waterweg. Dat is ook haalbaar voor u. Hoe, dat leest u in dit magazine!

De showroom van DORZO heeft de afgelopen maanden een metamorfose ondergaan. De vernieuwde, moderne uitstraling past bij de eigentijdse line-up van Renault. Frans van Dorp vertelt in deze editie dat de omgeving waarin een dealer de modellen toont, moet aansluiten bij het productgamma. Bij DORZO is dat meer dan gelukt. Lees snel verder om meer te weten te komen over het unieke Renault Store Concept.



Hockeyvereniging HC Schiedam is in 2016 ontstaan na de fusie van de Schiedamse hockeyclubs Spirit en Asvion. Voorzitter René van der Klink was als een van de initiatiefnemers later ook de grote kartrekker bij de totstandkoming van het nieuwe sportcomplex. Maar weinig clubs in Nederland kunnen zeggen dat ze over zulke unieke faciliteiten kunnen beschikken! Hij vertelt er meer over in dit magazine, maar staat ook stil bij de mooie samenwerking met Mobility Centre Vlaardingen.

De intocht van Sinterklaas zette Maassluis afgelopen winter landelijk op de kaart. De voetbalclub Excelsior Maassluis zorgt al langer voor stadspromotie en citymarketing. Vorig jaar vierden zij zelfs volledig onverwacht de landstitel in het amateurvoetbal. De financiële motor achter het succes van 'de Tricolores' is de Businessclub, die bekend staat om z'n gezelligheid en laagdrempeligheid. In deze editie vertellen zij meer over hun bezigheden.



Restaurant Westkaai is te vinden op een schitterende locatie in Vlaardingen. Uitkijkend op de haven vol historische zeilschepen genieten de gasten van al het met liefde bereide lekkers wat hen met heel veel enthousiasme wordt voorgeschoteld. Het bevolgen team weet hoe het de gasten moet verwennen. In dit magazine vertellen zij hoe zij te werk gaan om in hun restaurant een totaalbeleving te bieden.



**Wij wensen u veel leesplezier met de zesde editie van Ondernemend SVM!**

**GRATIS  
INRICHTING  
T.W.V. € 1.500**



## OPEL MOVANO, VIVARO EN COMBO

- GRATIS INRICHTING T.W.V. € 1.500
- 5 JAAR 0% RENTE OP DE FINANCIERING

Investeren in een nieuwe Opel Bedrijfswagen is nu extra aantrekkelijk, want bij Opel financiert u 5 jaar lang tegen 0% rente. Bovendien krijgt u ook nog € 1.500 voor de inrichting of ombouw. Zo hoeft u niet naar de bank, maar kunt u direct naar onze showroom voor een maatwerk offerte. Wij begroeten u graag!



## Orange Motors

Eef en Huub | P.A. van der KOOLJ

**Orange Motors Eef en Huub Rotterdam**  
Aploniastraat 14-18, 3084 CC Rotterdam  
Tel: 010 - 291 61 61

**Orange Motors P.A. van der Kooij Schiedam\***  
s-Gravelandseweg 383, 3125 BJ Schiedam  
Tel: 010 - 462 10 33

**Orange Motors P.A. van der Kooij Westland**  
Klompemakerstraat 51, 2672 GA Naaldwijk  
Tel: 0174 - 291 660

**Orange Motors Eef en Huub Berkel\***  
Raadhuislaan 30, 2651 DB Berkel en Rodenrijs  
Tel: 010 - 511 27 66

**Orange Motors Eef en Huub Capelle**  
Klaverbaan 22, 2908 KD Capelle a/d IJssel  
Tel: 010 - 442 23 88

**Orange Motors P.A. van der Kooij Spijkenisse\***  
Boyleweg 4, 3208 KA Spijkenisse  
Tel: 0181 - 600 888

\*Servicevestiging  
[www.orangemotors.nl](http://www.orangemotors.nl)

Gemiddeld brandstofverbruik en CO<sub>2</sub>-uitstoot: liter/100 km 9,3 - 4,4; km/liter 10,8 - 22,2; CO<sub>2</sub> gr/km 242-120. Prijzen exclusief btw/bpm en kosten rijklaar maken. Kijk voor financierings-, actie- en verkoopvoorwaarden op [opel.nl](http://opel.nl). Wijzigingen voorbehouden.

# DEPARTEMENT WATERWEG-NOORD VAN DE MAATSCHAPPIJ



### Onze vereniging

De Maatschappij is hét landelijke onafhankelijke netwerk voor ondernemende mensen uit overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen. We gaan open en onbevangen met elkaar in gesprek en inspireren elkaar om verder te denken dan ons eigen vakgebied en eigenbelang. We nemen initiatieven die bijdragen aan vernieuwing en een sterke, ondernemende samenleving. Onze landelijke vereniging bestaat al bijna 240 jaar en heeft ruim 2500 leden in 26 lokale departementen.

Binnen het departement Waterweg Noord willen we vooral inspireren, innoveren en verbinden. Dat doen we met name door onze bijeenkomsten. Bijeenkomsten waarbij we het principe huldigen: je haalt én je brengt er wat. Alleen dan kun je elkaar versterken. Maandelijks zijn er lunchbijeenkomsten, op

de derde woensdag van de maand tussen 12.00 en 14.00 uur. Afwisselend op een locatie in een van de drie gemeenten. De Maatschappij is een interactief, elkaar versterkend netwerk: met elkaar, voor elkaar in Waterweg Noord.

### 25 jaar jong: word ook lid!

In dit jubileumjaar van het departement Waterweg Noord zijn we ambitieuzer dan ooit en willen we extra inhoud geven aan verbinden en inspireren. En dan vooral ook onderling: nieuwe mensen ontmoeten en met elkaar in contact brengen.

Want verbinden en inspireren, het geldt zeker ook voor onszelf, leden en bestuur. Daarom willen we willen stevig groeien én verjongen. Met name leden uit de maakindustrie en de overheid zijn nu ondervertegenwoordigd en extra van harte welkom!

Ook nieuwsgierig geworden of geïnteresseerd in wat De Maatschappij en jij voor elkaar kunnen betekenen: neem eens een kijkje op onze website [www.de-maatschappij.nl](http://www.de-maatschappij.nl), benader een van onze bestuursleden of leden of stuur een mail naar: [waterwegnoord@de-maatschappij.info](mailto:waterwegnoord@de-maatschappij.info)

### Komende ledenbijeenkomsten

- |              |  |
|--------------|--|
| 19 april     | bedrijfsbezoek aan Schmidt Zeevis  |
| 17 mei       | locatie de Ridderhof te Maassluis, met onder andere de jaarlijkse algemene ledenvergadering. |
| 21 juni      | lustrumviering 25 jaar departement Waterweg-Noord  |
| 13 september | opening van het seizoen in Vlaardingse   |

**Houd vooral de website in de gaten voor de actuele informatie!**

# LUNCHBIJEEENKOMST VAN DE MAATSCHAPPIJ IN MAART IN HET TEKEN VAN LEISURE

Op 15 maart 2017, de dag van de verkiezingen waar heel Nederland al maanden naar uit keek, hield het Departement Waterweg Noord van De Maatschappij haar maandelijkse lunchbijeenkomst. In het Delta Hotel te Vlaardingen werden de circa 40 leden en introducees vanaf 12 uur hartelijk welkom geheten door het bestuur. Na het aperitief volgde een heerlijke lunch. Tijdens de lunch werd er aangenaam genetwerkt door bestaande en nieuwe relaties.



Aan het einde van de lunch introduceerde voorzitter Dolf Bierhuizen de sprekers van de middag. Dat waren Sonny Duijn, als sectoreconoom verbonden aan de ABNAMRO bank. Sonny was voorheen financieel verslaggever bij de Financiële Telegraaf. En als tweede spreker Wendy Hofman. Wendy ondersteunt de Metropoolregio (Rotterdam, Midden Delfland en Den Haag) in de verbetering van de mogelijkheden van de vrijetijdseconomie.

## Leisure en retail

Sonny Duijn hield een boeiende presentatie over de veranderde consumentenbeleving van leisure en retail. Met compacte sheets en een duidelijk verhaal nam hij ons mee in de materie. Hieruit bleek dat het consumentenvertrouwen in Nederland nog steeds groeiende is en dat zich dat onder meer vertaalt naar hogere bestedingen in restaurants, hotels, bij evenementen etc. Wel is het zo dat de consument meer en meer op

zoek is naar beleving en experience. En als dat wordt geboden is de prijs steeds minder een issue. Tevens gaf Sonny aan wat de mogelijkheden zijn om horeca nieuw elan te laten geven aan de winkelstraten in de steden (wat tegelijkertijd de leegstand in winkelcentra doet verminderen). Ook de mogelijkheden van sport en sponsoring alsmede de toename van het aantal overnachtingen in hotels en Airbnb werden door Sonny besproken en toegelicht.

## City marketing

Hierna volgde de presentatie van de city-marketeer van Maassluis: Wendy Hofman. Wendy ondersteunde haar presentatie met sheets over toerisme in de steden Maassluis, Vlaardingen en Schiedam. Belangrijk in haar betoog was dat samenwerking met de Metropoolgemeenten van belang is voor de hele regio. Ook het slim toepassen van marketingtools in meest brede zin werd door Wendy toegelicht.

Om 14.00 uur nam voorzitter Dolf weer het woord en bedankte iedereen voor zijn of haar aanwezigheid. Daarbij memoreerde Dolf nog dat het Departement in juni haar 25 jarig jubileum zal gaan vieren.



spreker Sonny Duijn, sectoreconoom ABN AMRO



presentatie Wendy Hofman, city-marketeer Maassluis



presentatie Sonny Duijn

# SHIFT HAPPENS

... thema van de lunchbijeenkomst van De Maatschappij op 15 februari jl.



Met verandering en vooral steeds snellere verandering krijgen we allemaal te maken en het gaat er om daar mee om te gaan en op in te kunnen spelen. De disruptie die verrast. Anticiperen op ontwikkelingen. Onze gastspreker van deze bijeenkomst: Arie van Tilborg, chief disruption officer van het Grafisch Lyceum Rotterdam hield er een inhoudelijk sterk betoog over.

De bijeenkomst vond plaats in een voor ons departement nieuwe locatie: "Het Paleis" in Schiedam. De ontvangst was allerhartelijkst in deze bijzondere gelegenheid die tot ver buiten de regio in de belangstelling staat, veelal voor grote trouw- en feestpartijen. Het was duidelijk dat "Het Paleis" verbazing en bewondering opriep bij onze leden en introducees. We mochten genieten van de sfeer, de sprookjeachtige entourage, vriendelijke bediening en een heerlijke lunch.



de presentaties op de zeepkist hadden de volle aandacht

## De zeepkist

Deze keer betraden twee sprekers onze originele "Sunlight" zeepkist.

Werner Roest deed een oproep voor de Lion's filmdag op zondag 12 maart in het Wennekerpand, waarvan de opbrengst gaat naar de 'Stichting het vergeten kind'. Deze kinderen hebben uw hulp nodig voor een plek waar ze kunnen spelen en ontspannen en een veilige leefomgeving hebben!

Fred Meerhof, van de federatie Broekpolder, vertelde ons over de vorderingen van de Coöperatieve Vereniging Broekpolder, om dit mooiste stuk groen in de regio verder te ontwikkelen. Deze nieuwe coöperatie zoekt

ambassadeurs, bedrijven, ondernemers en instellingen om hieraan deel te nemen. Fred Meerhof wil graag hiermee in contact komen. Wanneer je meer wilt weten en/of iemand weet die daar belangstelling voor heeft bel of mail Fred: 06-20493347 / Fredmeerhof@syrima.nl.



impresie van de lunchbijeenkomst 15 februari

## Shift Happens...

Arie van Tilborg was onze gastspreker: onruststoker en veel gevraagd spreker om de steeds snellere veranderingen te duiden. Vanuit zijn achtergrond en functie als Chief Disruption Officer aan het Grafisch Lyceum Rotterdam, de aangewezen persoon om hierover te vertellen.

Het was een inhoudelijk sterk en door korte filmpjes ondersteund betoog, waarin veel informatie en voorbeelden voorbijkwamen. Het onderwerp is veelomvattend en het is welhaast een onmogelijke taak om in zo'n kort tijdsbestek het begrip 'disruptie' uit te leggen. Zijn (verkorte) presentatie is inmiddels aan alle leden toegestuurd. Onderstaand een paar highlights.

Disruptie komt sneller naderbij dan we denken. De mondiale technologische en maatschappelijke ontwikkelingen dwingen het bedrijfsleven om steeds sneller te veranderen en om te gaan met al die onverwachte ontwikkelingen. In onze lineaire wereld zijn we niet toegerust om exponentieel te denken en te handelen. Kennis verspreidt zich razendsnel en de infrastructuur breidt zich nog sneller uit dan de afgelopen vijf jaar. Bijna elk aspect van onze maatschappij, apparatuur, informatie etc. wordt gedigitaliseerd. Dit betekent ook dat informatie goedkoper en sneller beschikbaar komt, het leidt tot democratisering en dematerialisatie van onze maatschappij.

Hoe reageren overheden en onderwijs hierop? Nu veel te traag, de cijfers van de regio Rijnmond wijzen nu al uit dat er op MBO's wordt opgeleid voor niet meer bestaande functies (40%) en ook het HBO (20%) heeft moeite om de veranderende vraag van de markt bij te houden. Dit zijn schrikbarende cijfers en ontwikkelingen. Voor het individu betekent het dat we zullen moeten leren sneller te "ontleren" om zodoende op alle veranderingen in te spelen. Nieuwe kennis en vaardigheden aan te leren en dit continue te doen.

Duidelijk in Arie van Tilborg zijn gloedvolle betoog was dat ieder bedrijf, iedere organisatie en het onderwijs met deze fenomenen te maken krijgen en dat ze maatregelen moeten nemen om toch in te spelen op op disruptieve ontwikkelingen. Kortom, inspelen op de veranderingen, die doorgaans niet vanuit de traditionele spelers in uw branche zullen komen, is geen keuze, maar een noodzaak om te overleven.

Innovatief zijn en in staat zijn om tijdig te veranderen, voordat een slimme jongen op een zolderkamer iets bedenkt dat uw business overbodig maakt. "Durft u zich in de voet te schieten voor een ander u in de rug schiet?" zo noemt Arie van Tilborg dit. Om te besluiten dat de leuze van Pipi Langkous "Dat heb ik nog nooit gedaan, dus dat kan ik wel" hierop van toepassing is en dat dit eigenlijk ook het motto is van vele start-ups die disruptie tot kunst hebben verheven.

Kortom een boeiend betoog met stof te over om nog vaak en lang na te denken over wat disruptie nu eigenlijk voor ons allen betekent. De presentatie die onder de leden is verspreid is daar een handig hulpmiddel bij.

Onder dankzegging aan Arie werd de bijeenkomst besloten met verwijzing naar de nieuwsbrief op de vernieuwde website met daarin de oproep om kandidaten voor bestuursfuncties, werving van nieuwe leden en het aandragen van sprekers en thema's voor het volgend seizoen.



Verhuur van alle type Chassis en Trailers  
 Reparatie & APK van alle type trailers  
 In- en verkoop van transportmateriaal  
 Email: [jts@jiannis.nl](mailto:jts@jiannis.nl)  
[www.jiannis.nl](http://www.jiannis.nl)



*The perfect logistics solution?  
 Just ask*

Maro Forwarding & Logistics B.V.  
 Aston Martin-Laan 06 | Tel.: +31-10-8208788 | 3261 NB Oud Beijerland | Fax: +31-10-8208789  
 The Netherlands | E-mail: [maro@maro.nl](mailto:maro@maro.nl)



**VAN DER  
 MARK**

Voor elk logistiek vraagstuk een passende oplossing. Met meer dan honderd jaar transport-ervaring biedt Van der Mark een uniek pakket aan eigentijdse opslag- en vervoersdiensten. Of het nu gaat om één pallet of om 25 ton, wij bezorgen dagelijks op ongeveer 250 adressen in Nederland, rijden elke dag door heel Europa en zijn wereldwijd actief.

Alle vervoersmodaliteiten voor u onder één dak verzameld. Met een logistiek centrum van 9.000 m<sup>2</sup> en 15.000 palletplaatsen, een moderne vloot en goed getraind personeel ontzorgen wij u compleet. Ervaar de persoonlijke aanpak van een op-en-top logistieke dienstverlener!

**WAREHOUSING**  
 moderne opslag-  
 faciliteiten;  
 9.000 m<sup>2</sup> en  
 15.000 palletplaatsen

**DISTRIBUTIE**  
 dagelijks meer dan  
 250 adressen door  
 heel Nederland

**TRANSPORT**  
 betrouwbaar met  
 eigen trucks  
 door heel Europa

**EXPEDITIE**  
 wereldwijd op tijd  
 met alle vervoers-  
 modaliteiten

**WAREHOUSING**    **DISTRIBUTIE**



**TRANSPORT**    **EXPEDITIE**

James Wattstraat 2  
 3261 MB Oud-Beijerland  
 T +31 186 636 600  
 F +31 186 610 627

**LOGISCH IN  
 LOGISTIEK**



**WWW.VANDERMARKTRANSPORT.NL**



## VAN DER MARK - LOGISCH IN LOGISTIEK

“DE HOEKSCHE WAARD IS ONZE THUISBASIS, MAAR WE HEBBEN OOK EIGEN DOCKSHELTERS IN ROTTERDAM”

**De roots van Van der Mark (VDM) liggen stevig verankerd in de Hoeksche klei en Simon van der Mark ziet ook geen enkele reden om van het eiland te vertrekken. “Hier is het in 1910 ooit allemaal begonnen en op die stabiele basis bouwen we voort. We zitten hier in Oud-Beijerland heel centraal en leunen tegen de Randstad aan met prima uitvalswegen, dus kunnen we voor onze fijndistributie - elke dag bezorgen we op ruim 250 adressen - eenvoudig heel Nederland bereiken.”**

Toch heeft VDM zeker in 2016 nadrukkelijk de grenzen opgezocht én verlegd. Sinds enkele maanden heeft Van der Mark namelijk ook 10 dockshelters in Rotterdam. Met de 4.000 vierkante meter extra opslagcapaciteit aan de Abel Tasmanstraat 11 in Rotterdam Albrandswaard - vlakbij het havengebied, op een steenworp afstand van de A15 - vergroot de succesvolle logistieke dienstverlener de slagkracht. “We groeien gestaag door,” verklaart Simon, “en soms is het strategisch gezien slim om voor bepaalde activiteiten heel dicht tegen je klant aan te kruipen.”

**4.000 m<sup>2</sup> extra én 10 dockshelters in Rotterdam**

### Eigen magazijnruimte in Wijchen

De op 1 juli 2016 officieel bekrachtigde samenwerkingsovereenkomst met ITH Complast en Pack-It maakt dat Van der Mark tegenwoordig ook beschikt over eigen magazijnruimte in het Gelderse Wijchen. “De medewerkers uit Wijchen zijn bij ons in dienst gekomen,” verklaart Simon. “We waren al eerder gestart, maar sinds 1 januari 2017 zijn alle logistieke activiteiten - van op- en overslag tot en met transport(coördinatie) - bij ons ondergebracht.”

**“Onze chauffeurs moeten niet alleen goed kunnen sturen, het gaat ook om de juiste klantfocus”**

### ITH Complast en Pack-It? Dumil!

De producten van ITH Complast en Pack-It worden in vrijwel elk huishouden gebruikt. Hoogwaardige verpakkingsmaterialen en disposables, van aluminiumfolie tot vuilniszakken. Soms onder de bekende merknamen, vaak onder private label in opdracht



van de grote supermarktketens. Simon van der Mark: “Dat rijden we dagelijks naar retail, foodservicebedrijven en professionele eindgebruikers die allemaal grote waarde hechten aan correcte en tijdige levering.” Het is bekend terrein voor Van der Mark dat al jaren op vergelijkbare wijze voor Jimmy Products b.v. de popcornleveranties verzorgt aan de Pathé bioscopen. “Onze dienstverlening gaat heel ver, eigenlijk simpelweg zo ver als de klant dat wil. Het begint met duidelijke afspraken maken en goed plannen, maar uiteindelijk valt en staat het met de instelling van de mensen die de spullen afleveren. Wat dat betreft snappen onze chauffeurs heel goed wie uiteindelijk zorgt voor het beleg op onze boterham. Wij gaan verder waar anderen stoppen. Daarbij hoort ook het vóór 12 uur afleveren op de 6e verdieping, 3e deur rechts ...”

### Uitbreiding van het wagenpark

Van der Mark kom je steeds vaker tegen. De vloot is de afgelopen maanden wederom deels vernieuwd én uitgebreid met enkele nieuwe trucks en aanhangers die in veel gevallen rondrijden met reclame van de klant om de samenwerking te benadrukken. “En we rijden ook met een oplegger die ondernemers oproept om zich te vestigen in de Hoeksche Waard, want hier heerst een gunstig ondernemersklimaat en is nog ruimte voor groei.”

**Kom op 10 en 11 mei naar VDM bij de RDM**

### Port Exhibition Rotterdam

Van der Mark kom je niet alleen op de weg tegen, maar ook op beurzen en traditiegetrouw met een eigen stand bij Mosselen aan de Maas. “Ook in 2017 zijn we van de partij, maar het evenement kent een nieuwe opzet én een nieuwe naam; Port Exhibition Rotterdam. Het wordt georganiseerd op woensdag 11 en donderdag 12 mei op het voormalige RDM-terrein. Met ruim 5.000 vierkante meter wordt het groter dan ooit en dat betekent dat er heel veel meer deelnemers zijn. Ideaal dus om te netwerken en wij zorgen dat het net zo gezellig wordt als de voorgaande edities. Bezoek onze stand en scoor een gesignde portie Dikke Duim Dichtsels.”

### Van der Mark Transport

James Wattstraat 2  
3261 MB Oud-Beijerland  
0186 - 636600  
vdm@vandermarktransport.nl  
www.vandermarktransport.nl







# SPECIALE STOELLEN OP GROTE HOOGTE

Rotterdam Shortsea Terminal (RST) is een niet te missen havenbedrijf waar jaarlijks ruim zevenhonderdduizend containers road to sea en vice versa gaan. En dat gebeurt met dertien reusachtige kranen. Op een oppervlak van enkele vierkante kilometer en een totale kade lengte van bijna twee kilometer. Hier wordt vierentwintig uur per dag en zeven dagen per week gewerkt aan logistiek. Van stilzitten is dus nooit sprake bij RST. De kraanmachinisten werken al jaren op stoelen van EBLO.



van EBLO. Cees: 'Zelf zit ik op een zogenaamde luxe 24-uurs bureaustoel van EBLO waaruit maar blijkt dat EBLO eigenlijk elke stoel levert waar we om vragen. EBLO is niet goedkoop, maar daar staat veel tegenover zoals deskundig advies, zowel technisch als ergonomisch.'

We hebben nooit een probleem gehad dat niet onmiddellijk kon worden opgelost. 'We blijven nog wel even zitten bij EBLO als het om stoelen gaat', aldus Cees.

Cees van Pelt, die het technisch management van RST doet, herinnert zich nog goed hoe hij klant werd van EBLO: 'We hadden toentertijd problemen met de leverancier. Onoplosbare zitklachten bij een kraanbestuurder, nota bene in een nieuwe kraan. Dat wil je niet. We zijn toen op zoek gegaan naar een andere stoel en kwamen via Evert Mallie, algemeen directeur van EBLO, terecht bij een ander bedrijf die met een soortgelijke kraan werkte, maar dan met een stoel die qua verstelbaarheid en ergonomie de problemen zou kunnen oplossen. Die stoel kwam van EBLO. Uiteindelijk hebben we voor deze specifieke stoel gekozen.'

Cees steekt niet onder stoelen - laat staan - banken dat deze speciale stoel tot stand is gekomen door de ervaring en kennis van RST

en EBLO te combineren. Kraanmachinisten zullen er wel niet mee zitten, maar RST heeft voor hun zitcomfort wel vijftienduizend Euro over. Cees: 'Dat lijkt veel geld, maar als je ziet wat zo'n stoel allemaal kan! Er zitten uiteraard verschillende kraanmachinisten op dezelfde stoel, dus de verstelbaarheid moet eindeloos zijn.' Kraanstoelen kunnen voorzien worden van een zogeheten memory-systeem. Dit betekent dat voor iedere machinist de stoel binnen elke seconden juist staat ingesteld. De stoelen kunnen zelfs in een 'ligstand' gezet worden, als een machinist behoefte heeft om even uit te rusten.

RST liet het niet zitten bij kraanstoelen. Zo zijn ook onze heftrucks uitgerust met stoelen





MALIBU WITH YOU FOR THOSE SPECIAL MEMORIES



CONTACT UW MALIBU BOTEN NL UW MALIBU DEALER NEDERLAND

VOOR NIEUWE EN GEBRUIKTE MALIBU BOATS

INFO@MALIBUBOTEN.NL

WWW.MALIBUBOTEN.NL

# JIANNIS TRAILER SERVICE B.V.

## TRAILER REPAIR & TRAILER RENTAL

Het Rotterdamse Jiannis Trailer Service beschikt over een moderne verhuurvloot van ruim 700 trailers. "Al het onderhoud verzorgen wij zelf in onze geavanceerde werkplaats zodat het rollend materieel altijd in topconditie is, want dat is uiteraard een eerste vereiste om de veiligheid onderweg te garanderen" legt Jiannis Kostopoulos uit.

Elk type trailer, in alle soorten en maten tot en met een LZV aan toe. "Zelfs voor een losse dolly kunnen klanten bij ons terecht. Naast verhuur, repareren en keuren we ook voor derden."

### Grensoverschrijdende service

De trailerverhuur maakt dat (transport) bedrijven flexibel in de tijdelijke behoefte kunnen voorzien en niet hoeven te investeren in kostbaar getrokken materieel.

"Onze servicewagens zijn 24 uur per dag en 7 dagen per week beschikbaar voor onze klanten"

"We hebben klanten door het hele land en zorgen dat de service voldoet aan de individuele klantwens. Uiteraard hebben we partnerships met andere onderhoudsbedrijven en de kracht van dit in jaren opgebouwde netwerk bepaalt in hoge mate ons succes want zo kunnen we ook in het buitenland de verlangde trailerservice



leveren. Maar toch, als er onverhoopt een keer problemen zijn met een trailer in het buitenland, dan rijden we er bij voorkeur heen met de benodigde onderdelen. Service is in deze sector heel belangrijk en daarom hebben we ook volledig uitgeruste servicewagens rondrijden voor snelle en adequate hulp onderweg. We staan bekend om onze grenzeloze service en daar zijn we trots op."

Rollend materieel moet van topkwaliteit zijn, want het gaat om de veiligheid onderweg. Jiannis Kostopoulos startte zijn trailerservice-activiteiten in 1985 en op al die kennis en ervaring wordt vandaag de dag door zijn dochter Christina samen met een team van gemotiveerde en goed getrainde medewerkers voortgebouwd. Het bedrijf is gespecialiseerd in het repareren en verhuren van trailers, containerchassis van de bekende merken en getrokken materieel toepasbaar in iedere vorm van transport.

### Getrainde professionals staan garant voor snel en deskundig werk, optimale service om u snel op weg te helpen

Christina Kostopoulos: "Veiligheid is van cruciaal belang in de transportsector en dat betekent dat al het rollend materieel dat door ons wordt ingezet absoluut betrouwbaar moet zijn en in een perfecte staat van onderhoud verkeert. Trailers moeten voldoen aan alle geldende Europese kwaliteits- en toelatingsnormen en om die gerichte service en zekerheid te kunnen bieden, beschikken wij over een eigen werkplaats om het trailerpark up-to-date te houden. Dat geldt voor onze eigen trailers die we verhuren én voor de trailers van derden die we repareren en onderhouden. Want veel transportbedrijven met eigen trailers hebben geen eigen werkplaats en dus besteden ze dat uit aan ons. We zijn merkonafhankelijk en de werkplaats is ingericht voor allround services aan trailers en overig getrokken materieel."

"Ook voor onderhoud, reparaties en keuringen van het rollend materieel ben je bij ons aan het juiste adres"

De eigen carrosseriewerkplaats voor reparaties en onderhoud aan alle trailermodellen is voorzien van alle moderne meet- en testapparatuur. "We beschikken daar over een aan alle eisen voldoende remmentestbank. Het is een keuringsstation, met de kwalificaties om alle noodzakelijke nationale en internationale controles uit te voeren, waaronder die voor het TIR-certificaat en APK en ADR Keuringen. Zo bieden we een compleet service- en onderhoudspakket om het rollend materiaal optimaal en representatief én veilig rond te laten rijden." Voor trailers gaat u naar Jiannis aan de Geijssendorfferweg in de Rotterdamse Waalhaven.

### Jiannis Trailer Repair B.V.

Geijssendorfferweg 21  
3088 GJ Rotterdam  
010-4951055  
jts@jiannis.nl  
www.jiannis.nl



## TRANSPORT ARIE KREUK B.V.

# RIMPELLOOS WEGVERVOER VOOR DE MARITIEME SECTOR

Transport Arie Kreuk uit Ridderkerk is een absolute specialist op de weg. Naast het gangbare binnenlandse wegvervoer, is Arie Kreuk tot ver over de landsgrenzen befaamd om de logistieke services voor de maritieme sector zoals de bevoorrading van onderdelen en materialen voor schepen. Maar het gaat veel verder dan dat, want ook het aan boord hijsen van een generator of zware (motor)onderdelen behoort tot het brede dienstenpakket. Dat vereist een bijzonder wagenpark dat voor een groot deel is uitgerust met een eigen laad- en loskraan én het vraagt om deskundig en betrokken personeel. Directeur Piet Kreuk: "Onze chauffeurs - onze ambassadeurs - moeten ook als kraanmachinist hun mannetje staan. Daarom investeren we volop in training en we beschikken over certificeringen voor ISO, VCA en het Keurmerk Transport en Logistiek."

Het begon in 1963 toen oprichter Arie Kreuk als zelfstandige het eerste wegtransport uitvoerde voor de regionale scheepswerven. "Hij kende de sector door en door en dat is noodzakelijk om te kunnen excelleren. Als jong jochie liep ik buiten schooltijd met mijn vader mee en

zo ben ik er ook in thuis geraakt," vertelt Piet Kreuk. "Dat is lang geleden, maar de haven en alles wat met scheepvaart te maken heeft, trekt mij aan." Ellen Kreuk, de dochter van Piet, is al enkele jaren aan boord zodat de opvolging voor de toekomst ook geregeld is.

Veel klanten van het eerste uur mag Arie Kreuk vandaag de dag nog altijd tot de vaste klantenkring rekenen. "Helaas zijn er door de tijd heen als gevolg van crisis wel enkele bedrijven - waaronder gerenommeerde scheepswerven - verdwenen, maar voor de rest weten we als geen ander hoe we deze natte sector logistiek moeten ontzorgen."

### Een schip moet varen

"Wij verzorgen het wegtransport in opdracht van scheepswerven, rederijen en toeleveranciers voor de scheepvaart en offshore. Stuk voor stuk klanten die grote waarde hechten aan betrouwbaarheid. Je afspraken niet of te laat nakomen heeft grote financiële consequenties, want een schip aan de kade is duur. Vaak laat het zich lastig plannen dus we werken regelmatig onder grote tijdsdruk, maar al onze medewerkers snappen de klantbelangen waardoor we in staat zijn tijdig onze afspraken na te komen."



### De logistieke partner is op meerdere fronten actief

Naast het wegtransport verzorgt het Ridderkerkse Arie Kreuk ook de tussentijdse opslag van scheepsonderdelen en -toebehoren. "We hebben hier ruim 7.000 vierkante meter bedrijfs- en opslagruimte, die we overigens ook gebruiken voor onze andere disciplines." Arie Kreuk is namelijk op meerdere fronten actief. "Van oudsher kent men ons als de logistieke partner voor de maritieme sector, maar we doen ook wegtransport voor de bouw, petrochemie, machinevervoer en bedrijfsverhuizingen. We hebben een 20-tal trucks en een heel divers wagenpark waarmee we kunnen inspelen op verschillende vervoersvraagstukken. Projectvervoer, contractvervoer, groupage, sneltransport en we leveren bijvoorbeeld uit voorraad wielen voor treinen. Dat lijkt compleet iets anders, maar ook daar gaat het erom dat je met het juiste materieel en de juiste projectaanpak de klant optimaal helpt. Onze trucks met kraan kunnen een wagon zelf optillen zodat in een keer de wielen gewisseld kunnen worden. Wij leveren de nieuwe of gereviseerde wielen en nemen de oude direct mee terug, vergelijkbaar aan hoe we dat doen met scheepsmo-

toren en generatoren en alle denkbare scheepsmaterialen. Doordat we alles zelf in één hand hebben, kun je heel snel schakelen en dat is wat onze klanten van ons verlangen. Soms gaat het om dermate zware componenten dat we extra hijscapaciteit in moeten zetten en ook dat regelen we voor de klant zodat die er verder geen omkijken naar heeft. Groot en zwaar daar zijn wij sterk in, het kan gaan om een grote generator maar ook om een spoedpakketje ter grootte van een pak koffie. Ook dan zorgen we dat het op tijd op de plek van bestemming is. Vaak betreft het Nederlandse en Belgische havens, maar we rijden ook naar Duitsland, Denemarken, Frankrijk en Spanje. De klant vraagt, wij rijden en regelen het!"

### Altijd bereikbaar, 24x7

De maritieme sector trekt weer aan, onder andere door de grote windmolenparken die momenteel op zee worden gebouwd en daarvan profiteert Arie Kreuk mee. "Ons werkveld behelst dus duidelijk meer dan enkel het beleveren van een doorsneeschip. Wij staan als specialistische partner klaar voor schepen in alle soorten en maten; van binnenvaartschepen en vistrawlers tot en met superjachten voor miljonairs en heavy crane schepen." Op

het water gelden specifieke regels en daar heeft Transport Arie Kreuk zijn sporen ruimschoots verdiend.

"Een kapitein heeft het liefst een rimpelloze zee, wij leveren met ons gevarieerde wagenpark rimpelloze transportdiensten en het feit dat we scheepsonderdelen direct op het schip wisselen levert een enorme tijdswinst op. Alles onder één dak - transport, kraanwerk en opslag - geeft ons een enorme slagkracht."



### Transport Arie Kreuk B.V.

Keurmeesterstraat 12  
2984 BA Ridderkerk  
0180-412350  
www.ariekreuk.nl

### FINALIST



## FRANK VESTER

# WAT DOET TRANSPORTONDERNEMER SIMON VAN DER MARK IN KAPAF?



Toen ik eind 2013 Ballpoints uitbracht, heb ik ietwat overmoedig als lokkertje voor de lezers al een pagina van KAPAF afgedrukt. Al twee jaar lang loopt mijn volleybalteam in shirts waar in koeienletters KAPAF op staat. Waar blijft dat boek dan?

Het is geenszins een gebrek aan inspiratie, maar het gaat om die laatste paar punten en komma's én er kwam gewoon een heleboel leuks tussendoor. Los van het schrijven voor bedrijven, heb ik sinds Ballpoints drie boeken gelanceerd; De grens van Gries in 2014, Dikke Duim Dichtfels in 2015 en De Regenboogreis in 2016. Ik heb dus niet stilgezeten, maar toegegeven, de mijzelf opgelegde deadline voor het verschijnen van KAPAF heb ik te vaak opgeschoven.

Deadlines voor klanten haal ik altijd, maar u weet hoe dat gaat met je eigen werk, dat komt pas aan bod als al het andere is gedaan. Ik heb net het sociaal jaarverslag afgerond voor Broekman Logistics, waarvoor ik ook de medewerkers - telefonisch - in Shanghai, Singapore, India, Polen en Tsjechië mocht interviewen. Acht websites van Fontys geredigeerd en de website van Toes in 's-Graven-

deel nieuw geschreven. Momenteel ben ik bezig met de teksten voor een prachtig boek voor Mourik over de dijkversterking Kinderdijk - Schoonhovenseveer. Zakelijk komen er dus genoeg mooie dingen op mijn pad, maar in de vrije uurtjes die er ongetwijfeld ook weer gaan komen pak ik KAPAF op, beloof ik mezelf bij deze plechtig.

### Waar gaat KAPAF over?

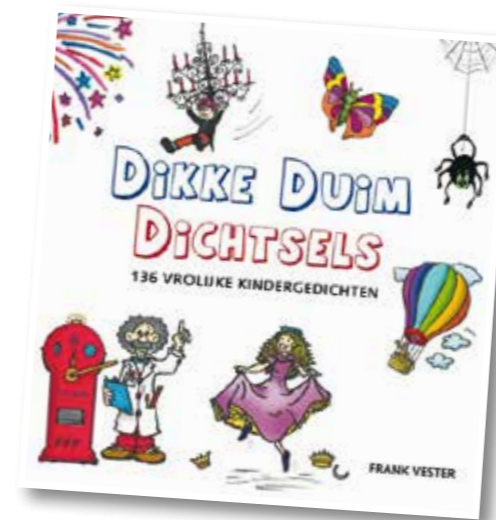
KAPAF is/wordt een verhaal vol hoop, bijzondere vriendschappen, eindeloze bordspelfeesten, verrassend vals spel en echte liefde. De lezer voelt de drive van een gesjeesde student die de hele wereld wil veroveren. Kapaf is een student die bruist van de ideeën, vingers maken het verschil. Maar het zou dus zomaar kunnen dat het verhaal nog een andere wending krijgt, want de laatste letters zijn nog niet aan het geduldige papier toevertrouwd.

### Simon van der Mark speelt mee in KAPAF?

Daadwerkelijk is er een rol weggelegd voor de transportondernemer uit Oud-Beijerland. Sowieso omdat hij inmiddels honderden van mijn boeken heeft uitgedeeld aan klanten en het paste precies in het verhaal. Er zijn meer sponsors die het uitgeven van mijn boeken mogelijk maken, maar ik kon ze onmogelijk allemaal in het verhaal verwerken. Voor iedereen die echter op voorhand een boekenorder inschiet voor 50 stuks of meer - leuk om als (relatie)geschenk uit te delen - geldt dat die een vermelding krijgt op de speciale sponsorpagina. Het uitgeven van een boek blijft namelijk een duur avontuur en een stukje crowdfunding is dus als altijd welkom. Informeer naar de mogelijkheden en zodra de eerste orders binnen zijn is dat voor mij een extra stok achter de deur om de drukpersen te laten draaien. Tot die tijd roepen wij met het volleybalteam van Voverdi keihard KAPAF wanneer we de bal binnen de drie meter weten te smashen, iets wat overigens op ons niveau maar zelden gebeurt.

### Mail naar [fravest@online.nl](mailto:fravest@online.nl)

en bestel alvast een exemplaar van KAPAF én als u Van der Mark Transport in mei bezoekt tijdens Port Exhibition Rotterdam dan scoort u gratis een portie Dikke Duim Dichtfels!



# ONGEWENST

We zitten vol, hoog hek erom.  
Hakken en kop in het zand.  
De bouwers zijn nu plots de bom  
onder 't beloofde land.

Ze kunnen niet zonder.  
Ze willen niet met.  
Zonder pardon  
er weer uitgezet.

De deur gaat enkel op een kier  
voor denktankers en goeie sier.  
Open armen, maar heel selectief.  
Voor de vrienden van the big chief.

Als vliegen op de stroop.  
Een sprankje hoop.  
Gesmoord in de kiem.  
Einde van  
"The American Dream".



**WE WANT YOU!**

### Fravest WordSupport

Watermolen 15  
4671 HN Dinteloord  
Telefoon: 06-11524184  
[fravest@online.nl](mailto:fravest@online.nl)  
[www.frankvester.nl](http://www.frankvester.nl)

# LEREN IN EN VAN DE PRAKTIJK

Binnen een jaar een startkwalificatie met baangarantie. Dat perspectief biedt het Albeda College in samenwerking met Olympia Uitzendbureau en de gemeente Rotterdam bij de nieuwe studie 'Logistiek Medewerker op de werkvloer'. Twintig jongeren tussen de 16 en 27 jaar op mbo-2 niveau, die nu vaak werkloos thuis zitten, krijgen vanaf september met deze pilot de kans om op de werkvloer zowel praktijkervaring als theorie op te doen. De studenten krijgen vijf dagen per week begeleiding op locatie van een docent. Een trendsettend initiatief dat inspeelt op de snel veranderende samenleving en de nieuwe beroepseisen vanuit het bedrijfsleven.



## Mismatch

Frans Verbraak, accountmanager Handel & Commercie bij het Albeda College en Cees Verkuijl, commercieel directeur bij Olympia, stonden samen met onderwijsleider Aad van der Kleij aan de wieg van deze unieke samenwerking. Cees Verkuijl: "Er is op dit moment grote behoefte aan gekwalificeerd en vooral gemotiveerd personeel. Er is echt genoeg werk, terwijl de bakken bij de Sociale Dienst nog overvol zitten. De jeugdwerkloosheid is voor een groot deel het gevolg van een mismatch tussen onderwijs en bedrijfsleven."

"Met deze opleiding nieuwe stijl willen we vraag en aanbod bij elkaar brengen", vult Frans Verbraak aan. "We zien dat bij veel mbo-studenten het zitvlees onvoldoende is om ze in de schoolbanken te houden. Jongeren van nu zijn veel meer praktijkgericht ingesteld en leren niet alles meer uit boeken. Door deze groep direct op de werkvloer te laten leren, hopen we dat het aantal drop-outs zal verminderen."

## Schaap met vijf poten

"Het bedrijfsleven zoekt tegenwoordig een schaap met vijf poten. Het liefst nemen zij personeel aan dat direct productief is, de bedrijfsspecifieke situatie kent en ook nog eens flexibel is in te zetten", legt Cees Verkuijl uit. "Veel studenten worden te generalistisch opgeleid en worden na hun opleiding in het diepe gegooid." Olympia Uitzendbureau speelt hierop in door een poule van regionaal gebonden bedrijven samen te stellen, die elk op specifieke momenten extra personeel nodig heeft. Cees Verkuijl: "Voltijdsbanen voor het leven zijn niet meer van deze tijd. Denk aan e-commerce, waar de behoefte aan personeel het grootst is op maandag en dinsdag, vanwege de piek in bestellingen in het weekend. Andere bedrijven zijn weer seizoensgebonden, zoals de groente- en fruitteelt. Wij zorgen met deze opleiding voor een match tussen regionale bedrijven onderling en een match tussen de aankomende werknemers, inclusief de eisen die vanuit het bedrijfsleven aan hen worden gesteld. Wij verzorgen de detachering en dat doen we dus complementair."



mende werknemers, inclusief de eisen die vanuit het bedrijfsleven aan hen worden gesteld. Wij verzorgen de detachering en dat doen we dus complementair."

## Robotisering

Aan de onderkant van de arbeidsmarkt wordt steeds meer geautomatiseerd. Robots nemen steeds meer werk uit handen van de mens. "Maar de meeste bedrijven zijn daar nog helemaal niet", aldus Cees Verkuijl. "Juist bij specialistisch werk is automatisering voor veel bedrijven nu nog een te grote investering. Bedrijven hebben behoefte aan gericht opgeleid personeel dat in de keten kan denken. Een computer kan nu eenmaal niet anticiperen op neveneffecten of het geheel van het productieproces overzien." Dat over tien jaar de robotisering wel echt is doorgevoerd, ziet Cees Verkuijl niet als een bedreiging voor de arbeidsmarkt. "Door jongeren nu actief in te zetten, leren zij een bedrijf door en door kennen. Zij kunnen doorgroeien naar functies waar de mens onmisbaar zal blijven."

## Werknemersvaardigheden

Het idee achter de nieuwe opleiding is dat studenten al lerend werknemersvaardigheden opdoen. "Dit initiatief sluit naadloos aan op de strategische visie van het Albeda College", licht Frans Verbraak toe. "Om

studenten beter voor te bereiden en beter aan te laten sluiten op de snel veranderende arbeidsmarkt, hebben we een nieuwe visie ontwikkeld. Eén van de speerpunten hiervan is om, samen met partners uit het beroepenveld, leer-werkplaatsen in te richten. In sessies met het bedrijfsleven, maar ook met de gemeente Rotterdam, docenten, studenten en met ouders, hebben we een kader vormgegeven. Want een goede werknemer wordt niet langer alleen gedefinieerd door het diploma dat je op school haalt, maar juist door vaardigheden als samenwerken, proactief handelen en ict-geletterdheid. Dat leer je niet uit boeken, maar in de praktijk."

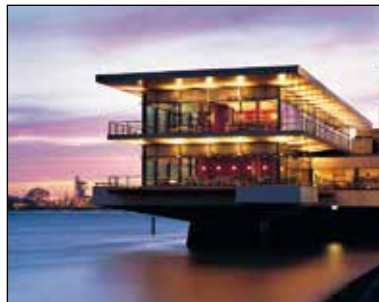
## Startkwalificatie

Deze variant van de opleiding 'Logistiek Medewerker' levert een startkwalificatie op binnen één tot anderhalf jaar. Tijdens deze verkorte beroeps opleidende leerweg (bol) krijgen studenten één dag per week op locatie les. De overige vier dagen zijn zij actief op de werkvloer. Twee dagen per week krijgen ze praktijkopdrachten en twee dagen per week lopen ze stage. "Het mooie is dat er een docent meegeleverd wordt", aldus Frans Verbraak. "Het opleiden en de begeleiding van studenten wordt verzorgd door de betrokken partijen." Voor de begeleiding wordt daarnaast een werkloze senior aangehouden vanuit de gemeente Rotterdam. "Zo

wordt jarenlange kennis en expertise hergebruikt en krijgt de thuiszittende vijftigplusser toegevoegde waarde binnen onze economie", vult Cees Verkuijl aan.

## Baangarantie

Al met al levert de pilot een win-winsituatie op voor het onderwijs, het bedrijfsleven, de gemeente Rotterdam en natuurlijk voor de student. Cees Verkuijl: "Jongeren met deze vorm van specifieke bedrijfskennis zijn onmisbaar voor het bedrijfsleven. De studenten die aan deze opleiding deelnemen en slagen, krijgen gegarandeerd een arbeidscontract aangeboden. Het bedrijf en Olympia Uitzendbureau bieden hen daarnaast, bij wijze van stagevergoeding, extra opleidingen aan. Los van deze studie ziet Cees Verkuijl meer mogelijkheden om de jeugdwerkloosheid aan te pakken. "Wij zijn op dit moment echt op zoek naar intrinsiek gemotiveerd personeel. Dan gaat het dus om profielen in plaats van goed geschreven cv's. Daarom experimenteren we met videoselfies en zetten we gamification in tijdens het selectieproces. Met behulp van game-technieken toetsen we de competenties en ontwikkelbaarheid van jongeren." Frans Verbraak: "Onze studenten oefenen al met dit soort games. In deze tijd van snelle innovaties moeten we ook als onderwijsgevend instituut meegaan met de tijd. En daarvan is deze pilot slechts het begin."



Uniek, uitzicht, informeel, een gevoel, een beleving en altijd... het water aan je voeten. Het Delta Hotel; de combinatie van anders dan anders én een professionele service. Je waant je als een wereldreiziger in het steeds wisselende decor van voorbijvarende schepen in de werlthaven Rotterdam.

Gelegen aan de Nieuwe Maas beschikt het Delta Hotel over 81 kamers en 5 unieke zalen. Voor het eten en drinken is er Nautique, met het Restaurant, het Grand Café en de Vier Windstreken. Geheel ingericht in een eigentijds en nautisch thema is dit een absolute aanrader voor iedere gelegenheid! Alles kan in deze unieke locatie!

**Vergaderen met altijd...  
het water aan je voeten!**

[www.deltahotel.nl](http://www.deltahotel.nl) - 010-4345477



# DE NIEUWE RENAULT SCENIC

Nu in de showroom!

Vanaf € 26.360,-



# DORZO

VERTROUWD SINDS 1960

**DORZO**  
Hoogstad 101  
3131 KX Vlaardingen  
010-2488 988



## PURE ITALIAN TASTE

PURE INTENSE SMAAK  
EN AROMA

DE BESTE KOFFIE EN THEE IN  
NESPRESSO COMPATIBLE CAPSULES

[WWW.BARISTAITALIANO.NL](http://WWW.BARISTAITALIANO.NL)

GRATIS BEZORGD IN NEDERLAND



# DE POLDERIJ MAASSLUIS

De Polderij is vanaf eind 2017 open voor iedereen die op zoek is naar een bijzondere plek om doeltreffend bijeen te komen. Want wij geloven dat de juiste omgeving uitnodigt tot effectiever (samen)werken. Daarom richten wij onze ruimtes op basis van wetenschappelijk onderzoek in om het allerbeste uit een bijeenkomst te halen. Met de natuur als belangrijk ingrediënt.



In november zijn wij, Tom van Zwet en Joyce van Randwijk, samen met ons zootje vanuit hartje Rotterdam verhuisd naar onze boerderij in Maassluis. Vanuit de droom om groener te wonen en te werken, zijn wij ruim een jaar geleden verliefd geworden op de langhuisboerderij uit 1912 naast de ijsbaan aan de Vlaardingsedijk. Met de ambitie om een zachte biologische kaas te maken, sprak vooral de authentieke kaaskelder enorm tot onze verbeelding. Een lang traject van plannen maken, financiering regelen, ontwerpen en ontwikkelen ging van start met als resultaat dat wij er nu dus echt wonen! Momenteel zitten wij middenin de ecologische verbouwing van de voormalige kampeerboerderij tot geschikte locatie voor zakelijke bijeenkomsten. Voor wie het leuk vindt: vanuit onze blog/vlog De Polderin brengen wij het hele proces van de verbouwing in woord en beeld. Via onze website (depolderij.nl) kan je jezelf aanmelden voor De Polderin. Kom gerust eens langs om kennis te maken. Wij vinden het namelijk hartstikke leuk om onze boerderij te laten zien, te vertellen over de ecologische verbou-



wing en natuurlijk over onze plannen. Wij kijken er vol enthousiasme naar uit om eind 2017 de monumentale staldeuren van De Polderij te openen als locatie voor doeltreffende bijeenkomsten in het groen.



De wijkchef uit Maassluis, Suzanne Stolk, bij het afhaalpunt in het Duurzaamheidscentrum

## Boodschappen doen bij boeren uit de buurt

Het lokale voedselbedrijf Rechtstreex maakt het mogelijk om op een makkelijke en sociale manier boodschappen te doen bij boeren en makers uit de buurt. In de webshop kunnen mensen wekelijks kiezen uit een breed en wisselend aanbod aan fruit, groenten, zuivel, kaas, brood, beleg, vlees en andere producten, die ze daarna op kunnen halen bij een afhaalpunt in de buurt. Het Rotterdamse bedrijf breidt nu ook uit naar andere gebieden, waaronder: Maassluis, Vlaardingen en Schiedam.

Oprichter Maarten Bouten heeft daarbij een belangrijke missie voor ogen: 'Wij geloven dat het beter kan door openheid te geven over de prijs en de herkomst van producten. Zo dragen we eraan bij dat mensen weer weten waar hun eten vandaan komt en hoe het gemaakt is. En zo ontvangt de boer een goede prijs voor zijn product.'

Om deze sociale missie op een verantwoorde manier te bereiken, zoeken ze altijd naar passende, duurzame oplossingen voor productie en transport. 'Al onze producten komen van binnen een straal van ca. 50 km. rondom de plek waar we actief zijn. Zo houden we het aantal voedselkilometers dat een product aflegt beperkt.'

Twee keer per week haalt Rechtstreex de bestellingen van buurtbewoners met een gekoelde vrachtwagen direct op bij de boer. 'We werken zonder voorraad en halen de producten super vers van het land. Zo genieten mensen van de beste kwaliteit en beperken we voedselverspilling.'

Wil je binnenkort ook je boodschappen bestellen bij boeren en makers uit de buurt? Ga naar [www.rechtstreex.nl](http://www.rechtstreex.nl) en schrijf je in bij een afhaalpunt in jouw buurt. Of wil je misschien zelf een afhaalpunt runnen, bijvoorbeeld in Maasland of Vlaardingen Holy? Neem dan contact op met regiocoördinator Rachelle Eerhart

**E:** [rotterdam@rechtstreex.nl](mailto:rotterdam@rechtstreex.nl) om te kijken wat de mogelijkheden zijn.

# GEMEENTE MAASSLUIS

## BIEDT KANSEN AAN ONDERNEMERS

**Welke ondernemer droomt er nu niet van het realiseren van een eigen bedrijfspand? Veel ondernemers hebben deze droom al gerealiseerd op De Dijk. Of u nu kiest voor kleinschalige bedrijfshuisvesting waar u zo in kunt trekken of liever zelf uw pand ontwikkelt, het is allemaal mogelijk! Een pand, helemaal van u, op een spectaculair kavel pal aan de Nieuwe Waterweg. Met de huidige rentestanden en aantrekkelijke economie is uw eigen pand wellicht dichterbij dan ooit. Graag helpen wij u gedurende het aankoopproces. Onze projectmanager begeleidt u bij de nodige vergunningen. Eén aanspreekpunt voor al uw vragen, wel zo prettig. Maar er zijn natuurlijk ook vragen die wij niet voor u kunnen beantwoorden. Daarvoor brengen wij u graag in contact met de vele adviseurs binnen ons netwerk.**

Als eerste laten wij graag Loek Langezaal aan het woord. Hij is directeur bij L & A Real Estate Solutions in Rotterdam. Zijn onderneming begeleidt al ruim 10 jaar grote en kleine ondernemers en gemeenten bij hun strategische en technische vastgoedvraagstukken. Loek: 'De vrije indeling van de kavels, de prachtige ligging aan het water in een groene omgeving en eigen grond maken ontwikkelen op Bedrijventerrein De Dijk tot een buitenkans. Het ontwikkelen van vastgoed doet u echter niet voor even. Niet alleen het ontwikkelproces kost en verdient tijd, maar realiseert u zich ook dat u een pand bouwt wat er de komende 30 jaar zeker nog zal staan.'

De levensduur van een pand vraagt om een goed inzicht in kosten en techniek. De technische ontwikkelingen gaan snel. Idealiter biedt een pand de ruimte om ook gebruik te maken van die nieuwe technieken. Denk daarom bijvoorbeeld aan het toepassen van extra hoge plafonds, zodat er voldoende ruimte over blijft voor de nodige installaties. Maar denk ook aan flexibel indeelbare ruimtes. Het kantoorpand van nu kan zo maar de sportzaal van morgen zijn. Nieuwbouw is een uitgelezen kans om een zeer duurzaam pand te realiseren. Kijk ook goed naar de ontwikkelingen in de omgeving, sluit uw pand mooi aan bij het water, andere gebouwen en het groen? Kortom, vele vragen

komen op u af, waar u met uw adviseur het juiste antwoord op zult geven. Zo bent u verzekerd van een bedrijfspand waar u met recht trots op mag zijn. "

## Nootboom Tours

Eén van de ondernemers die bijzonder trots is op zijn onlangs gerealiseerde pand is Roel Nootboom van Nootboom Tours. Hij vestigde zijn onderneming op Bedrijventerrein De Dijk, waar hij zijn 9 touringcars stalt en kantoor houdt. Roel Nootboom: 'Ons oude pand in Vlaardingen voldeed niet meer aan onze wensen. Hier op De Dijk hebben we alle ruimte en gemak. Zo ontvangen wij niet alleen hier onze klanten, maar geven wij ook cursussen aan onze medewerkers hier op kantoor. Ons pand is een prachtig visitekaartje voor onze gastvrije onderneming.'

Wilt u alvast nu meer informatie over de beschikbare kavels? Dan kunt u altijd contact opnemen met projectmanager Richard de Held van de gemeente Maassluis via 14 010. U bent van harte welkom op De Dijk!

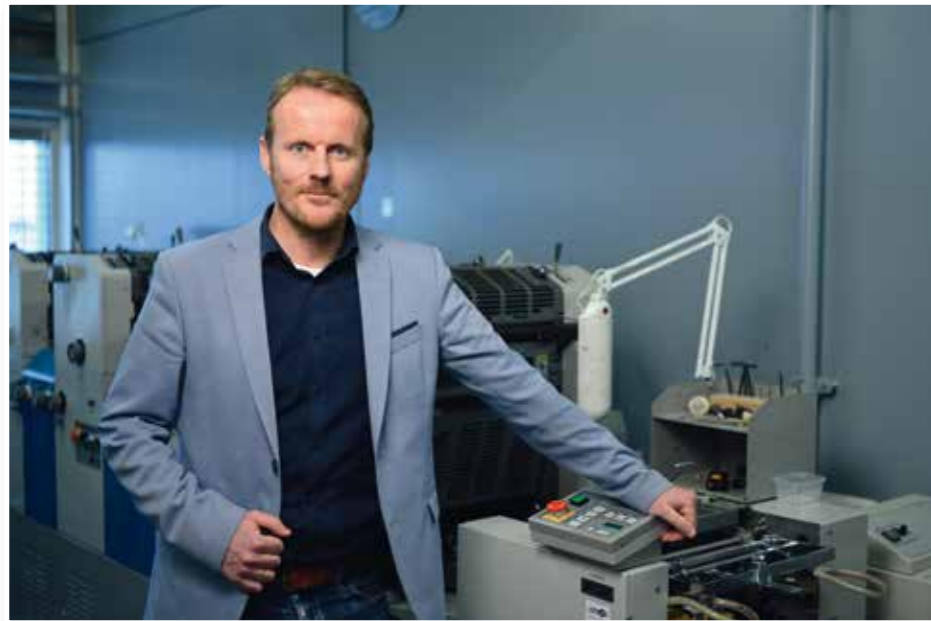


Roel Nootboom voor het nieuwe bedrijfspand

fotograaf: Roger van der Kraan

## MARTIJN BULTE, UNIT MANAGER WERKLEERBEDRIJF STROOMOPWAARTS MVS: “SAMEN MET HET BEDRIJFSLEVEN SPELEN WE IN OP VERANDERENDE ECONOMIE”

**Deskundig, betrokken en naar buiten gericht. Dat zijn de kenmerken van het ‘nieuwe’ Werkleerbedrijf (WLB) van Stroomopwaarts. “We zijn absoluut zichtbaarder geworden na onze koerswijziging”, stelt Unit Manager Martijn Bulte. “Directe aanleiding is de veranderende economie. Zo’n ontwikkeling kun je zien als een bedreiging of als een kans. Wij hebben voor het laatste gekozen. Met als gevolg dat ons Werkleerbedrijf nu echt midden in de maatschappij staat. In de huidige situatie opereren we veel meer als partner van het bedrijfsleven. We versterken elkaar op het vlak van Sociaal Ondernemen.”**



Martijn Bulte, Unit Manager Werkleerbedrijf Stroomopwaarts MVS: “Kansen voor iedereen. Een inclusieve samenleving. Dit is mijn persoonlijke drijfveer.”

Volgens Martijn gaan steeds meer bedrijven het belang van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen inzien. “Werkgevers willen tegenwoordig meer dan alleen maar economisch gezond zijn. Ze willen ook iets betekenen voor hun directe omgeving. Voor de kwetsbare mensen in de regio. Daarnaast kan Sociaal Ondernemen in bepaalde situaties een voorwaarde zijn om zaken te kunnen doen met de overheid. Veel bedrijven willen dus wel aan de slag met Sociaal Ondernemen, zeker in onze regio, maar weten niet hoe. Stroomopwaarts, het regionale participatiebedrijf van de gemeente Maassluis, Vlaardingen en Schiedam, biedt werkgevers de helpende hand. Bedrijven die bereid zijn tijd en energie te investeren in langdurig werklozen, mensen met een beperking, kwetsbare jongeren en status-

houders, krijgen van Stroomopwaarts alle hulp en steun die nodig is. Samen gaan we op zoek naar de beste aanpak. Als een ondernemer echt iets wil betekenen op maatschappelijk vlak, dan zorgen wij ervoor dat het lukt”, aldus Martijn.

### QuickScan maakt mogelijkheden duidelijk

Volgens hem is er in de praktijk vaak meer mogelijk dan een werkgever in eerste instantie denkt. “Sociaal ondernemen hoeft niet altijd groot te zijn, het kan ook in iets kleins zitten. Feit is dat Stroomopwaarts met behulp van een QuickScan binnen een halve dag in beeld heeft wat er binnen een onderneming of andere organisatie mogelijk is. Misschien kan een bepaald bedrijfsproces wel in een aantal kleinere trajecten worden

geknipt en is dat ideaal voor iemand met een arbeidsbeperking of een gebrek aan werkritme. Misschien denkt een ondernemer dat het ingewikkeld is om binnen zijn bedrijf een werkplek aan te passen maar blijkt dat in de praktijk heel erg mee te vallen. Zeker als Stroomopwaarts hem of haar al het regelwerk uit handen neemt. Onze QuickScan kan echt voor nieuwe inzichten zorgen. Zo kwam een organisatie in de zorgsector er door de scan bijvoorbeeld achter dat het niet echt efficiënt was om hoogopgeleide medewerkers bedden op te laten maken. En door dat besef ontstond er opeens een perfecte kans op werkervaring voor een aantal cliënten van Stroomopwaarts.”

### Werkleerbedrijf beschikt over eigen Assessmentcenter

Nu weer even terug naar het Werkleerbedrijf. Daar zijn de bakens duidelijk verzet de afgelopen periode. “Net als iedere andere onderneming moet het Werkleerbedrijf van Stroomopwaarts renderen. Als de economie verandert moeten wij daar met ons productaanbod en werkervaringsplekken natuurlijk in mee gaan”, zegt Martijn. “Daarom zijn we als Werkleerbedrijf een nieuwe weg ingeslagen. We hebben onder meer gezocht naar nieuwe werksoorten als aanvulling op het ouderwetse, repeterende werk waar nog steeds veel behoefte aan is. Voorheen stond bij ons met name de productie centraal, nu richt het Werkleerbedrijf zich ook veel meer op de ontwikkeling en de arbeidsvaardigheid van onze cliënten. We hebben tal van opvallende initiatieven ontplooid. Zo beschikken we nu over een eigen Assessmentcenter waar we precies kunnen uitzoeken waar de talenten en ontwikkelpotenties van onze cliënten liggen. Het Sociaal OndernemersLab is een ander voorbeeld van onze innovatieve aanpak. Hier steunt het Werkleerbedrijf jonge, sociale ondernemers bij de startup van hun bedrijf. De hoop is dat deze investering later weer nieuw werk genereert voor onze mensen.”

### Aantrekkelijke partner door regionale spreiding en schaalgrootte

Op dit moment telt het Werkleerbedrijf van Stroomopwaarts acht verschillende sectoren: Call Center, Schoonmaak, Groen en Grijs,

Verpakken, Grafimedia, Post, Montage en Metaal. Hier werken ruim 1000 mensen, verspreid over zeven verschillende locaties in Maassluis, Schiedam en Vlaardingen. “Allemaal mensen die juist door hun arbeidsbeperkingen over specifieke kwaliteiten beschikken”, stelt Martijn. “Dit, in combinatie met onze regionale spreiding én de schaalgrootte, maakt het Werkleerbedrijf van Stroomopwaarts tot een aantrekkelijke partner voor het lokale bedrijfsleven. We vervullen een spilfunctie tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. En die spilfunctie gaan we komende tijd absoluut verder uitbouwen.” Volgens de Unit Manager liggen er nog volop kansen binnen de bestaande sectoren. Maar daarnaast ziet hij ook zeker kansen op andere vlakken zoals inpakwerk dat niet machinaal kan worden uitgevoerd, het ontwerpen en aanpassen van digitale programma’s en het oplossen van tijdelijke capaciteitsproblemen bij ondernemers.

### Inclusieve samenleving als gemeenschappelijk doel

Martijn: “Onlangs vroeg een opdrachtgever ons een paar bedrijfspanden leeg te ruimen. En voor een andere klant moesten we een grote tuin opknappen. Dit soort klussen zijn ideaal voor onze Flexpool. De mensen die hier onderdeel van zijn, houden van afwisseling. Andere mensen van het Werkleerbedrijf hebben juist behoefte aan een vast ritme en plakken het liefst de hele dag, zeer toegewijd en netjes, stickers op dozen. Mijn punt: ondernemers die maatschappelijk verantwoord willen ondernemen, hoeven dit niet per se intern, binnen hun eigen organisatie, te regelen. Voor veel bedrijven is het mogelijk praktischer om klussen uit te besteden aan het Werkleerbedrijf. Of te investeren in een Participatie Certificaat. Hiermee kan bijvoorbeeld speciale begeleiding voor iemand met een arbeidsbeperking worden gefinancierd. Sociaal Ondernemen kan dus op meerdere manieren. Belangrijk is dat we met z’n allen hetzelfde doel nastreven. Een betere maatschappij met kansen voor iedereen. Een inclusieve samenleving dus. Dit is tevens mijn persoonlijke drijfveer.”

### Meer informatie?

Wilt u meer weten over Samenwerken met Stroomopwaarts? Ga dan naar [www.Stroomopwaarts.nl](http://www.Stroomopwaarts.nl) of bel: 010-2465555. Heeft u interesse in een folder van het Werkleerbedrijf? Bel dan: 06-51550517.





# SEATS FOR EVERY BODY

*Stoelen voor  
bussen en  
vrachtwagens*



*Stoelen voor  
heftrucks en  
industriële voertuigen*



*Stoelen voor  
kantoor en  
werkplaatsen*



**EBLO SEATING BV**  
Schrijnwerkersstraat 10  
3334 KH Zwijndrecht  
T 0180 - 512 866  
E info@eblo.nl

# STOELEN.NL



## MOBILITY CENTRE VLAARDINGEN

voor het 2e jaar op rij uitgeroepen tot Volvo  
Excellent Dealer

Volvo Car Nederland zet jaarlijks de best presterende dealers in de spotlights en daarbij gaat het niet om klinkende verkoopcijfers, maar over klantbeleving, klanttevredenheid, service en kwaliteit.

Dat zijn vanzelfsprekend stuk voor stuk zaken die de dagelijkse aandacht hebben van elke Volvodealer, maar enkele dealers excelleren in de beleving en waardering van hun klanten. Die inspanningen worden gezien én beloond met de Excellent Dealer Award. Mobility Centre Vlaardingen behoort tot de absolute top en ontving onlangs voor het tweede jaar op rij de felbegeerde onderscheiding.

Deze prestigieuze prijs is een bewijs van optimale service en de juiste klantfocus. "Dit is natuurlijk waar we het als team voor doen," reageert Patrick Scholten van Mobility Centre Vlaardingen enthousiast. "Deze award bevestigt dat onze service en klanttevredenheid helemaal in orde zijn. Wij wisten dat vorig jaar geen toevalstreffer was, want we werken er keihard voor maar daarmee is het geen zekerheidje dat je dit jaar weer het erepodium op mag. Wij leggen de lat voor onszelf heel hoog en dat we deze onderscheiding nu voor het tweede achtereenvolgende jaar hebben mogen ontvangen,

maakt het des te mooier. Een hoge klanttevredenheid is bij ons geen momentopname, we verslappen niet en laten consistentie in onze aanpak zien. Dit is een prachtige blijk van waardering van Volvo Car Nederland én onze klanten en het bewijst dat we hier allemaal heel goed snappen wat onze klanten wensen."

### 10 meetpunten

Alle dealers die aan het Volvo Dealer Excellent Programma meedoen, worden onafhankelijk beoordeeld op tien punten waarvan twee in de categorie Sales, twee in de categorie Service en zes in de categorie Klanttevredenheid. Hierbij wordt onder andere onderzocht hoe tevreden men is over het presteren van hun dealer en of die klanten ook worden gebeld na aflevering van een auto. "Maar ook of de toelichting op de uitgevoerde werkzaamheden na een werkplaatsbezoek voldoende en duidelijk is. We hebben geen invloed op de waardering die klanten uitspreken, het enige wat we kunnen

doen - en zo hoort het ook bij een topmerk als Volvo - is op alle fronten een constante topprestatie leveren. Altijd en overal moet onze dienstverlening voldoen aan de verwachtingen van de klant en - als het kan - deze overtreffen," stelt Patrick Scholten. "Dat geldt voor een bezoek aan de showroom en werkplaats, maar bijvoorbeeld ook aan onze website. We willen een premium service bieden die past bij de premium producten van Volvo. Dat lukt je nooit alleen, dat lukt enkel wanneer je als team ervoor gaat en wat dat betreft zijn alle medewerkers hier in Vlaardingen pure professionals die snappen hoe je het een Volvorijder naar de zin maakt. Dit smaakt naar meer en uiteraard gaan we ervoor om ook volgend jaar weer op het erepodium te staan want die titel - Volvo Excellent Dealer - voeren we met trots én werkt verslavend."

### Mobility Centre - Officieel dealer Volvo Cars

Nettenboetsterstraat 7  
3133 EP Vlaardingen  
010-8504450  
www.mobilitycentre.nl  
vlaardingen@mobilitycentre.nl





# IRADO

ROUTEOPTIMALISATIE DOOR  
SLIMME AFVALCONTAINERS  
ZORGT VOOR MINDER  
VERVUILING

In de gemeente Schiedam zijn inmiddels ruim 700 slimme vuilniscontainers die digitale informatie geven over de vulgraad. De rondrijdende vuilnisman ziet op zijn tablet welke ondergrondse afvalcontainers (bijna) vol zijn en geleegd moeten worden. Mensen moeten hun afval altijd kwijt kunnen. Containers moeten dus geleegd worden, voordat ze vol zijn. Het rijden op volmelding voorkomt onnodige ledigingen en bespaart dus tijd en geld en voorkomt milieubelasting.



### Optimale routes via de tablet

Alle chauffeurs beschikken in de wagen over een tablet met een Mobile Order Management Systeem (MOM). De chauffeur leest hier de meest optimale route op af. Het MOM helpt daarbij om te navigeren. Jeroen Vleij: "Het heeft erin geresulteerd dat we met minder wagens en dus met minder vervuulende kilometers hetzelfde werk uit kunnen voeren. Dat is positief voor het milieu en voor onze klanten, want het betekent dat we efficiënter kunnen werken en die tijd kunnen we gebruiken voor nieuwe verregaande vormen van duurzame dienstverlening."

"Als de container vol is, plaatsen inwoners hun vuilniszakken er gemakkelijk naast. Deze zogenaamde 'bijplaatsingen' komen de leefbaarheid van de stad niet ten goede," vertelt Manager Operaties Peter van Hartingsveldt van Irado. Hij is enthousiast over de manier waarop er met hulp van digitale informatie op volmelding kan worden gereden: "Op basis van de door de containers verstrekte informatie berekent de boordcomputer de slimste route voor de vuilniswagens. Dat is niet alleen positief voor de efficiency, maar ook voor het milieu. In Schiedam wordt al sinds maart 2014 met deze nieuwe vorm van inzameling gewerkt. Ook de CO2-uitstoot is door de slimme afvalbakken met 20 procent verminderd."

### Milieuvriendelijke brandstof en minder onnodige kilometers

De vuilniswagens van Irado rijden tegenwoordig op GTL. Jeroen Vleij: "Gas-To-Liquid is een synthetische brandstof voor dieselmotoren. Het is biologisch afbreekbaar en zorgt voor beduidend minder uitstoot van NOx en fijnstof in de lucht. Bovendien belasten we het milieu minder doordat we, zoals eerder gezegd, besparen op de voertuigbewegingen doordat we slimmer kunnen plannen. Het systeem geeft een melding als de container bijna vol is en we gaan dus pas rijden wanneer het echt nodig is."

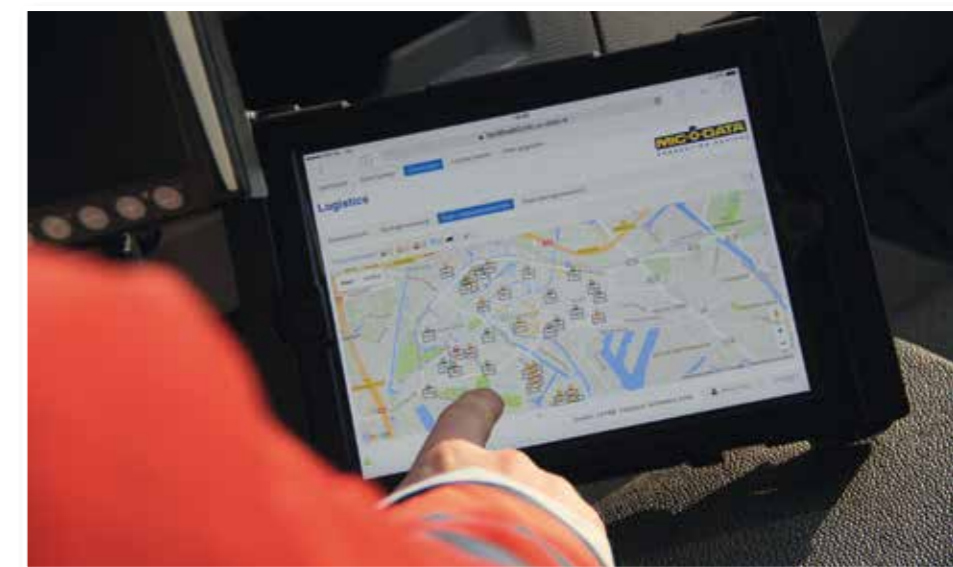


### NV Irado

Fokkerstraat 550  
3125 BE Schiedam  
010-6315161  
www.irado.nl

### Regionale afvalinzameling

Irado verzorgt de huishoudelijke afvalinzameling voor de gemeenten Vlaardingen, Schiedam en deelgebied Rozenburg en onderhoudt de openbare ruimte in Schiedam. Daarnaast helpt Irado ondernemers in de regio Rijnmond met oplossingen voor het duurzaam inzamelen van bedrijfsafval. Jeroen Vleij, Afdelingsmanager Afvalbeheer bij Irado legt uit: "Duurzaamheid staat bij ons sinds jaren hoog op de agenda. Met ons gemoderniseerde wagenpark en de constante aandacht voor het zoveel mogelijk beperken van het aantal voertuigbewegingen hebben we al heel wat milieuvriendelijke stappen gemaakt."



# IN GERESTYLEDE SHOWROOM

## VAN DORZO VLAARDINGEN

### KIJK JE JE OGEN UIT

De showroom van DORZO heeft de afgelopen maanden een metamorfose ondergaan. De vernieuwde, moderne uitstraling past bij de eigentijdse line-up van Renault. “De omgeving waarin je de modellen toont, moet aansluiten bij het productgamma,” vertelt Frans van Dorp. “Zeker voor de types in het luxere segment, zoals de Kadjar, de Scenic, de Talisman en de Espace gold dat de showroom toe was aan een verfrissende opknabbeurt.” Het Renault Store Concept is uniek in de regio en als bezoeker kijk je je ogen uit. Het geheel straalt rust uit, alles staat ruimer opgesteld dan voorheen en het is optimaal uitgelicht.



Met het Renault Store Concept - dat wereldwijd door de grotere dealers wordt omarmd - kiest eigenaar Frans van Dorp voor een vernieuwende blik op het gebied van showroombeleving. “Alles, maar dan ook werkelijk alles hebben we aangepast naar de hedendaagse identiteit van Renault. Van de uitnodigende, open receptiebalie - die direct ook een heel stuk groter is dan voorheen - tot en met het grote interactief touchscreen waar je elk type auto geheel naar eigen wens kunt aankleden. Zo zie je precies waar je straks in gaat rijden. Het gaat om de totaalbeleving en daarbij horen dus ook tablets voor onze gasten die even wachten en de allerbeste koffie. Wij bouwen door, met de klant als vanouds als stralend middelpunt.” Het volledige gamma van Renault en Dacia wordt hier getoond op een nauwelijks te beschrijven wijze. Het is gewoon - ook als u nu nog niet aan een nieuwe auto toe bent - een bezoekje meer dan waard.

#### Auto's worden steeds intelligenter

DORZO is officieel dealer van drie topmerken. “Daarmee zijn we in staat voor elke beurs de passende auto te leveren en in alle gevallen geldt dat mensen heel veel auto krijgen voor hun geld.” De Nissan showroom was al een stuk moderner en daarom wordt die pas in een later stadium gerestyled. “Maar ook die gaan we upgraden. Met de nieuwe Nissan Micra hebben we een absoluut topmodel in huis. Het is een heel volwassen wagen die voorzien is van de nieuwste technologie zoals camera's rondom én hij is zelfremmend. Nog maar net op de markt, maar wij hebben hem staan in diverse uitvoeringen dus bij ons kunnen mensen hem zien, voelen, ruiken en (proef)rijden. Heel veel value and safety for money!”

#### Renault, Nissan en Dacia, drie sterke merken onder één dak

DORZO is de Renault-, Dacia- en Nissan-dealer in de regio Schiedam, Vlaardingen en Maassluis. De regionale maatschappelijke betrokkenheid is ook zichtbaar op de vele reclameborden langs diverse sportvelden én op de shirts van een aantal teams. “Onze naam prijkt op de shirts van voetbalhoofdklasser VV Zwaluwen en we sponsoren Heren 1 en Dames 1 van Hockey Combinatie



Schiedam. Ik ben zelf een enorme sportliefhebber, dus het is ook geen straf om daar regelmatig te gaan kijken en natuurlijk is het leuk om te zien dat het aantal auto's op de parkeerplaats dat bij ons vandaan komt jaar op jaar groter wordt.”

#### DORZO

Hoogstad 101  
3131 KX Vlaardingen  
010-2488988  
www.dorzo.nl  
info@dorzo.nl

# OOK ADVERTEREN IN DIT MAGAZINE?



Voordijk 520  
2993 BE Barendrecht  
T 0180 745 096  
E [m.breeman@penrpublishing.nl](mailto:m.breeman@penrpublishing.nl)  
I [www.penrpublishing.nl](http://www.penrpublishing.nl)



## PROFESSIONALS IN ONS VELD...

Professionals4Technology is gespecialiseerd in het werven en selecteren van hoger opgeleiden binnen de Technology, voor een vaste baan, maar ook voor de duur van een project.



**PROFESSIONALS4  
TECHNOLOGY** EXECUTIVE  
RECRUITMENT

Dieselweg 1 | 2623 CZ Delft  
T. +31 (0) 85 - 7325750 |  
E. [info@Professionals4Technology.com](mailto:info@Professionals4Technology.com)

# Maak van uw huisdier geen wachtwoord

## Be ready Work safe

Bij Vodafone kunt u nu de Mobile Security Check doen. Met deze check weet u precies welke oplossingen u nodig heeft om uw smartphones en tablets maximaal te beveiligen. Zo kunt u overal veilig werken.

[vodafone.nl/mobilesecurity](http://vodafone.nl/mobilesecurity)



**Vodafone**  
Power to you

# EYE ATTACK OP ART EN KINETISCHE KUNST

25 februari t/m 18 juni 2017

## KUNST DIE DE OOGBALLEN KRIEBELT

**Op de grote tentoonstelling Eye Attack. Op Art en kinetische kunst in het Stedelijk Museum Schiedam houden de kunstwerken je voor de gek. Je ziet niet wat je denkt. Er draait iets wat eigenlijk stilstaat en het platte doek bolt op. De kunstenaars weten het oog te misleiden met lijnen, patronen en kleurvlakken. Ze maken Op Art, een afkorting van Optical Art met een knipoog naar Pop Art. Eye Attack bevat ook kunst die letterlijk beweegt; sculpturen met ijzerwijsel, lichtinstallaties en spiegels. Het grote overzicht met werk van internationale en toonaangevende kunstenaars uit de periode 1950 - 1970 duurt van 25 februari tot en met 18 juni 2017.**

**MoMA** Het is voor het eerst in vijftig jaar dat in Nederland Op Art en kinetische kunst op zo'n grote schaal is te zien. De stroming met Victor Vasarely en Bridget Riley als belangrijkste vertegenwoordigers, werd in 1965 internationaal op de kaart gezet met een spraakmakende tentoonstelling in het Museum of Modern Art (MoMA) in New York. Van een groot aantal kunstenaars die daar in New York exposeerde, is nu werk te zien in Schiedam. Daarmee toont Eye Attack de wortels van Op Art.

### Design

Al vóór de opening in New York hingen de etalages van Seventh Avenue vol met Op-jurken. Nog niet eerder werd een kunststroming zo snel opgepikt door vormgevers en designers. Op Art domineerde the sixties; van asbak tot advertentie, van mode-outfit tot televisiedecor. Die beeldtaal, waaronder een LP-hoes van David Bowie met werk van Vasarely als achtergrond, is te zien in de museumwinkel als aanvulling op de tentoonstelling.

### Louisiana Museum

Eye Attack is een samenwerking met het Louisiana Museum of Modern Art in Denemarken. Daar trok de tentoonstelling een recordaantal bezoekers van bijna 229.000, waarmee het in de top 20 staat van hun best bezochte tentoonstellingen. Met zijn geometrische figuren en patronen ligt Op Art in het verlengde van Zero. Het Stedelijk Museum Schiedam maakte eerder tentoonstellingen over die internationale kunststroming.

### Psychologie

De meeste Op Art-kunstenaars waren gefascineerd door de psychologie van de waarneming. De tentoonstelling maakt ook

duidelijk wat er gebeurt als je de kunst bekijkt. Waarom dansen de lijnen? Hoezo beweegt dat wat stilstaat? Daarbij werkt het museum samen met vakgroep Cognitieve Psychologie van de Universiteit van Amsterdam.

### Kunstenaars | werk uit de periode 1950 - 1970

Bridget Riley, Hartmut B hm, Carlos Cruz-Diez, Angel Duarte, Wolfgang Ludwig, Ludwig Wilding, Heinz Mack, Gerhard von Graevenitz, Adolf Luther, Getulio Alviani, Toni Costa, Helga Philipp, Julio Le Parc, Ad Dekkers, Jesus Rafael Soto, Carlos Cruz-Diez, Francois Morellet, Victor Vasarely, Luis Tomasello, Giovanni Anceschi, Marina Apollonio, Gabriele de Vecchi, Grazia Varisco, Alberto Biasi, Edoardo Landi, Davide Boriani, Gruppo Midi, Enzo Mari, Dadamaino, Gianni Colombo, Richard Joseph Anuskiewicz, Wojciech Fangor, Almir Mavignier, Edwin Mieczkowski, Ryszard Winiarski, Jean Pierre Yvaral, Pol Bury, Günter Uecker, Yaacov Agam, Nicolas Sch ffer, Jan Schoonhoven, Peter Struycken.

### Sponsors

De tentoonstelling is mede te danken aan de ondersteuning van de gemeente Schiedam, Fonds 21, VSBfonds, Turing Foundation, Prins Bernhard Cultuurfonds - Breeman Talle Fonds.

### Stedelijk Museum Schiedam

Hoogstraat 112  
3100 AE Schiedam  
www.stedelijkmuseumschiedam.nl

### Openingstijden

Dinsdag tot en met zondag:  
11.00 - 17.00 uur

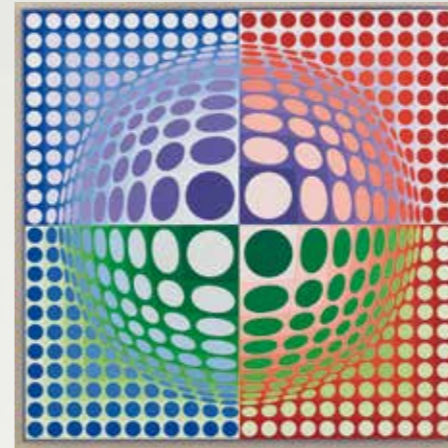
### De pers over de tentoonstelling

**Trouw:** 'Een duizelingwekkende ervaring.' | vier sterren

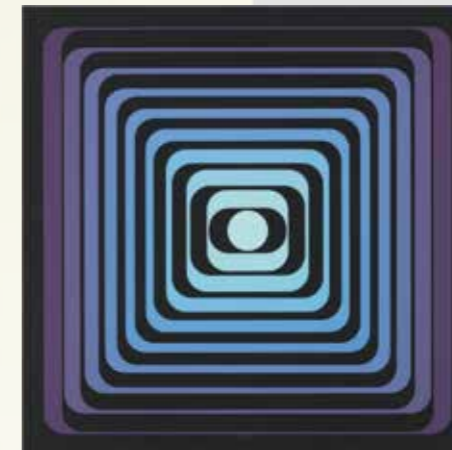
**De Telegraaf:** 'Bedrogen ogen in Schiedam.' | vier sterren

**Museumtijdschrift:** 'Tentoonstelling is geen eye attack maar eye opener.'

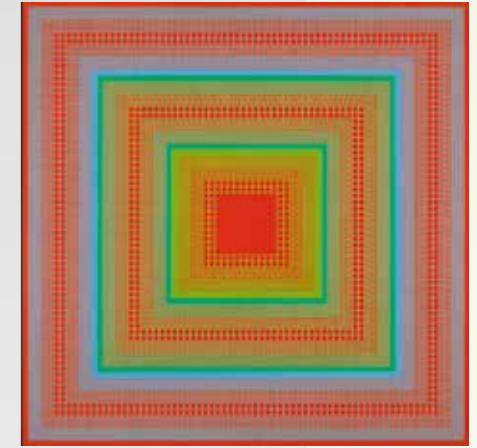
De Schiedammer Online: 'Must see.'



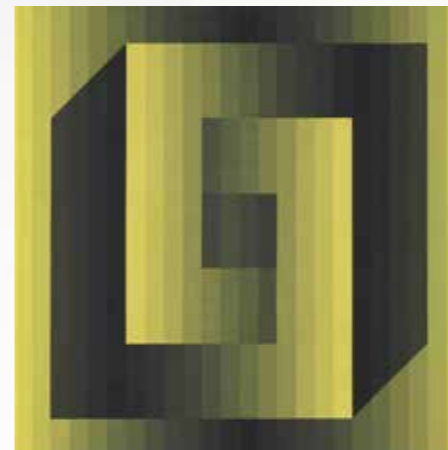
1. Victor Vasarely, Vega-Pâl, 1965. Courtesy Pierre Vasarely en De Primi Fine Art, co Pictoright Amsterdam



2. Jean-Pierre Yvaral, Progression Polychrome A.70, 1970. Collectie Louisiana Museum of Modern Art, co Pictoright Amsterdam



3. Richard Joseph Anuskiewicz, Sunglow, 1968, Louisiana Museum of Modern Art, co Pictoright Amsterdam



4. Jean-Pierre Yvaral, Ambiguous Form Moebius, 1970. Collectie Louisiana Museum of Modern Art, co Pictoright Amsterdam



5. Peter Struycken, Wetmatige beweging van vorm en kleur, 1965. Collectie Stedelijk Museum Schiedam



6. Jan Schoonhoven, R 71 - 20, 1971. Collectie Stedelijk Museum Schiedam. Foto Tom Haartsen



Bezoeker bekijkt werk van Victor Vasarely.



# MOBIELE VEILIGHEID NOG IETWAT ONGRIJPBAAR

## WORSTELLEN TUSSEN INFORMATIEVEILIGHEID EN GEBRUIKSGEMAK OP DEVICES

**Bedrijven kunnen niet om 'mobility' heen, maar het combineren van 'bring your own device' met een veilige omgang met bedrijfsinformatie geeft veel hoofdbrekens. Het begint wel met goed beleid en het vaststellen van wat echt gevoelige informatie is.**

Laat je medewerkers gevoelige bedrijfsinformatie gewoon via hun eigen Whatsapp versturen of dwing je ze om een geheel dichtgetimmerd bedrijfsmobielte te gebruiken? Of iets ertussenin? Oplossingen zijn er wel, maar een handvol deskundigen uit het bedrijfsleven, door Vodafone uitgenodigd om erover te praten, komt niet tot eenduidige antwoorden op dergelijke vragen. Veilig werken op mobiele devices blijkt voor bedrijven geen sinecure, zeker niet nu de wetgeving op het gebied van gegevensbeveiliging steeds strikter wordt.

### Mobile device management-systeem

Herman Thijssens, consultant bij Vodafone-dochter mITE, laat een aantal vraagstukken passeren naar aanleiding van een case, de invoering van een mobile device management-systeem (MDM) bij een grote verzekeraar waarbij hij betrokken was. "Security wordt steeds belangrijker. Device management-tools zijn vanouds gericht op het dichttimmeren van devices, maar worden steeds meer faciliterend. Je wilt mensen in

staat stellen te werken zoals ze privé gewend zijn, maar je wilt toch ook je zakelijke informatie beveiligen." Ziedaar de worsteling die bedrijven doormaken als ze 'mobile' het hoofd willen bieden.

### Dubbel

De gebruikers zijn eigenlijk al net zo ambigu. Een door Thijssens getoond filmpje van mensen die een kopje koffie krijgen aangeboden in ruil voor alle gegevens op hun telefoon (wat ze dus niet willen, maar wat net zo goed wel gebeurt als ze bijvoorbeeld Whatsapp gebruiken) maakt dat duidelijk. Hoe krijg je dan je organisatie klaar voor mobiliteit?

In een groot bedrijf gaat dat niet snel. "We hebben veel tijd gestoken in het schrijven van mobiel beleid. Uiteindelijk is er een aantal punten geformuleerd, die zijn terechtgekomen in disclaimers, bruikleenovereenkomsten, handleidingen en dienstbeschrijvingen." Allemaal nodig, want 'mobility' kan evengoed op het bordje van een security-specialist komen als dat van een netwerkbeheerder, een applicatieafdeling of elders in de organisatie. En een grote financiële instelling heeft niet alleen te maken met eisen aan informatiebeveiliging en privacy, maar ook nog met een hele reeks compliancy-regels.

Regels over privacy gelden overigens niet alleen voor klantinformatie maar ook ten opzichte van de medewerkers zelf.

De stelling 'Privacy van onze medewerkers is van ondergeschikt belang ten opzichte van de beveiliging / veiligheid van onze (gevoelige) bedrijfsinformatie' wekt gefrons op aan tafel. "Er is bij ons veel gelazer over geweest", zegt iemand. Maar je mag je medewerkers volgens de wet niet zomaar volgen in hun doen en laten. "En al helemaal niet als je het niet meldt." Ook een provider als Vodafone is daarvoor niet in te schakelen.

### BYOD of CYOD

De discussie komt enkele malen terug op de vraag wat je nu eigenlijk moet beveiligen, het apparaat, de verbinding, de data zelf, de applicaties? En hoe is dat alles te combineren met het gebruiksgemak (en privacy) van de eindgebruiker? In de praktijk komt dat terug in de keuze tussen 'bring your own device' (BYOD), 'choose your own device' (CYOD) of gewoon 'hier heb je een mobiel; er kan niet veel mee, maar het is wel veilig'.

Er zijn MDM-oplossingen en andere software waarmee bijvoorbeeld een deel van het device is af te schermen (een 'container'), waarop strikte beveiligings- en autorisatieregels zijn toe te passen. Twee omgevingen op één mobiel dus. Bij één deelnemer leeft de overweging om de BYOD-discussie te omzeilen door gewoon aparte toestellen ter beschikking te stellen. "Want dat is veel makkelijker en goedkoper te realiseren dan alles op één toestel."



### Zwakke punten

Een ander: "Mijn advies zou de 'choose your own'-variant zijn, dus mensen laten kiezen uit apparaten die eigendom blijven van de organisatie. En als medewerkers per se die iPhone willen, dan moeten ze vijfhonderd euro bijbetalen." De medewerker is dan dus te gast op de bedrijfstelefoon in plaats van andersom. "Maar het blijft een lastige combinatie" zegt de eerste. "Zakelijk gezien levert het veel problemen op. "En wat te doen met het groeiende leger freelancers dat deelneemt aan de netwerkeconomie?" Die krijgen geen email-account", klinkt het.

Maar er zijn meer zwakke punten. Whatsapp is in het bedrijf van een van de deelnemers via de firewall uitgezet, maar dat bleek niet handig, dus dat is weer teruggedraaid. "Maar wat doe je als iemand uit dienst gaat en nog steeds in een Whatsapp-groep zit met bedrijfsinformatie? Dat is wel een risico dat je moet aftikken." Thijssens over de app-keuze: "Je moet inzicht krijgen in de processen waar je medewerkers gebruik van maken en daar een goed zakelijk alternatief voor bieden."

### Beleid

Dat 'aftikken' moet alleen niet steeds ad-hoc gebeuren, zoveel wordt wel duidelijk. Er is beleid achter dergelijke beslissingen nodig

en dat vergt volgens meerdere aanwezigen 'support van boven', dus toegang tot bestuurlijk niveau. "Je moet als functionaris gegevensbescherming wel je invloed kunnen pakken." Vervolgens moet er wat op papier komen. "Dat is geen analytisch proces; je moet het met visie schrijven, anders wordt het veel te dik. Je moet niet op zoek naar de bestaande regels, maar naar de principes die erachter zitten. Wat wilde je eigenlijk met die regels bereiken?"

Een van de aanwezigen hamert op het belang van dataclassificatie. Welke gegevens zijn er nou écht belangrijk en bij welke kun je wel een risico lopen? "Als je absoluut nog geen data geëncrypteerd hebt is beveiliging net antibiotica. Dan moet elk stukje bedrijfsinformatie confidentieel behandeld worden terwijl dat voor 95 procent wellicht niet van toepassing is."

En dan nog: veilige omgang met informatie blijft mensenwerk. Veilige mobility kan niet zonder een communicatie-insteek om uit te leggen wat wel of niet mag en kan – en waarom. Een suggestie: "Tegen je medewerkers kun je zeggen: we beschermen je door jouw rechten te beperken, want als er iets misgaat ben jij ook verantwoordelijk. Dan zeggen ze sneller dat ze dat ook willen.

Die Wet meldplicht datalekken is goed, maar het zou geen argument moeten zijn. Je moet mensen mee laten denken. Het gaat om bewuste keuzes: wat zijn de risico's en wat accepteren we."

### Malware

Malware is overal en zit soms ingebakken in apps die gewoon op de Google Play store of Apple's Appstore staan of staat volgens een aanwezige standaard op toestellen van de Aldi. Maar er is hoop, volgens een ingewijde. "We beginnen nu pas op het punt te komen waarbij je qua mobiele apparatuur een beetje op het niveau begint te komen van de desktop-beveiliging. De security-producten die nu op de markt komen voor mobiele werkplekken kijken naar gedrag en naar hoe de code eruit ziet. En ze zijn bijna allemaal zelflerend."

Bent u benieuwd naar de security mogelijkheden voor uw bedrijf? Laat u in de Vodafone-winkel in Barendrecht door één van de Accountmanagers adviseren!

### Vodafone Barendrecht

Kamerlingh Onnesweg 28  
2991 XL Barendrecht  
www.vodafone.nl/barendrecht

# INSPIRATIECAFÉ

## CIRCULAIRE ECONOMIE SCHIEDAM

Op 8 maart jl. organiseerde de gemeente Schiedam samen met Nederland Circulair! en PulsUp een verdiepingsbijeenkomst Circulaire Economie: "Inspiratiecafé: Bruikbare Circulaire Economie in de Schiedamse praktijk". Maar liefst 45 deelnemers waren aanwezig. De bijeenkomst werd gehouden in het ONS-pand aan de Van Heekstraat te Schiedam. Wethouder Marcel Houtkamp opende dit eerste Inspiratiecafé en ging in op de ontwikkeling van duurzaamheid in het algemeen en in Schiedam in het bijzonder.

Douwe Jan Joustra van Nederland Circulair! verzorgde een inleiding over de trending topics van de circulaire economie. Het huidige economische model is lineair ingericht. In feite is het model volgens Ban Ki-Moon "a global suicide pact".



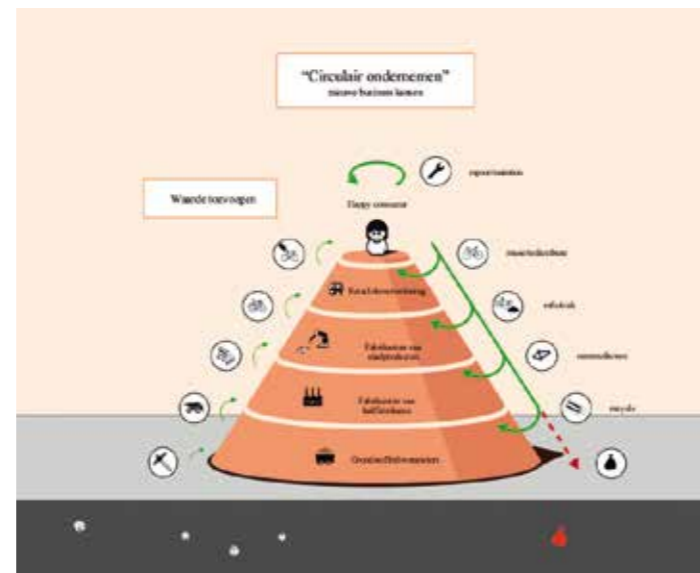
Daarom heeft een groep maatschappelijke organisaties samen met het Rijk de handen ineen geslagen om versnelling richting een circulaire economie te realiseren. Vanuit het programma Nederland Circulair! worden bedrijven ondersteund met het in praktijk brengen van circulair ondernemerschap.



Freek van Eijk van Nederland Circulair! ging in op de kansen voor het bedrijfsleven. Steekwoorden zijn: deeleconomie, service wordt het product en afval als grondstof.

Het vergt een enorme ommezwaai van zowel consumenten als ook van producenten om "circulair" te gaan denken. Een voorbeeld van dit andere denken kan worden geïllustreerd aan de hand van lampen. In het lineaire economische model is het uitgangspunt dat Philips lampen verkoopt, maar in het circulaire economische model verkoopt Philips de service "licht". De lampen zelf blijven eigendom van Philips en de consument die de service "licht" afneemt, betaalt voor deze service zonder eigenaar te worden van de lampen zelf. Voor producenten betekent dit veranderde economische model een zoektocht naar nieuwe winstgevendende businessmodellen.

Van Eijk liet aan de hand van voorbeelden zien welke kansen er zijn. Dit kan gaan om het delen van grondstoffen (PulsUp inventarisaties), delen van bedrijfsmaterieel en diensten via bijvoorbeeld Floop2.com, nieuwe activiteiten door levensduurverlenging (repairshops, refurbishment), overstappen naar services, afval als grondstof (RotterZwam en DE initiatief in Schiedam), gebruikmaken van duurzame energie-opwekking op platte daken (E-Connetic initiatief) en revitaliseren van leegstaande gebouwen (Sodafabriek in Schiedam). Het plaatje van de Value Hill visualiseert mooi hoe onze zienswijze totaal moet veranderen, maar ook dat circulair ondernemen leidt tot nieuwe kansen.



De aangedragen onderwerpen werden verdiept in vier deelsessies.



De anatomieles van afval, met dank aan Milgro.

Het delen van reststromen was het onderwerp van de deelsessie die door Jan Jongert van PulsUp werd gegeven. Idee hiervan is dat meer waarde kan worden toegekend aan stromen die nu verloren gaan of tegen betaling worden afgevoerd.

### uw reststromen hebben waarde



Essentieel is het om een lokaal netwerk op te zetten om die reststromen te delen. Boskalis gaf aan gebruik te willen maken van het aanbod van PulsUp om de grondstofstromen door te lichten.

Belangrijke vraag is wat nu nodig is om de transitie te versnellen naar een circulaire economie. Douwe Jan Joustra van Nederland Circulair! ging in zijn deelsessie in op de rol van de overheid om deze versnelling te faciliteren. De rol van de overheid laat zich samenvatten aan de hand van de 5 R'en (Richting, Ruimte, Resultaat, Rekenschap en Relatie). Belangrijk voor bedrijven om zich voor te bereiden op de circulaire economie is het vinden en ontwikkelen van nieuwe businessmodellen.

Afval bijvoorbeeld moet vanuit een totaal ander perspectief worden bekeken.

De deelnemers van deze sessie brachten in dat ze graag zouden zien dat repair en refurbishment een push krijgen door verlaging van de BTW of door goede regelingen rondom sociale arbeid. Er is een noodzaak om in samenwerking met financiële instellingen businessmodellen te realiseren die uitgaan van gebruik in plaats van bezit.

Laurens Groen van Milgro legde uit hoe je zicht krijgt op materiaalstromen en welke kansen dat biedt. Milgro, gevestigd op bedrijventerrein Rotterdam NW, heeft een geautomatiseerd systeem ontwikkeld waarmee de materiaalstromen in een bedrijf gevolgd kunnen worden. Het gebruik en verlies per stap in het proces wordt inzichtelijk en na verloop van tijd is de reststroom materiaal/afval voorspelbaar aan de hand van de geplande productie. Afval is in eerste instantie een verantwoordelijkheid van de producent. Laurens: "Afval is een product dat de weg kwijt is".

De uitkomst van het Inspiratiecafé was dat voor een transitie naar een circulaire economie zowel ondernemers, overheid en onderwijs (de gouden driehoek) nodig zijn.

- Ondernemers: Lef, risico en versnelling.
- Overheid: Stimulerend, facilitair en verbindend.
- Onderwijs: Kennisontwikkeling, valorisatie en bewustwording.

Diverse voorbeelden uit de regio kwamen naar voren. Voorbeelden die vaker gedeeld moeten worden, omdat ze inspireren. Eén van de platforms waar die best practices zeker moeten terugkomen is [www.circulairondernemen.nl](http://www.circulairondernemen.nl), met actuele informatie over events, best practices en tools.

Een verslag van de bijeenkomst, de presentaties en een korte video impressie van de sessie zijn te vinden op <https://schiedamduurzaam.nl/initiatief/inspiratiecafe-circulaire-economie/>.

# 11 PRAKTISCHE TIPS VOOR UW VISITEKAARTJE

In mijn loopbaan heb ik al vele visitekaartjes in handen gehad, hierbij geef ik u graag wat praktische tips om positief op te vallen en een professionele indruk achter te laten.

## Professioneel

Zorg dat uw visitekaartje er professioneel uitziet, zelfs voor iemand die net begint is het mogelijk om voor paar tientjes mooie kaartjes te laten drukken, dus zelf iets knutselen is een absolute

U wilt professioneel overkomen, kies dan ook een kwaliteit die daarbij past.

## Actueel

Bent u verhuist, heeft u een ander telefoonnummer, emailadres o.i.d. bestel dan meteen nieuwe visitekaartjes. Een kaartje waarop de contactgegevens zijn aangepast met een pen zien er niet netjes uit.

## Duidelijk

In creatieve beroepen komt het nog wel eens voor dat er alleen een website op het kaartje wordt vermeld, waarna de ontvanger op de website moet gaan zoeken hoe er contact op kan worden genomen. Vermeld altijd minimaal uw naam, telefoonnummer en emailadres.

## Leesbaar

Maak een keuze wat u op het kaartje wilt vermelden, soms staat een kaartje zó vol, dat het slecht leesbaar wordt. Is uw faxnummer bijvoorbeeld écht nodig? Houd ook rekening met de keuze van het juiste lettertype/-grootte.

## Foto

Overweeg om uw profielfoto op uw kaartje te laten drukken, zeker na een drukke netwerkbijeenkomst helpt het als u herkenbaar bent tussen alle "standaard"-kaartjes

## Huisstijl

Is uw kaartje in lijn met uw website, briefpapier en andere uitingen? Dit draagt bij aan uw herkenbaarheid / branding.

## Formaat

Het standaard formaat is bij ons 85 x 55 mm, u kunt willen opvallen door hier van af te wijken, maar of de ontvanger hier zo blij mee is? Houd er rekening mee dat uw kaartje wordt opgeslagen in mapje en/of gescand.

## Voorraad

Heel voor de hand liggend, maar zorg dat u voldoende kaartjes bij zich heeft. Niets is vervelender dan die interessante potentiële klant te moeten melden: "ik heb nèt mijn laatste kaartje weggegeven"

Wacht ook niet met bestellen tot u het laatste kaartje uitgeeft, maar bestel op tijd, zo komt u nooit zonder te zitten.

## Ruimte voor notitie

Laat (op de achterzijde) enige ruimte voor notities, dit is erg praktisch voor bijvoorbeeld het noteren van een vervolgspraak.

Een mooie glossy afwerklaag staat wellicht mooi, maar doe dat dan alleen op de voorzijde, want het is bijna onmogelijk om er op te schrijven.

## Wat doe je?

Geef in kernwoorden of een korte zin aan wat men van u kan verwachten. Heeft u meer activiteiten? Overweeg dan verschillende visitekaartjes in te voeren voor specifieke doelgroepen.

## Geef er eens twee!

Doe dit zeker niet altijd, maar is uw gesprekspartner heel enthousiast geef hem / haar dan twee kaartjes, wellicht weten zij nog iemand die behoefte heeft aan uw producten / diensten.

Kom ook eens laagdrempelig netwerken tijdens een Open Coffee, meer informatie over de bijeenkomsten treft u via:

[www.OpenCoffeeSchiedam.nl](http://www.OpenCoffeeSchiedam.nl)

[www.OpenCoffeeMaassluis.nl](http://www.OpenCoffeeMaassluis.nl)

tekst: **John Smits (Open Coffee)**

foto's: **Peter Farla (Farlagraaf)**

Beelden bij dit artikel zijn van de Open Coffee Schiedam bij Hoppe Schiedam op 3 februari jl.



## Open Coffee Schiedam Themabijeenkomst Ondernemerschap / Retail

Vrijdagavond 5 mei  
19:00 – 23:00 uur

Theater aan de Schie  
(Stadserf 1, Schiedam)

Xpo010 mini-beurs in foyer, waarbij lokale ondernemers zich presenteren

Interessante en zéér verrassende presentaties / sprekers in de zaal.

Meer informatie, programma én aanmelden (verplicht) via:  
[www.OpenCoffeeSchiedam.nl](http://www.OpenCoffeeSchiedam.nl)

**Gratis toegang  
Aanmelden verplicht**





## INVESTEER IN DUURZAAMHEID MET



Sinds 2014 is Hart4Solar gevestigd aan de Van 't Hoffstraat in Barendrecht. Een volgende stap in de ontwikkeling van de specialist in zonnepanelen, die wordt gerund door de broers Gert-Jan en Peter 't Hart. Samen met Marcel de Goeij, verantwoordelijk voor het inkoopcollectief, spannen zij zich in voor particuliere en zakelijke klanten die de keuze maken voor duurzame energie.

### Kennis

De broers 't Hart hebben de liefde voor het vak niet van een vreemde. Hun vader begon in 1974 al met de onderneming, waarna Gert-Jan en Peter het stokje in 1996 overnamen. „Toen hielden we ons voornamelijk bezig met montage en installatietechniek, maar sinds zes jaar richten we ons ook op duurzame energie”, vertellen ze. Hart4Solar verkoopt zonnepanelen en aanverwante artikelen. Het bedrijf onderscheidt zich met name door de technische kennis. „Dankzij onze achtergrond zijn we sterk in installatietechniek, zodat we ervoor kunnen zorgen dat systemen ook optimaal functioneren.”

### Inkoopcollectief

Hart4Solar is een inkoopcollectief gestart voor installateurs en lokale verkoopkantoren. Marcel houdt zich hiermee bezig. „Het blijkt dat mensen vaak toch een voorkeur hebben voor een regionale partij. Installateurs die zich bij ons aansluiten, profiteren van onze scherpe inkoop, maar werken wel onder eigen naam”, legt hij uit. „Inmiddels zijn er zo'n veertig lokale installateurs verspreid over Nederland, die met ons programma werken.” Deze installateurs worden door Hart4Solar begeleid in het offerte traject en eventueel de uitvoering. Als Erkend Zonnestroom Installateur heeft het immers alle benodigde kennis in huis, een duidelijke toegevoegde waarde.



Foto: Richard Sinte Maartensdijk

### Voordelen

Klanten kunnen rekenen op diverse voordelen. Niet alleen wordt een compleet pakket – systeem en montage – aangeboden, maar tevens wordt meegedacht over eventuele extra besparingen. Gert-Jan: „Wij kunnen de installateurs volledig ondersteunen en een stappenplan opzetten, zodat ze hier daadwerkelijk van profiteren. Wij kunnen ook ondersteuning bieden bij de diverse trajecten voor het verkrijgen van subsidie en/of investeringsaftrek.” Zonnepanelen vormen vanwege het rendement overigens altijd een goede investering, die juist door dit soort regelingen extra aantrekkelijk wordt. Voor de uitstraling van bedrijven is de keuze voor zonne-energie bovendien erg goed.

### Warmtepompen

Wie interesse heeft in thermische systemen zoals zonneboilers, en warmtepompen, zit eveneens goed bij Hart4Solar. „Dit komt minder vaak voor dan zonnepanelen, maar indien gewenst kunnen wij deze ook installeren en onderhouden”, zegt Peter. „We hebben een eigen storingsdienst. Het zijn energiezuinige oplossingen, die echter wel specifieke kennis vereisen.”

### Showroom

Met de Duurzame energie shop in Barendrecht-Carnisselande biedt Hart4Solar nu ook de mogelijkheid om mensen te ontvangen voor een persoonlijk advies en direct de producten te laten zien. Specifieke wensen zijn geen enkel probleem. „Ons huismerk leveren we altijd tegen scherpe prijzen, maar voor bijzondere vragen gaan we gerust



verder op zoek naar een passende oplossing. Wie het hart op groen zet, wordt door ons altijd geholpen”, sluiten de heren af.

Dus wie graag een energieneutraal huis of bedrijfspand wil creëren of het duurzame plaatje compleet wil maken, is van harte welkom. Kom eens langs of neem contact op.

### Hart4Solar

Van 't Hoffstraat 31  
2991 XP Barendrecht  
**T:** 0180-853144  
**I:** [www.hart4solar.nl](http://www.hart4solar.nl)  
**E:** [info@hart4solar.nl](mailto:info@hart4solar.nl)

### Duurzame energie shop

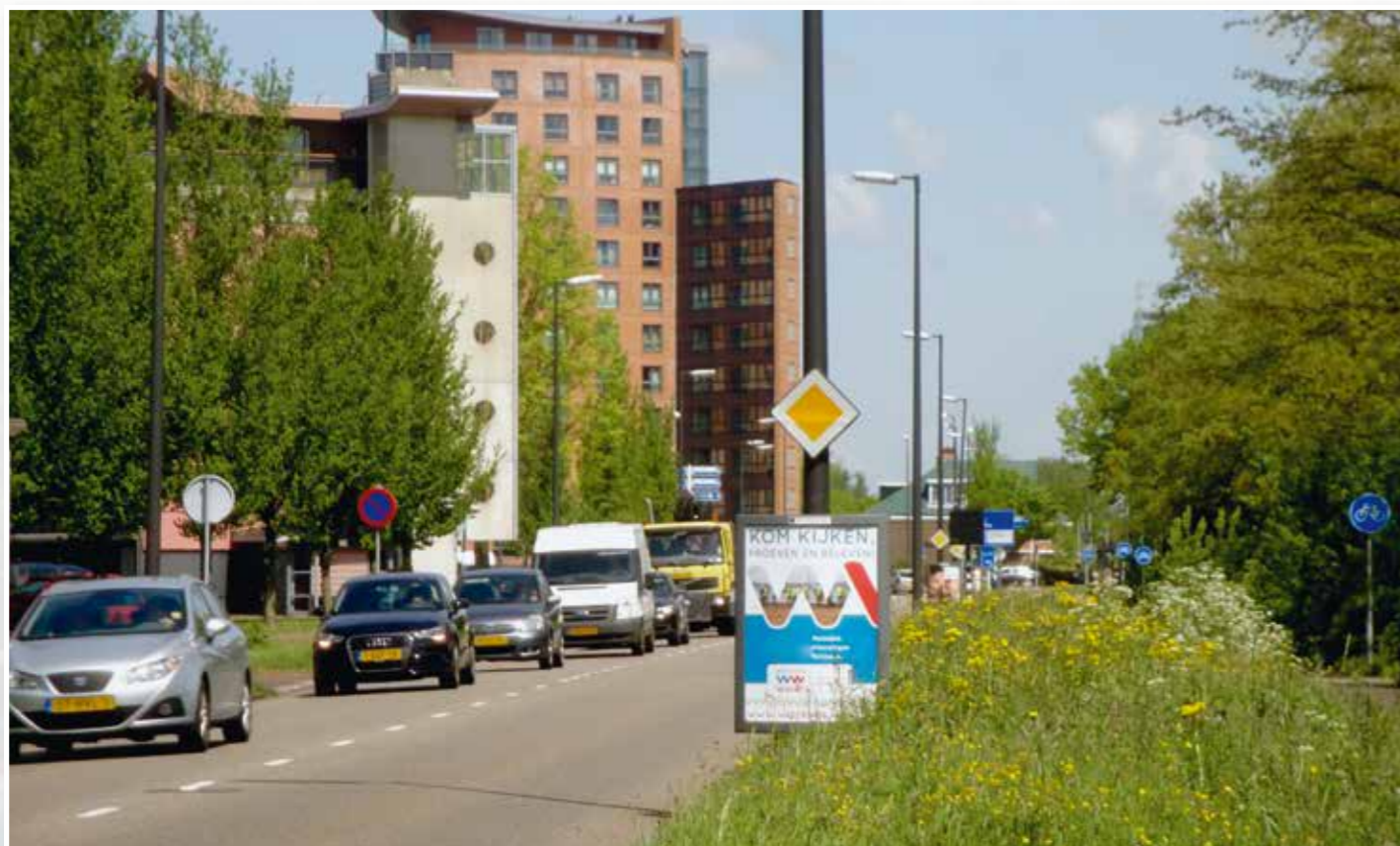
van Beuningenhaven 39  
2993 EH Barendrecht  
**T:** 0180-846661



# LEERLINGEN FILMEN HET MAASSLUISE BEDRIJFSLEVEN

**MOVE**  
Maassluise Ondernemers Verenigd

Waterweg  
**ww**  
Werkt!  
regionale open  
bedrijvendag



Promotie van de Open Bedrijvendag langs de weg

Waterweg Werkt is dit jaar op 25 november en is daarmee de opening of sluiting van de Week van de Techniek, een week die jaarlijks in november plaats vindt. Door het combineren van beide evenementen wordt de toegankelijkheid voor jongeren die zich willen oriënteren op een toekomst bij een van de bedrijven in Maassluis, Vlaardingen en Schiedam, een stuk beter. Vorig jaar hebben in de drie deelnemende gemeenten circa 40 bedrijven meegedaan.

Om de binding met het bedrijf te versterken is het plan opgevat de leerlingen van Lentiz vmbo in Maassluis de gelegenheid te geven een (technisch) bedrijf uit te kiezen die zij dan in kleine groepjes van maximaal 3 leerlingen gaan bezoeken. Van dit bezoek wordt verwacht dat zij een video verslag maken met een impressie van het bezochte bedrijf zoals zij dit zien. Dit verslag laten zij, na bewerking, aan de directie van het bedrijf zien. De directie heeft dan de mogelijkheid eventuele aanpassingen door te voeren, zodat een reële afspiegeling van het bedrijf ontstaat. Het is echter niet de bedoeling dat het bedrijf de leerlingen vertelt wat en hoe er gefilmd moet worden. Juist de vrijheid van handelen van de leerlingen, kan voor het bedrijf verrassende inzichten geven.

De gemaakte video verslagen van het betreffende bedrijf worden dan tijdens de Open Bedrijvendag door de leerlingen getoond aan de bezoekers. Zo ontstaat meer binding met het gekozen bedrijf.

Het voordeel is dat de leerlingen, in overleg, op elk gewenst moment het bedrijf kunnen bezoeken en niet afhankelijk zijn van de Open Bedrijvendag op zaterdag. Er zal ook maar een groep leerlingen per bedrijf zijn, waardoor de bedrijfsprocessen niet onnodig verstoord worden.

Om van de gemaakte video verslagen een goede presentatie te maken kan de hulp ingeroepen worden van een professionele filmer c.q. editor.



Lentiz | VMBO Maassluis



Lasdemonstratie. Foto: Christel Kerklaan

De bedrijven zullen door MOVE uitgekozen en op de hoogte gebracht worden van aard van deze campagne. Ook het contact van de leerlingen met het bedrijf zullen in eerste instantie via MOVE lopen.

Als try out wordt er voor de zomervakantie een video verslag gemaakt van drie of vier bedrijven. Deze films zullen als één film gemonteerd worden die dan tijdens het Filmfestival van Maassluis als voorfilm getoond wordt onder de noemer 'bedrijvigheid in Maassluis'. Natuurlijk kunnen de gemaakte films ook via social media verspreid worden of op de website van het bedrijf geplaatst worden. Met deze aanpak snijdt het mes aan twee kanten.

Deze try-out is dan tevens een ijkpunt. Bij succes zullen meerdere bedrijven benaderd worden voor een video verslag. In het nieuwe schooljaar kan dan hier meteen aan begonnen worden met als, hopelijk, resultaat dat meer bedrijven meedoen en dat deze bedrijven dan ook automatisch meedoen aan de Open Bedrijvendag van Waterweg Werkt in november dit jaar.

SOMS VIND JE JEZELF  
OPNIEUW UIT...



Innovation  
that excites



DE NIEUWE  
NISSAN MICRA

**DORZO**

VERTROUWD SINDS 1960

**DORZO**  
Hoogstad 101  
3131 KX Vlaardingen  
010-2488 988



**Allereerst, wij vinden het prachtig dat wij de mogelijkheid hebben gekregen om in dit mooie blad te mogen staan. In een reeks van 4 uitgaven laten wij u kennis maken met ons bedrijf.**

Sinds het najaar van 2002 bestaat ons barbecueerrestaurant aan de Koningin Wilhelminahaven te Vlaardingen. Een avondje gezellig barbecueën bij ZieZo begint met het reserveren van een tafel. Aangezien we maar één zitting per avond doen, u bent tenslotte te gast bij ons, adviseren wij u tijdig te reserveren om teleurstellingen te voorkomen.

### **Ons thema van 2017; "Ontmoeten...." (tijdens een avondje BBQ ZieZo).**

U en uw gezelschap worden door ons welkom geheten en naar uw tafel (-s) gebracht waarna wij een klein welkomstdrankje en een mandje stokbrood met huisgemaakte kruidencrème serveren. Vervolgens geven wij u een kleine workshop aan tafel over hoe het er bij ZieZo aan toe gaat. Daarna gaat het voor u beginnen en kunt u uw keuze maken uit 2 soepen om vervolgens onbeperkt gebruik te maken van het vis- vlees en saladebuffet en van de sauzenbar.

U kunt kiezen uit 4 soorten vis, minimaal 10 verschillend gemarineerde vleessoorten. Te grillen groenten, aardappeltjes en champignons horen daar ook bij. Frisse salades, rauwkost, olijven en vruchten kunt u vinden in het saladebuffet. Na het barbecueën kunt u nagenieten, wij noemen het uitbuiken, met een dessert van de kaart, chocofondue of met één van onze koffiespecials.

### SPECIALE GELEGENHEID?

Mocht u een familiefeestje, een team uitje, een personeelsfeestje, een bestuur bijeenkomst van de vereniging, een verjaardag, een trouwdag diner of gewoon met het gezin willen komen en er zijn specifieke wensen (bijvoorbeeld dieet, lactose intolerantie, halal, vegetarisch, allergieën, budget etc.), dan willen wij dat graag weten, om niet alleen met u mee te denken maar ook om met u mee te DOEN!

**Graag ontmoeten wij u in ons restaurant.**

FRANS EN CINJA VAN GREUNSVEN EN DE GEHELE BBQ ZIEZO CREW.

<http://www.facebook.com/bbqziezo>

<http://www.twitter.com/bbqziezo>

<http://www.bbqziezo.nl>

<http://www.linkedin.com/bbqziezo>.



## FORD VINK & EVAG SCHIEDAM/VLAARDINGEN

RIANT OPGEZETTE AUTOSHOWROOM EN  
UNIEK TRANSIT CENTRUM  
TONEN COMPLETE AANBOD PERSONEN-  
ÉN BEDRIJFSWAGENS

Sinds 4 jaar is Vink & Evag onderdeel van de Schakel Autogroep dat met 7 vestigingen in de regio - onder meer in Utrecht, Woerden, Nieuwegein, Schoonhoven en Krimpen - behoort tot de grotere Ford dealerbedrijven van Nederland. “De samenwerking heeft onze slagkracht vergroot en levert schaalvoordeel op dat we één-op-één ten goede laten komen van onze klanten,” zegt vestigingsdirecteur Robert Bijloo. “Binnen de groep hebben we alle disciplines in huis. One-stop-shopping; verkoop, verhuur, verzekering, financiering, reparatie, onderhoud, schadeherstel en lease. Complete mobiliteitsoplossingen, alles onder één dak, alles onder één logische paraplu.”

Familiebedrijven die de krachten bundelen, het staat vrijwel altijd garant voor maximale klantfocus en een hoog servicelevel. Vink & Evag is net als de Schakel Autogroep een familiebedrijf - de opa van de vader van Robert Bijloo is het bedrijf ooit begonnen - en dat is waarschijnlijk één van de redenen dat de bloedgroepen zo goed samengaan. “Wij weten dat het draait om persoonlijke aandacht en snappen als geen ander dat particuliere en zakelijke rijders, maar ook grote fleetowners compleet ontzorgd willen worden. Qua ideeën over servicegraad en bedrijfsvoering past alles naadloos in elkaar en door optimaal gebruik te maken van de aanwezige expertise kunnen onze klanten nu en in de toekomst rekenen op het vertrouwde serviceniveau én een gunstige prijsstelling door het gebundelde inkoopvolume. Bovendien bieden we Pech-onderwegservice door heel Europa en met 24x7 schadeservice weten onze klanten zich verzekerd van snelle adequate service onderweg.”

### S, M, L, XL

Vink & Evag is gevestigd op een toplocatie, goed bereikbaar met ruime parkeervoorzieningen. Het pand met veel glas lijkt één grote etalage, het straalt en lokt en eenmaal binnen

valt op dat naast het ruime aanbod personenwagens echt alle modellen bedrijfswagens van Small en Medium tot Large en Extra Large staan opgesteld. De voor de groep strategisch gelegen vestiging is als Transit Centrum bijzonder aantrekkelijk voor ondernemend Nederland omdat hier de complete Ford Transit range over de volle breedte te bekijken is.

“Dat maakt vergelijken een stuk eenvoudiger, want je ziet direct hoeveel auto je voor je geld krijgt,” zegt bedrijfswagenadviseur Reinier van der Toorn. Hij ontvangt zijn klanten in de showroom, maar bezoekt ook zelf op afspraak de zakelijke klanten in de regio. “Wij zijn een partner in mobiliteit en dat gaat verder dan enkel het leveren van een nieuwe auto. We adviseren over mogelijkheden van Ford Rent en Ford Lease, over besparingen, verzekeringen, zuiniger rijden, alle denkbare opties, kortom alles wat ondernemers bezighoudt en vooruit helpt. Door de klant te kennen, kun je optimaal adviseren en daarom investeren we in de relatie met onze klanten. Wij bieden een one-stop-shopconcept en maken dat de auto gebruiks- en rijklaar wordt afgeleverd, compleet met de op maat gemaakte bedrijfswageninrichting, routevolgsysteem, belettering, helemaal exact zoals de klant dat wil.”

### Ford Transit past altijd ...

De Ford Transit is beschikbaar in vier types van klein tot groot - de Ford Transit Courier, de Ford Transit Connect, De Ford Transit Custom en de Ford Transit - en volledig aanpasbaar aan elke klantwens en daarmee de oplossing voor elke ondernemer. Robert Bijloo besluit uitnodigend: “Uiteraard hopen we u in onze showroom te ontvangen, maar uiteraard komen we ook met plezier bij u aan tafel om te inventariseren hoe we u compleet mobiel kunnen ontzorgen.”

### Vink & Evag Schiedam/Vlaardingen

Jan Evertsenweg 6  
3115 JA Schiedam  
010-4264690  
r.vandertoorn@schakelautogroep.nl  
www.schakelautogroep.nl





**IKV Ondernemend Vlaardingen  
zorgt dat iedereen op de hoogte is**

## Uitgebreide informatie over infrastructurele werkzaamheden in en om Vlaardingen

**Nu de eerste spaden de grond in gaan en de omleidingen zijn aangekondigd, kan niemand er meer om heen, soms bijna letterlijk. De infrastructuur in Vlaardingen en omgeving gaat dit jaar op de schop. Dit heeft consequenties voor de bereikbaarheid. Voor klanten, voor leveranciers maar ook voor medewerkers. Het vereist dat iedereen goed op de hoogte is. Vandaar dat IKV Ondernemend Vlaardingen sterk inzet op de informatievoorziening.**



Voor die informatievoorziening zoekt de ondernemersvereniging voor Vlaardingen en omgeving de samenwerking met partners. Allereerst met de gemeente, maar ook met de regio, met provinciale overheden, de rijksoverheid/RWS en natuurlijk de diverse projectaannemers. Op 13 maart kwamen vertegenwoordigers van al deze partijen bijeen om een groep van een kleine honderd ondernemers uit Vlaardingen en Schiedam te informeren. Op initiatief van IKV Ondernemend Vlaardingen startte om 18.00 uur een informatiebijeenkomst in het Delta Hotel met korte presentaties over de verschillende projecten, maar ook over de middelen waarmee IKV Ondernemend Vlaardingen, de aannemers, de gemeente en de Verkeersonderneming de ondernemers zullen informeren.

### Impact van Knooppunt Vijfsluizen

Misschien wel het project met de grootste impact is de 'verbouwing' van knooppunt Vijfsluizen, tussen Vlaardingen en Schiedam, bedoeld om verkeer van de noordelijke af- en toerit tot de Beneluxtunnel af te handelen. In maart en april vinden de voorbereidende werkzaamheden plaats en worden de fietspaden aangepast, en vanaf Pasen 2017 gaan de rijbanen op de schop. Tijdelijke verkeerslichtinstallaties en rijbanen zullen vanaf dat moment, tot na de zomer, het verkeer in goede banen leiden. In beide richtingen blijven twee rijbanen (de busbaan vervalt tijdelijk) en een route voor nood- en hulpdiensten beschikbaar. Maar de situatie zal wel steeds veranderen, naarmate de werkzaamheden vorderen. Om de betrokkenen te informeren houdt IKV op haar speciale website (zie kader) een overzicht bij, maar nog actueler is de speciale webapp voor dit project van aannemingsbedrijf Van Gelder: vijfsluizen.vangelder.com. Deze geeft de actuele situatie weer, en biedt ook beelden van de actuele situatie op Vijfsluizen via webcams.

### Onder het spoor door

Om het verkeer via de spoorwegovergang in de Marathonweg te ontlasten, laat de gemeente Vlaardingen een spoortunnel aanleggen. Zeker als in september de bestaande spoorlijn Rotterdam - Hoek van Holland tot metrolijn is omgebouwd en er in de spits 24 (bovengrondse) metro's per uur rijden in plaats van 8 treinen, zou dat de doorstroming flink hinderen. De bouw van de spoortunnel start op 1 april waarbij in de eerste twee weken van april het nieuwe spoordek voor de tunnel op zijn plaats wordt geschoven. Als de onderdoorgang is gebouwd worden de aansluitende wegen en de rotondes in fasen aangelegd. Eind 2017 is het project klaar, maar de spoortunnel zal al in gebruik worden genomen - en de overgang buiten gebruik worden gesteld - wanneer de metro's gaan rijden. Tijdens de bouw van de spoorkruising blijft de bestaande overweg in gebruik, zodat de Rivierzone bereikbaar blijft. Het is wel onvermijdelijk, zo meldde de woordvoerder van de gemeente, dat bepaalde wegen voor kortere tijd (enkele dagen of een paar weken) worden afgesloten. Verkeer zal op die

momenten van en naar bijvoorbeeld de Arij Koplaan en Industrieweg hinder ondervinden. De aannemer zal de overlast zoveel mogelijk beperken en zo nodig omleidingen aangegeven.



### Andere infraprojecten

Van alle andere infraprojecten heeft de ombouw van de Hoekse Lijn ook veel impact. Niet alleen omdat vanaf 1

april het treinvervoer er vijf maanden uitligt, maar vooral omdat er hierdoor vele extra bussen van de RET gaan rijden. Deze gebruiken ook het dan al zwaar belaste wegennet van Vlaardingen. In elk geval ondergaat het bestaande treintracé tussen Schiedam en Hoek van Holland een metamorfose: van gewone spoorlijn naar moderne metro. Naast de spoorlijn worden ook de stations langs de lijn aangepast of verbouwd. Na de ombouw zal het aantal reizigers op de Hoekse Lijn met circa 40% gaan stijgen, zo is de verwachting. Het goederenvervoer op de Hoekse lijn naar Vlaardingen blijft mogelijk, maar uitsluitend buiten de spitsuren. De grote ombouwperiode start 1 april 2017 en moet 5 maanden later - op 1 september 2017 - gereed zijn.

### Speciale apps en websites

- ➔ Om de werkzaamheden rond Vijfsluizen te monitoren is de 'Minder-Hinder app' beschikbaar. Dit is een web-app (mobiele website) van de aannemer: vijfsluizen.vangelder.com. Open deze link in je mobiele telefoon voor verkeersinformatie (actuele situatie op Vijfsluizen via webcams, een realtime overzicht van metro & bussen, afsluitingen, etc).
- ➔ De Verkeersonderneming is initiatiefnemer van de Marktplaats voor Mobiliteit; [www.marktplaatsvoormobiliteit.nl](http://www.marktplaatsvoormobiliteit.nl). Deze bevat handige mobiliteitsdiensten om mensen op een slimme manier sneller naar het werk te laten reizen.
- ➔ De Turnn app is een platform dat werkgevers en werknemers helpt om de mobiliteitskeuzes en -kosten binnen zijn bedrijf inzichtelijk te maken op een online dashboard. Werknemers gebruiken deze app om eenvoudig reizen te plannen, te reserveren en te betalen. [www.turnn.io](http://www.turnn.io).
- ➔ De gemeente Vlaardingen verzorgt tijdens de projecten de digitale nieuwsbrief 'Werken aan de Weg' waarmee ze alle belangstellenden informeert. Voor aanmelding, ga naar [www.vlaardingen.nl/nieuwsbrieven](http://www.vlaardingen.nl/nieuwsbrieven) en [www.vlaardingen.nl/Inwoners/Locaties\\_overzicht/Werk\\_aan\\_de\\_weg](http://www.vlaardingen.nl/Inwoners/Locaties_overzicht/Werk_aan_de_weg)

### Alle infra-info op IKV-site

IKV Ondernemend Vlaardingen maakt zich hard voor een goede informatievoorziening. 'Vlaardingen Under Construction 2017' is dan ook het thema van een speciale site met actuele infraprojecten. De site volgt zo veel mogelijk de actuele situatie en bevat de linkjes naar de specifieke websites van de projecten.

[www.ikv.nu/010-mobiliteit](http://www.ikv.nu/010-mobiliteit)

### Projecten in de regio

Daarnaast zullen ook infraprojecten in de regio effect hebben op de doorstroming in Vlaardingen en omgeving. Een zo'n project is de renovatie van de Maastunnel in Rotterdam. Op 4 juli 2017 start Rotterdam met de werkzaamheden waardoor maar één tunnelbuis beschikbaar is voor het verkeer van zuid naar noord. Deze buisvoor-buis afsluiting geldt twee jaar. Het verkeer van noord naar zuid moet een van de andere oeververbindingen kiezen. Dit jaar al, maar zeker ook in de komende jaren begint Rijkswaterstaat met de geselecteerde aannemers aan de voorbereidende werkzaamheden voor de aanleg van de Blankenburgtunnel. Zodra daarover meer bekend is en eventuele overlast daarvan in kaart is gebracht, is die informatie ook op de speciale mobiliteitswebsite van de IKV te vinden (zie kader).



# RESTAURANT WESTKAAI VERS & PUUR

## (H)EERLIJK GENIETEN AAN DE HAVEN IN EEN FANTASTISCHE AMBIANCE

Uitkijkend op de haven vol historische zeilschepen is het ronduit genieten van al het met liefde bereide lekkers wat je met heel veel enthousiasme wordt voorgeschoteld. Hier is een hecht team aan het werk dat snapt dat gasten verwend willen worden. De bediening weet wat ze aanbevelen en uitserveren en vertelt met passie wat er op het mooi opgemaakte bord ligt en de koks komen langs aan tafel. Dit is de totaalbeleving die je eigenlijk in elk restaurant zoekt, maar helaas slechts zo zelden vindt.



“Eerlijke gastvrijheid, noemen we het zelf,” zegt een bevolgen Maurice van der Laan. “Wij voeren geen toneelstukje op, maar zijn gewoon oprecht geïnteresseerd in de gasten die hier komen eten. Mensen moeten zich welkom voelen. Ik denk dat een belangrijk ingrediënt van onze succesformule is dat we zelf ook allemaal echte liefhebbers zijn. Als je zelf niet van lekker eten houdt, dan is het haast onmogelijk om daar met passie over te praten en als je niet weet hoe iets smaakt hoe kun je daar dan de juiste wijn bij aanbevelen?”

### Lekker hoeft niet duur te zijn en gastvrijheid is onbetaalbaar

De gevarieerde kaart volgt de seizoenen met verrassende en alleszins betaalbare menu's. “Een driegangendiner van rond de dertig euro en dan zit je op een van de mooiste plekjes van de hele Randstad,” betoogt Dave Dammann die als een van de chef-koks samen met chef-kok Marthijn Broekman zijn stempel drukt op de wisselende kaart. “We hebben ook altijd de catch of the day, we zitten immers aan de vlaardingse haven en daarbij past een mooi dagvers visarrangement. Voor alles geldt dat we enkel gebruik maken van de beste, pure en als het even kan lokale ingrediënten. Dat geldt voor onze vis- en vleesmenu's, maar uiteraard hebben we ook overheerlijke vegetarische gerechten.”

Meer dan ooit is lunchen en dineren bij restaurant Westkaai een bijzondere smaakbeleving waarbij je verzekerd bent van het ultieme gastheerschap en volop culinair genieten.

### 7 dagen per week geopend vanaf 12.00 uur (zondag vanaf 15.00 uur)

Voor een heerlijke (zaken)lunch of een uitgebreid diner, maar ook voor een drankje aan de gezellige bar ga je naar restaurant Westkaai aan de Westhavenkade nummer 10 in Vlaardingen. Binnen in het

### Restaurant Westkaai

Westhavenkade 10 | 3131 AB Vlaardingen  
010-2487018  
www.westkaai.nl  
info@westkaai.nl

markante pand met opvallende 17e-eeuwse details is het heerlijk toeven - zeker aan de chef's table op de eerste verdieping met vrij zicht op de open keuken - maar ook het verwarmde buitenterras direct aan de haven lokt. Kom sfeer proeven en je bent verkocht.



## HET TEAM VAN **PROFESSIONALS4TECHNOLOGY**

dé schakel tussen hoger opgeleide  
technische professionals

Professionals4Technology bestaat dit jaar zes jaar! Trots op ons team en ook op onze innoverende en internationale opdrachtgevers. Vertelt Marinel van Walsum directeur.

Professionals4Technology is gespecialiseerd in werving en selectie van hoger opgeleiden binnen de Engineering en Technology. Dit in binnen en buitenland. "Elke recruitmentprocedure start met een grondige inventarisatie van de organisatie, de opdracht en het gewenste kandidaatprofiel en daarna gaan wij gericht aan de slag" vertelt Marinel. Hierbij kan worden gedacht aan executive search, maar ook aan lange termijn oplossingen als employer branding & job branding. Natuurlijk is de kandidaat erg belangrijk en wordt deze goed geholpen in zijn of haar zoektocht naar een baan of persoonlijk carrière pad.

### **Talent is schaars?**

Je moet het herkennen, maar het is waar dat veel bedrijven vaak moeite hebben om de juiste mensen te vinden en daarom schakelen ze ons in. Helaas klopt men soms pas laat aan wanneer de nood aan de man is en dan is er tijdsdruk. Ook in deze situatie kunnen we veelal de geschikte persoon vinden, maar wij sturen er op aan om in een vroegtijdig stadium met ons in gesprek te gaan. Voor veel van onze vaste relaties zijn wij dagdagelijks aan het searchen, zelfs als er geen concrete vacatures zijn.

Onze opdrachtgevers zijn onder andere gerenommeerde internationale technische bedrijven die zich voorheen richten op traditionele productie processen, die nu het roer drastisch omgooien. "Dat is gunstig voor het

milieu, en je ziet een verduurzaming van de industrie. Voorbeelden zijn onder andere productie van waterstof & renewable energy. Hier zijn veel specialisten nodig en die zijn in Nederland schaars. Daarom zoeken we over de grens naar ervaren specialistische engineers, want ze zijn er wel degelijk maar je moet ze weten te vinden." Professionals4Technology is het werving en selectie bureau voor gekwalificeerde én gemotiveerde engineers in diverse disciplines en aangrenzende gebieden denk ook aan maintenance- en salesmanagers.

### **Je moet de business begrijpen, want alleen dan kun je goed adviseren**

Marinel weet waar ze het over heeft - zo legt ze tijdens het interview voor dit artikel tussen neus en lippen door het hele technische proces uit - én ze weet waarnaar ze op zoek is. "In de regel beginnen we met een uitgebreide intake, want om mensen te bemiddelen is het zaak om elkaar te begrijpen en te kennen. Je moet weten wat iemand beweegt en waar hij of zij zijn energie uithaalt. Waar iemand staat en naar toe wil." De uiterste gedreven Marinel spreekt meerdere talen vloeiend en dat is een grote pré bij de selectie van geschikte buitenlandse kandidaten. Bovendien spreekt ze - heel belangrijk - de taal van technisch specialisten. "Ook alle buitenlandse kandidaten worden door ons zorgvuldig gescreend, maar dat lukt niet altijd



face to face. Soms doe ik dat via Skype, maar dan loop je het risico bepaalde signalen te missen. Daarom heb ik - als enige in onze branche - een speciale opleiding Behavioral Analysis and Investigative Interviewing gevolgd in Manchester. Deze methode leert je zodanig te interviewen dat je zeker weet dat het verhaal oprecht is of niet en dat is heel erg belangrijk. Onze opdrachtgevers moeten erop kunnen vertrouwen dat kandidaten die wij aandragen integer zijn en passen bij het bedrijf en bij de functie. Anders is op termijn in elk geval één van de partijen ontevreden en dat kan nooit de bedoeling zijn van de samenwerking. Goed voorwerk zorgt dat je iemand gecontroleerd kunt laten landen op de juiste plek en dat geeft een hoop voldoening."

### **Mensen kennen en verbinden**

Voor een keur aan opdrachtgevers in diverse sectoren - van Olie en Gas, Marine & Offshore, Mining, Machinebouw en Hightech tot en met Infra en Energie - is het team van Professionals4Technology op meerdere fronten actief. "Alles wat wij doen op het gebied van recruitment is maatwerk en dat gaat van Executive Search, Employer Branding, Job Branding, Candidate Marketing tot en met Recruitment Process Outsourcing oplossingen." Maar ook personal jobcoaching en outplacement. Voor een geschikte kandidaat óf een uitdagende baan klopt u aan bij Professionals4Technology.

### **Professionals4Technology**

Dieselweg 1  
2623 CZ Delft  
085-7325750  
info@professionals4technology.com  
www. Professionals4Technology.com





# MALIBU NEDERLAND EN XTREME WATERFUN VOOR WAKEBOARDERS EN WATERSKIËRS

Aan de Gieterijstraat in Ridderkerk is Malibu boats Nederland, importeur van sportboten gevestigd, terwijl de showroom van Xtreme Waterfun zich bevindt aan de Topaaslaan in Rhoon.

## Twee aparte bedrijven ,beide actief in de watersport.

"Malibu boats is wereldleider op het gebied van specifieke boten voor de Wakeboarder en Waterskiër" zegt Malibu boats directeur Enrico Cohen. "Wakeboarden en Waterskiën zijn moeilijke, hoog technische sporten, de beoefenaars eisen materialen van de allerbeste kwaliteit. Een investering in een kwaliteitsboot als Malibu is een bewuste en doordachte keuze".

Wendy Rijkenberg, eigenaresse van Xtreme Waterfun kan dit beamen: "Wij zijn beide ons bedrijf begonnen vanuit de sport, Enrico als actieve blootvoet en klassiek skiër en mijn gezin als hobby wakeboarders". Xtreme Waterfun verkoopt de A- merken wakeboards van Ronix, Hyperlite, Liquid Force en Slingshot. Waterski's van Radar, HO Ski's en Connelly. Ook voor zwemvesten zijn ze het juiste adres, ze zijn exclusieve dealer van JetPilot. Xtreme Waterfun heeft meer dan 15.000 artikelen online staan en in combinatie met de showroom is het een van de grootste bedrijven van Nederland "Met onze ervaring en eerlijk advies moet het gek lopen wil je bij ons niet slagen", aldus Wendy. Beide bedrijven hebben nauwe banden met de Nederlandse Waterski en Wakeboardbond waarin alle riders en skiërs verenigd zijn. Xtreme Waterfun sponsort selectie wakeboard riders, Enrico Cohen zelf is bestuurslid in de bond. Er zijn verschillende disciplines binnen de sport: Klassiek Skiën, Blootvoetskiën, Skiracen, Wakeboarden en een nieuwe in Amerika al heel populaire sport: het Wakesurfen.

De nieuwe 2017 Malibu Wakesetter met Surfgate creëert zelf een golf waarop net als het surfen op de golven in zee ,maar dan nu achter de boot en zonder skilijn, zijn sport uitoefent.

De Malibu boten zijn indrukwekkend ,vaak geschikt voor 8 personen of meer, in schitterende kleuren en met een power tot soms wel 550 pk. De wereldorganisatie IWWF (International Waterski and Wakeboard Federation) certificeert de boten voor de diverse wedstrijd disciplines.

Zo is de Malibu Response TXi gebouwd voor het Klassiek Blootvoetskiër en de recreatieve Wakeboarder. De Wakesetter MXZ 24 is specifiek ontworpen voor de wedstrijd Wakeboarder en Wakesurfer.

"Een boot als Malibu is een aankoop voor het leven, de eigenaar leeft voor zijn sport en voor zijn boot. De aanschafprijs ligt tussen de € 80.000 en € 140.000 en is zeker niet voor een ieder weggelegd. Maar de markt trekt aan en een Malibu boot wordt gekocht door bijvoorbeeld een groep vrienden of door een hele familie. Het is toch heerlijk met z'n allen het water op te gaan en samen actief met de watersport te zijn": aldus Enrico Cohen.

De meeste Wakeboarders beoefenen de sport echter niet achter de boot maar aan de kabel. Er zijn in Nederland op dit moment al 20 kabelskibanen en elk jaar komen er

banen bij. In onze regio kan men skiën bij de kabelbaan Wollebrand in Honselersdijk en bij Cablepark Project7 in Nesseland Rotterdam. De kabelbaan is laagdrempelig en het gebruik ervan is relatief goedkoop. "Ook Xtreme Waterfun richt zich op de kabelbaan wakeboarder en skiër " zegt Wendy: "Uiteraard is er wel een verschil tussen een wakeboard of ski voor aan de kabel of achter de boot. Voor beide soort riders hebben wij een uitgebreid assortiment. Riders met een jaarkaart voor de kabelbaan wakeboarden ook graag achter de boot, want het is toch wel de kers op de taart....!".

Op initiatief van Xtreme Waterfun slaan een aantal watersport partijen de handen ineen en organiseren op zaterdag 13 mei het evenement ULTIME SKI & WAKE 2017 bij paviljoen Breezze aan de oevers van het Brielse Meer, met boten van Malibu ,Nautique en Tigé en Jetboats. Maar ook verkoop van boards ,ski,s en kleding. Met test rides, demo's en shopping. Een unieke gelegenheid om kennis te maken met deze spectaculaire watersporten. De Entree is gratis en er is mogelijkheid om de sport zelf te beoefenen en de boten live te aanschouwen.





# BOOST UW BUSINESS.

U VINDT BELLEN NIET LEUK?  
WIJ WEL!  
DE BELPROFESSIONALS VAN  
INSPIRATIONAL SALES BRENGEN  
U IN SCORINGSPOSITIE ...

Stroomopwaarts ondersteunt maatschappelijk betrokken start-ups middels het Sociaal Ondernemerslab. Inspirational Sales is de eerste partij die na de verkennende besprekingen (eind 2016) daadwerkelijk in februari 2017 is gestart. "Dat is een groot compliment aan iedereen, want het geeft aan dat er heel snel geschakeld is," zegt Edward Haak van Inspirational Sales. Hij is enthousiast en datzelfde elan bemerk je bij alle medewerkers van het callcenter.

Inspirational Sales is een 'not only for profit' Business to Business Social Callcenter. Edward Haak: "Onze enthousiaste belprofessionals voeren op een inspirerende manier commerciële telefonische activiteiten uit en brengen onze opdrachtgevers in contact met nieuwe klanten. Zo helpen we onze zakelijke opdrachtgevers vooruit én onze eigen medewerkers en zo snijdt het mes dus aan twee kanten."

*"Alles wat wij doen is erop gericht om zoveel mogelijk mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk te helpen én te houden"*

Als gevolg van een groeistoornis heeft Edward Haak in zijn jeugd een tijd in een rolstoel gezeten en door een vuurwerkgeluk is hij tijdelijk blind geweest. "Ik heb aan den lijve ondervonden hoe je dan door de maatschappij buitenspel gezet wordt. Ik heb geluk gehad en ben volledig hersteld en alleen dat is al reden genoeg om een stukje van dat geluk te delen en door te geven aan anderen. Mensen het zicht terug geven of weer laten lopen dat kan ik helaas niet, maar ik kan wel zorgen dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt - door een handicap, maar ook door leeftijdsdiscriminatie - weer volwaardig meedraaien. Onze maatschappij is niet ingesteld op mensen met een fysieke beperking en dat is een gemiste kans want daarmee laten we heel veel talent onbenut. Wat ik merk is dat ieder mens gewoon wil meedoen, je wilt je nuttig maken en waardering krijgen voor wat je doet. De mensen waarmee ik werk zijn tot zoveel in staat en ik vind het mijn taak, maar eigenlijk de taak van de totale samenleving, om de potentie te benutten."

*"Veel mensen vinden 'cold calling' lastig, wij vinden het juist leuk"*

Edward Haak heeft diverse salesfuncties bekleed voordat hij met Inspirational Sales begon. Hij weet als geen ander hoe je mensen moet benaderen en kunt inspireren. "Ik weet hoe belangrijk het is om bij potentiële klanten aan tafel te komen en veel bedrijven hebben daar grote moeite mee. Zelfs hele goede verkopers zien vaak op tegen het spontaan bellen van mensen die ze nog niet of nauwelijks kennen. Ik heb daar zelf nooit tegenop gezien. Het is niet gezegd dat het altijd lukt om de gewenste afspraak te maken, maar vrijwel elk gesprek is een positief gesprek. Het heeft alles te maken met de manier waarop je mensen aanspreekt en als je mensen met respect behandelt dan krijg je dat respect een-op-een terug."

Natuurlijk heeft het ook te maken met je houding en vraagstelling. Als je zelf gaat bellen met een steen in je maag omdat je bang bent dat het toch niet gaat lukken en op voorhand denkt dat de andere kant van de lijn niet op jouw belletje zit te wachten dan is het niet vreemd dat de boodschap niet overkomt. Het gaat dus ook om de juiste mindset en vertrouwen."

De mensen die door Stroomopwaarts worden voorgedragen voor een callcenterfunctie bij Inspirational Sales worden door Edward Haak persoonlijk getraind. "Uiteraard wil ik iemand eerst goed leren kennen, maar daarbij interesseert de opleiding en het arbeidsverleden me het minst van alles. Iemands karakter vind ik veel belangrijker. Voor dit vak moet je extravert zijn, je uit durven spreken en in staat zijn om te improviseren. Ik vind het fijn om mijn saleskennis te delen en mensen op te leiden tot inspirerende belprofessionals."

#### Waaruit bestaat de samenwerking met Stroomopwaarts?

"Stroomopwaarts heeft twee ingerichte kantoorruimtes ter beschikking gesteld en we mogen gebruik maken van de kantine en andere faciliteiten waaronder een trainingslokaal. Bovendien dragen zij kandidaten voor en wanneer we er allemaal in geloven, beginnen we met een proefplaatsing zodat iemand zelf in de praktijk kan ervaren of dit echt bij hem of haar past. Op voorhand is er soms wel wat angst of dit inderdaad wel een leuk vak is. Ik weet dat het leuk is en het leuke is dat iedereen tot nu toe erg enthousiast is. Het heeft zoals gezegd te maken met een stukje mindset, geloof in jezelf en wederzijds respect. Onze mensen zijn supergemotiveerd en bijzonder correct en dat wordt positief opgepakt door de mensen die wij bellen."

*"Het gaat niet om het aantal telefoongesprekken, maar om de kwaliteit van de afspraak"*

Soms heeft iemand een steuntje in de rug nodig, maar die ruimte is er. "Voor een collega met een visuele handicap hebben we enkele aanpassingen moeten doen zoals het neerzetten van een groter scherm en een leesloep en dan blijkt zo iemand tot grootse dingen in staat. We bellen voor B2B-klanten en die kunnen schermen met het feit dat ze een callcenter - gedreven door idealisme - hun afspraken laten plannen. De cijfers spreken boekdelen. We scoren door onze werkwijze en openheid ver bovengemiddeld. Onze klanten waarderen de kwaliteit van de afspraken. Wij meten niet op het aantal telefoontjes dat iemand pleegt, maar op de kwaliteit van de uiteindelijke afspraak. Een klant heeft er niks aan als ie aan tafel komt bij iemand die daar achteraf beschouwd eigenlijk helemaal niet op uit was. Dan bereik je het tegenovergestelde van wat je bedoeling is."

#### Stroomopwaarts en Inspirational Sales delen dezelfde missie

"Als maatschappij plakken we iemand snel een labeltje op en als je pech hebt dan sta je aan de zijlijn. Dat is niet fair en ook doodzonde want onze B2B-klanten ervaren hoe waardevol, gedreven en inspirerend mensen met een zogenoemde afstand tot de arbeidsmarkt zijn. Wij willen deze mensen weer aan het werk krijgen én aan het werk houden. Liefst bij ons," zegt Edward Haak, "maar als iemand op termijn - zoekend vanuit een werkende situatie - door wil dan kan dat natuurlijk altijd."

Als tegenprestatie voor het gebruik van de ruimtes en voorzieningen verzorgt Inspirational Sales telefonisch acquisitiewerk om mogelijk werk voor Stroomopwaarts te genereren. "We zien dat het werkt en dat geeft energie en smaakt naar meer. Wordt zeker vervolgd ..."

**Stroomopwaarts, het regionale participatiebedrijf van Maassluis, Vlaarding en Schiedam gaat voor werk, steunt inwoners die (tijdelijk) niet in hun levensonderhoud kunnen voorzien en helpt bedrijven bij Sociaal Ondernemen.**

#### Inspirational Sales

Van Berckenrodestraat 6  
3113 AM Schiedam  
06-14285665  
edward@inspirationsales.nl  
www.inspirationsales.nl



## Een (ZOMER)ACTIE in de planning? Ook daar helpen wij u graag bij!

Cadeautjes krijgen is leuk, maar cadeautjes geven -en zeker op een onverwachts moment- kan nog veel leuker zijn! Verras uw klanten, collega's, prospects en/of uw leveranciers met een (zomer) geschenk en u zult merken dat 't helpt in het bouwen / versterken van relaties.



### Cadeau voor u! \*

Bij iedere bestelling boven de 400 euro excl. BTW, ontvangt u deze "Friday afternoon speaker".  
Het bij uw opdracht door te geven actiewoord is "Ondernemend".

\* Actie loopt t/m 30 juni 2017. Vraag naar de voorwaarden.



### Waarom Louter Promotions?

- Ruim 20 jaar ervaring
- Uitgebreid assortiment (60.000+ artikelen) met snelle levertijden
- Zowel kleine en grote oplages geen probleem
- Korte lijnen, snelle prijsopgave, adequate afhandeling van uw orders
- Custom made? Rechtstreeks vanaf de fabriek!
- Professionele no-nonsense aanpak
- Omdat prima niet goed genoeg is

**WWW.LOUTERPROMOTIONS.NL**

Promotionele artikelen / (Relatie)geschenken / Premiums / Give aways / Actie marketing / (DM) Campagnes / Merchandise

Dr. Kuiperstraat 13 | 2991 GB Barendrecht | T +31 180 547690 | info@louterpromotions.nl

## EEN NIEUW KABINET, goed voor ondernemers?



Het is 19 maart, een druilerige zondagmorgen en morgen is het al weer de deadline voor de column.

De stofdampen van de verkiezingen zijn nog maar net opgetrokken en Edith Schippers gaat de eerste verkenningsgesprekken voeren.

Een belangrijke vraag voor u als ondernemer is of er nog belangrijke wijzigingen gaan komen? Dat weet natuurlijk nog niemand, maar een belangrijk punt op de agenda zou de arbeidsmarkt moeten zijn.

We modderen al te lang aan. De flexibilisering van de arbeidsmarkt is een puinhoop. Niemand weet meer waar hij aan toe is met de huidige wet DBA. De overheid erkent dit en geeft (populair gezegd) aan dat ze alles gedogen en niet zullen handhaven.

Het ontslagrecht moet echt op zijn kop, want met de huidige regelgeving durft geen ondernemer het meer aan om iemand in vaste dienst te nemen.

Voorals MKB bedrijf is het bijna onverantwoord om nog iemand aan te nemen.

De samenwerking binnen de EU staat onder druk door de Brexit en anti Europa geluiden in veel lidstaten. Het Milieu verdient ook aandacht en hoewel dit soms in strijd lijkt met ondernemerschap, hoeft dit natuurlijk niet. Er zijn voldoende innovatieve initiatieven waar we als ondernemers iets mee kunnen en die ook (juist) een positieve bijdrage aan het milieu leveren.

Werk aan de winkel dus. De uitslag lijkt niet slecht voor het ondernemersklimaat, maar we moeten even geduld hebben.

Nog wat actualiteiten waar veel ondernemers mee te maken hebben of gaan krijgen.

### Beelden snelwegcamera verboden

In een recente uitspraak van de Hoge raad is bepaald dat de fiscus bij het controleren van kilometeradministraties geen gebruik mag maken van informatie, verkregen uit camerabeelden van het Korps Landelijke Politiediensten.

Let op! De informatie verkregen van foto's van verkeersovertredingen mag de fiscus wel gebruiken.

Het blijft dus opletten wanneer u niet bijtelt en een kilometeradministratie bijhoudt.

### Pensioen eigen Beheer

De Wet uitfasering Pensioen Eigen Beheer is eindelijk toch aangenomen en treedt 1 april aanstaande in werking.

Hierdoor ontstaan een aantal mogelijkheden voor het pensioen in eigen beheer. Een zorgvuldige afweging is belangrijk voor de keuze van de drie gegeven opties. Ook de partner van de ondernemer moet hierbij nadrukkelijk betrokken worden.

Voorlopige aanslag vennootschapsbelasting Vraag voor 1 mei 2017 een (nadere) voorlopige aanslag vennootschapsbelasting 2016 aan.

Wanneer u moet bijbetalen, betaalt u namelijk 8% rente! Een staaltje van legale diefstal door de fiscus (bij teruggaaf krijgt u namelijk veel minder rente vergoed).

### Rekening-courant directeur aandeelhouder

Een terugkerend punt van aandacht bij sommige ondernemers blijft de rekening-courantpositie. Recent zijn er weer een paar uitspraken verschenen waarbij de rekening-courant als dividenduitkering is verwerkt en er bovenop ook nog boete betaald moest worden. Blijf alert en zorg er in ieder geval voor dat de zakelijkheid niet ter discussie komt te staan. Dit betekent een zakelijke rente berekenen, een rekening-courant overeenkomst opstellen, en als het mogelijk is, zekerheid stellen.

**Peter Breeman**  
M&R Accountants

DE PEUGEOT EXPERT, NU BIJ BLAUWENDAAL  
UW BEDRIJFSWAGEN EXPERT IN DE REGIO GROOT-ROTTERDAM



VANAF € 17.000  
0% FINANCIAL LEASE VOOR 3 JAAR

Maak kennis met de Peugeot Expert, de alleskunner voor uw bedrijf. Aan te passen aan al uw vervoerswensen, zodat hij uw dagelijkse werk een stuk makkelijker maakt. Zoals een variabele laadlengte tot maximaal 4 meter en een laadvermogen tot ruim 1500 kg. Tijdelijk met een Financial Lease-tarief van 0% voor een periode van maar liefst 3 jaar. Slimme ondernemers komen dus langs in onze showroom.

BLAUWENDAAL, UW PARTNER VOOR DE ZAKELIJKE MARKT.



BLAUWENDAAL.NL

<b>Hellevoetsluis</b> Daltonweg 1 Hellevoetsluis 010 - 850 43 00	<b>Naaldwijk</b> Grote Woerdlaan 36F Naaldwijk 0174 - 64 18 18	<b>Oud-Beijerland</b> Ferrariaan 2 Oud-Beijerland 010 - 850 42 00	<b>Poortugaal</b> Ambachtstraat 1 Poortugaal 010 - 313 00 64	<b>Ridderkerk</b> Kolenbrandersstraat 6 Ridderkerk 010 - 850 43 50	<b>Rotterdam</b> Koningslaan 90-92 Rotterdam 010 - 850 43 70	<b>Schiedam</b> Fokkerstraat 576 Schiedam 010 - 462 20 22
---	---	--	---	---	---	--

# SUSHI A20 THUIS

Onbeperkt genieten  
in ons restaurant!



www.sushi-a20.nl

Tel 010 249 22 50

Watersportweg 11, 3138HD, Vlaardingen

Afhalen  
Bezorgen  
Warme  
en koude  
gerechten



## HYBRIDE ONDERWIJS IS HET MODERNE OPLEIDEN

Cees Alderliesten van Deltalinqs en Erik Boehlé van Techniek College Rotterdam over de hechte band tussen onderwijs en bedrijfsleven.



**“Hybride onderwijs is het moderne opleiden.” Kalm maar stellig klinken de woorden uit de mond van Cees Alderliesten, beleidsadviseur bij Deltalinqs. We spreken hem op zijn kantoor. Erik Boehlé, onderwijsteamleider bij Techniek College Rotterdam, is eveneens aangeschoven. Hij knikt en vult aan: “Onderwijs en bedrijfsleven trekken steeds meer samen op.”**

Het is bepaald niet voor het eerst dat Alderliesten en Boehlé samen aan tafel zitten. De twee zijn al jarenlang gesprekspartners als het gaat om stages en het curriculum voor de opleidingen van Techniek College Rotterdam. Hun visie op onderwijs is praktisch hetzelfde, de band is goed.

**Leren op de werkvloer**

“Het techniekonderwijs in Nederland is duidelijk in ontwikkeling, maar de snelheid moet omhoog,” stelt Boehlé. Volgens hem moeten meer studenten kennismaken met de praktijk. Meelopen op de werkvloer is daarvoor een prima middel. Boehlé baseert zich mede op de vele oud-studenten die hij spreekt. Die geven vaak aan dat ze de stap naar de praktijk wel erg groot vonden. Ze hadden er graag eerder in hun studie kennis mee gemaakt. “Sleutelen aan kleine warmtewisselaars in een verwarmd lokaal is aardig, maar verre van echt. Helaas zijn snuffelstages nog geen optie voor eerste- en tweedejaarsstudenten, omdat de veiligheidseisen in de industrie bijvoorbeeld niet toestaan dat minderjarige nachtdiensten draaien, ook niet als stagiair. Dat is lastig, want in de realiteit draaien alle processen continu door.”



Alderliesten slaat de brug naar het bedrijfsleven, waar hij de vraag naar personeel met de dag ziet groeien. “Met name in de chemie en petrochemie gelden strenge veiligheidsnormen. Veilig werken als vanzelfsprekende bedrijfscultuur krijgt dan ook meer en meer de aandacht. De ironie is dat die ontwikkeling juist pleit voor een vroege kennismaking met de praktijk, niet voor uitsluiting. Veiligheid is een cultuurkwestie en cultuur leer je al doende. De contractors die ik spreek willen dat alle medewerkers, ook nieuwe, bekend

zijn met de strenge eisen in de industrie. Dat is dus een gezamenlijke behoefte.”

**Slimme tussenoplossing**

Met de RDM Training Plant is een slimme tussenoplossing gevonden, vindt Boehlé. De RDM Training Plant is een levensechte oefenfabriek die wordt gebouwd op de RDM Rotterdam voor iedereen die in de industrie werkt of gaat werken. “Daarmee kunnen we studenten een betere carrièrestartgarantie bieden en creëren we tegelijk een flink uithangbord voor Techniek College Rotterdam.” Boehlé vertelt dat bij de kopiëermachine nu al aankondigingen en tekeningen hangen van de plant. Studenten reageren enthousiast. “De taart is af als ze straks ook kunnen helpen bij het afbouwen van de plant.”

Alderliesten benadrukt dat er nog een lange weg te gaan is voor het techniekonderwijs zichzelf hybride kan noemen. Bedrijfsleven en opleidingen zijn nu nog teveel gescheiden werelden. Het liefst ziet hij dat ‘gewone’ cursisten en studenten straks echt door elkaar lopen op de RDM Training Plant. “We gaan voor een continue verbinding tussen theorie en praktijk. Voor een latrelatie doen we het niet.”



Cees Alderliesten van Deltalinqs en Erik Boehlé van Techniek College Rotterdam



**Businessclub V.V. Excelsior Maassluis onderscheidt zich mede door laagdrempeligheid**

# 'ER HANGT GEEN SFEER VAN: KIJK MIJ NU EENS'

MASSLUIS - De intocht van Sinterklaas zette Maassluis deze winter landelijk op de kaart. De voetbalclub Excelsior Maassluis zorgt al langer voor stadspromotie en citymarketing. De financiële motor achter het succes van de Tricolores is de Businessclub, die bekend staat om z'n gezelligheid en laagdrempeligheid.

Het succes van Excelsior Maassluis, dat vorig seizoen na het behalen van de Topklassetitel zelfs algeheel amateurkampioen van Nederland werd en en-passant ook nog even de Supercup bij de amateurs in de wacht sleepte is voor een groot deel op het conto te schrijven van de inmiddels ruim 125 lokale en regionale ondernemers en sponsors die de Businessclub van Excelsior Maassluis rijk is. Zij maken het mogelijk dat er in

'Maassluis' een selectie staat die zich kan meten met de beste amateurploegen van het land. „En daar zijn we ongelooflijk trots op. Ik denk dat wij als club qua publiciteit al jaren een soort van Sinterklaas-rol vervullen”, zegt Peter Hobert, voorzitter van de Businessclub. „We kunnen echter niet zonder onze sponsors. Zonder Businessclub geen voetbal op Tweede Divisie niveau, zo simpel is het.”

Het mes snijdt in dat opzicht aan twee kanten: wie lid wordt van de Businessclub, krijgt daar veel voor terug. De ontvangst begint al bij de poort waar leden bij thuiswedstrijden veelal al welkom worden geheten door één of meerdere leden van het bestuur. Vooraf aan de wedstrijd is mogelijkheid om een kopje koffie / thee te drinken met iets lekkers erbij in het home, waarna vervolgens op één van de twee vernieuwde overdekte BC-terrassen de wedstrijd kan worden bekeken. Men kan uiteraard ook op een gereserveerde plek op de tribune plaatsnemen of gewoon lekker langs het veld gaan staan. Na de tweewekelijkse thuiswedstrijd van de hoofdmacht blijft het nog lang een drukte van jewelste in de sfeervolle ruimte van de Businessclub, die de laatste jaren een flinke upgrade heeft gehad. Er zijn interviews met trainer Jeroen Rijdsdijk en met de verkozen Man of the Match, de bar is open, gastvrouwen lopen rond met hapjes, er is ook altijd een warme hap en op de achtergrond klinkt muziek. En met al die ondernemers onder elkaar is er altijd ruimte om tot zaken te komen.

„De meeste leden hebben affiniteit met voetbal, het hoeft niet persé maar dat ligt veelal wel aan de basis”, vervolgt Hobert. „Het voetbal is een uitje, een uitlaatklep met gezellige mensen om je heen. Qua sportieve

prestaties hebben we natuurlijk niet te klagen gehad de laatste jaren. We hebben alles gewonnen wat er te winnen viel en óók dit jaar doen we weer met de beste ploegen mee in de top van de Tweede Divisie. Daarnaast wordt het platform geboden om business to business zaken met elkaar te doen. Centraal staan de wedstrijddagen op de club, maar we organiseren bijv. ook elk seizoen een tweetal Business to Business meetings, waarbij we op bedrijfsbezoek gaan bij één van de leden en tevens mensen nader met elkaar in contact brengen. Ook worden er tal van gezellige en laagdrempelige evenementen georganiseerd gedurende het seizoen. Te denken valt hierbij o.a. aan het jaarlijkse golftoernooi, een wijnproeverij en tal van andere activiteiten.

Het woord laagdrempelig is gevallen, volgens Hobert is dat hetgeen waarmee de Businessclub van Excelsior Maassluis zich onderscheidt. „We zijn op het profvoetbal na, één van de grootste Businessclubs in de regio, maar de kosten voor een lidmaatschap zijn in vergelijking met de meeste overige Tweede Divisieclubs een stuk lager. We bieden drie pakketten aan voor onze (toekomstige) leden: goud, zilver en brons. Voor ieder bedrijf, groot of klein, bestaat er dus wel een mogelijkheid om toe te treden tot onze Businessclub.”

Net zo laagdrempelig is de sfeer. „Ik kan natuurlijk niet voor iedereen praten, maar ik weet dat de meeste leden het gewoon als heel gezellig ervaren. Er hangt geen sfeer van: kijk mij nu eens. Nee, het is gewoon gezellig voetbal kijken, een frisse of een borrel drinken en ook lekker ouwehoeren. Wij, een enthousiast BC team van inmiddels ook alweer ruim 10 personen, doen er in ieder geval alles aan om het iedereen naar de zin te maken en de business..... dat moeten de mensen uiteindelijk toch wel zelf doen.”

Wenst u aan de hand van dit artikel meer informatie of wilt u eens gezellig de sfeer komen proeven?

Neem gerust contact op met Dhr. Remco Welbergen op nummer 06-10173499 of met Dhr. Marcel van Gelderen op nummer 06-29072783 of stuur een email naar [Remco.Welbergen@klingspor.nl](mailto:Remco.Welbergen@klingspor.nl) en/of naar [Marcelvg@gmail.com](mailto:Marcelvg@gmail.com)

Uiteraard kunt u ook alvast voor meer informatie een kijkje nemen op <http://www.excelsiorplein.nl/>



Harry Noordhof(Exc M)

IN MEI 2016 OPEDE RESTAURANT DE PROVENIER DE DEUREN AAN DE OVERSCHIESESTRAAT TE SCHIEDAM. OP EEN UNIEKE LOCATIE, HET IN 2012 GERESTAUREERDE PROVENIERSHUIS, EEN ECHT RIJKSMONUMENT. DANKZIJ DE KLASSIEK-MODERNE INRICHTING VAN HET RESTAURANT KOMT DE HISTORISCHE UITSTRALING VAN HET GEBOUW VOLLEDIG TOT Z'N RECHT.



Heerlijk dineren in een historisch pand

De Provenier serveert hoofdzakelijk gerechten uit de moderne Franse keuken. Een aanrader is de Chef's Table, waarbij u zich kunt laten verrassen door de keuze van de chef in 3 tot 8 gangen. "We gaan voor kwaliteit en goed eten, maar voor een betaalbare prijs", vertelt eigenaar Marcel van Suijlekom enthousiast. "Er is veel aandacht voor smaak en presentatie. Bij onze medewerkers staat gastvrijheid bovendien voorop. Eten is bij ons een beleving, dat willen we onze gasten graag laten ervaren."



"Eten is bij ons een beleving"

Ook voor zakelijke markt

Bij mooi weer is het heerlijk toeven op het zonnige terras. De Provenier beschikt verder over twee zalen die tevens gehuurd kunnen worden voor feesten, vergaderingen of een private diner. "In overleg is veel mogelijk. Ook voor de zakelijke markt hebben we dus het nodige te bieden!"

Tip: Er is voldoende parkeergelegenheid voor de deur.



de Provenier  
— RESTAURANT —

EIGENAAR: MARCEL VAN SUIJLEKOM  
OVERSCHIESESTRAAT 7 SCHIEDAM 010-7650396  
INFO@RESTAURANTDEPROVENIER.NL WWW.RESTAURANTDEPROVENIER.NL

# loodgietersbedrijf Ron van Uffelen b.v.



U BELT RON SNELT!

06-5340 4137

WWW.RONVANUFFELEN.NL VLAARDINGEN

# VERTROUWEN



De economie in Nederland groeit en de werkgelegenheid neemt toe. Helaas zorgt de huidige wetgeving ervoor dat het voor ondernemers niet makkelijk is om nieuw personeel aan te nemen. Vooral de doorbetaling na ontslag en ziekte stagneert in- en doorstroom op de arbeidsmarkt. Dat maakt ook dat mensen die een rugzakje meedragen nog meer op achterstand komen. Werkgeversorganisaties zijn inmiddels gestart met een lobby om ondernemers te ontlasten.

Waar het om gaat, is de juiste balans tussen speelruimte aan ondernemers en bescherming van de individuele werknemer. Sterke ondernemers zijn van essentieel belang voor een gezonde, inclusieve arbeidsmarkt. Zij moeten hun deuren openen voor kwetsbare mensen die nu werkloos aan de zijlijn staan. Gelukkig zijn veel werkgevers in onze regio bereid tijd en energie te steken in mensen die een duwtje in de rug nodig hebben.

Maar de vraag is: krijgen ondernemers straks vanuit de nieuwe regering genoeg steun om de inspanningen voor een inclusieve samenleving te laten slagen? Komt het hoog op de politieke agenda te staan of juist niet? Voor het Werkleerbedrijf (WLB) van Stroomopwaarts, dat samen met het bedrijfsleven in onze regio vorm geeft aan Sociaal Ondernemen, is het ook afwachten. Figuurlijk dan, want het WLB timmert op dit moment juist stevig aan de weg met tal van opvallende initiatieven. En daar gaan wij vanzelfsprekend gewoon mee door.

Ik heb 100% vertrouwen in onze ondernemers en onze eigen organisatie. Ik geloof in lokaal ondernemerschap met een sociaal sausje. Samen kunnen wij binnen ieder politiek klimaat kansen creëren voor kwetsbare mensen. Samen bouwen wij verder aan een arbeidsmarkt met maximale kansen voor iedereen!

**Desiree Curfs,**  
directeur Stroomopwaarts MVS

Terwijl ik deze column schrijf is de uitslag van de Tweede Kamerverkiezingen bekend. Grote vraag is welke partijen straks onze nieuwe regering gaan vormen. VVD, CDA en D66 worden als motor van de coalitie gezien. Maar wordt het een coalitie over rechts met CU of over links met Groen Links? Het is spannend.

Er bestaan namelijk een paar grote verschillen tussen de partijen. Denk bijvoorbeeld aan het recht om je eigen leven te beëindigen (VVD, D66). Maar ook het defensieprogramma (CDA) en de milieu agenda (Groen Links) zullen een belangrijke rol spelen in de onderhandeling. Linksom of rechtsom zal er in het nieuwe kabinetsprogramma in ieder geval aandacht zijn voor meer regelvrijheid. Een agenda om werkgeverschap te stimuleren.



# HOCKEY COMBINATIE SCHIEDAM

## HEEFT EEN GRANDIOZE ACCOMMODATIE VOOR SPORTERS, SUPPORTERS ÉN SPONSORS

HC Schiedam is de hockeyvereniging die in 2016 ontstaan is na de fusie van de Schiedamse hockeyclubs Spirit en Asvion. “Twee mooie clubs met elk een rijke historie, twee bloedgroepen die prima blijken te blenden,” zegt voorzitter René van der Klink niet zonder enige trots. Hij voerde de eerste fusiebesprekingen in 2010 en was een van de initiatiefnemers en de grote katrekker voor de totstand-koming van het nieuwe sportcomplex dat aan de Olympiaweg is aangelegd.



Het opvallende clubhuis met heel veel glas ligt enigszins verhoogd en kijkt rondom uit op de hockeyvelden. “We hebben zes kunstgrasvelden, waarvan vier moderne watervelden. Er zijn maar weinig clubs in Nederland die over dit soort unieke faciliteiten beschikken, dat is het grote voordeel wanneer je van scratch af aan kunt starten.”

### 1.400 spelende leden en dagelijks meer dan 1.000 hits op Facebook en andere social media

Met maar liefst 1400 leden is HC Schiedam een bloeiende vereniging die voor een groot deel drijft op de inzet van vrijwilligers. Sponsorinkomsten zijn zoals voor elke sportvereniging belangrijk en HC Schiedam heeft met dit nieuwe complex heel veel interessante mogelijkheden voor bedrijven om hun naam in enige vorm aan de club te verbinden. René van der Klink: “Al onze velden dragen de naam van een sponsor en natuurlijk hebben we shirtspansors, borden langs de velden en heel veel meer. We staan open voor alle creatieve ideeën en we geven er ook iets voor terug want het is toch een kwestie van mekaar de bal toe



spelen. Een mooi voorbeeld is Barista Italiano dat de naam verbonden heeft aan een van onze velden en wij schenken in ons clubhuis deze fantastische koffie en dat doen we als het even kan met al onze sponsors op basis van echt partnership.”

### Actieve businessclub

Theo Buwalda is als bestuurslid verantwoordelijk voor alle sponsorzaken én hij is voorzitter van de businessclub. “Mensen willen aandacht en terecht en ook onze sponsors hebben recht op aandacht en die geven we dan ook. Als iemand wil sponsoren dan mag hij van ons iets terug verwachten. Inmiddels telt onze businessclub ruim 50 leden. We organiseren gemiddeld vier zakelijke evenementen per jaar. Dan moet je bijvoorbeeld denken aan bedrijfsbezoeken en netwerkbijeenkomsten, maar eigenlijk is er wekelijks een netwerkbijeenkomst want elke week wordt hier gespeeld en treffen we mekaar in een ongedwongen sfeer en ongemerkt vindt daar kruisbestuiving plaats.”

In september 2016 was er een open huis waar alle sponsors werden ontvangen samen met de architect, de wethouders en de burgemeester. “Een sneak preview terwijl de ramen er nog niet in zaten, dus het was met recht een open huis en het past bij de laagdrempeligheid waar we voor willen staan,” zegt René van der Klink. “Spelregels om lid te worden zijn er eigenlijk niet. Iedereen is welkom dus kom gewoon een keer kijken of het iets voor je is.”

### Een nieuwe Volvo via Mobility Centre Vlaardingen levert HC Schiedam € 1.000 bonus op!

Volvo Car Nederland is sinds jaren Official Partner van de Koninklijke Nederlandse Hockey Bond. Om hockey niet alleen op topniveau maar ook lokaal te ondersteunen, is de Volvo Clubbonus ontwikkeld. Christiaan van Hoogstraten vertelt namens Mobility Centre Vlaardingen wat de Volvo Clubbonus voor HC Schiedam betekent: “Er wordt een bonus uitgekeerd van € 1.000 aan de hockeyvereniging wanneer een lid of de ouders van een jeugdlid een nieuwe Volvo bij ons koopt of leest. Die € 1.000 wordt betaald door de importeur en gaat dus niet ten koste van eventuele inruil of korting! Als Mobility Centre Vlaardingen sponsoren we ook nog het meisjes A1 team dus we voelen ons erg betrokken met deze mooie club. En dat de kruisbestuiving werkt, zoals Theo



Buwalda beweert, blijkt wel uit de groeiende hoeveelheid Volvo's op de parkeerplaats.”

### Hockey Combinatie Schiedam

Olympiaweg 63  
3118 JD Schiedam  
010-4708316  
www.hcschiedam.nl



# JENEVER MUSEUM

## OP ZOEK NAAR EEN:

- ... uniek relatiegeschenk? Geef een 'Old Schiedam' pakket uit onze Slijterij cadeau!
- ... bijzonder bedrijfsuitje? Boek een arrangement 'In de Branderij' of 'Samen Bottelen'!
- ... sfeervolle locatie? Reserveer de Graanzolder of het Proeflokaal!



**Nationaal Jenevermuseum Schiedam**

Lange Haven 74-76 | 3111 CH Schiedam | 010-2469676 | info@jenevermuseum.nl

**WWW.JENEVERMUSEUM.NL**

## CONNYPREIZEN

### SCHIEDAMSE REISADVISEUR VINDT ONDERDAK IN VLAARDINGEN.

Sinds enige tijd heeft de Schiedamse zelfstandig reisadviseur Conny van Roon haar intrek genomen bij Randstad Financieel adviesgroep aan het van Schravendijkplein 1 in Vlaardingen. Hiermee heeft dit kantoor een collega in huis die een nieuwe trend in de reisbranche vertegenwoordigt: persoonlijk reisadvies-op-maat.

#### Waarom een zelfstandig reisadviseur?

Op vakantie gaan, begint voor de meeste mensen tegenwoordig thuis achter de computer. Maar om zelf alles via internet te regelen, kost veel tijd en energie. En dat willen veel mensen graag uitbesteden. Conny: "Dan kom ik in beeld en neem voor de klant alle rompslomp uit handen" Mensen zien bijvoorbeeld een leuke reis, hebben speciale wensen, willen een alternatieve reisroute, of een andere accommodatie. Dan zoek ik de juiste invulling voor de klant. Echt reisadvies op maat! Maar ook de praktische zaken regelt Connyreizen. "Denk aan vervoer regelen naar het vliegveld, reispapieren printen of een reisverzekering afsluiten. Ik regel de reis voor mijn klanten van A tot Z."

Dit kan op kantoor, via de mail, maar ook bij de klanten thuis.

Dit persoonlijke reisadvies op maat is de nieuwe trend in de reisbranche. Reisbureaus zullen steeds meer uit het straatbeeld verdwijnen en zelfstandige reisadviseurs nemen hun plek in.

#### Voor meer informatie:

Conny van Roon

Telefoon: 06-20908189

Mail: conny@mijnreiskennis.nl

Website: www.connyreizen.nl





# WATERWEG WERKT!

Geef met uw bedrijf een kijkje in de toekomst en doe mee met de regionale open bedrijvendag in Maassluis, Vlaardingen en Schiedam

**Op zaterdag 25 november 2017 vindt voor de derde keer de regionale open bedrijvendag Waterweg Werkt! plaats in Maassluis, Vlaardingen en Schiedam. Tijdens deze dag kunnen inwoners een kijkje nemen achter de bedrijfspoothen van bedrijven in de regio Nieuwe Waterweg Noord en kennismaken met de havens, techniek, food en fun. Een verrassende en interessante ervaring, zowel voor de bedrijven die meedoen als voor de bezoekers!**

#### Kijken, proeven en beleven

Vorig jaar vond het succesvolle publieksevenement voor de tweede keer plaats. Ongeveer 2.700 bezoekers gingen op pad om bij bedrijven rond te kijken, sfeer en hapjes te proeven en om iets bijzonders te beleven. Dit jaar organiseren bedrijven opnieuw rondleidingen voor en achter de schermen.

#### Blik op de toekomst

Door uw deuren open te stellen voor publiek, levert u een bijdrage aan een positief imago van het bedrijfsleven en de bedrijventerreinen in uw eigen gemeente. Door een intensieve samenwerking met scholen kunnen ook scholieren, schoolverlaters en studenten

hun licht in uw bedrijf opsteken en misschien zelfs een leuke baan of stageplek scoren. Een handige manier van arbeidsmarktcommunicatie.

#### Doet uw bedrijf ook mee?

Waterweg Werkt! zoekt circa 40 bedrijven die willen deelnemen aan de regionale open bedrijvendag. Zorg ervoor dat u erbij bent. Voorwaarde voor deelname is dat bedrijven minimaal 10 medewerkers hebben en zelf een aantrekkelijk programma opstellen binnen de volgende thema's:

Maassluis	Techniek & Innovatie
Vlaardingen	Techniek & Food
Schiedam	Techniek & Maritiem

Het programma kan bestaan uit rondleidingen (vooraf inschrijven mogelijk), workshops voor bezoekers, een kijkje achter de schermen, of kinderactiviteiten. Het programma wordt door de organisatie van Waterweg Werkt! met doelgroepgerichte communicatie verspreid. Dat biedt u tal van communicatiemogelijkheden, zowel tijdens als in aanloop naar het evenement.

#### Informatiebijeenkomst

Voor iedereen die deelname overweegt, wordt er een informatiebijeenkomst georganiseerd op dinsdag 9 mei 2017 van 16.00 tot 18.00 uur, in het Delta Hotel in Vlaardingen. U bent van harte welkom om een kijkje te nemen en met andere bedrijven te praten en op die manier te onderzoeken of deelname ook iets voor u is.

#### Meer informatie en aanmelden

Meer informatie kunt u vinden op de website [www.waterwegwerkt.nl](http://www.waterwegwerkt.nl). U kunt ook direct contact opnemen met:

Gonnie Beckers (gemeente Schiedam)

**T:** 010 219 18 14

Ronald Cordes (IKV Ondernemend Vlaardingen)

**T:** 06 270 07 111

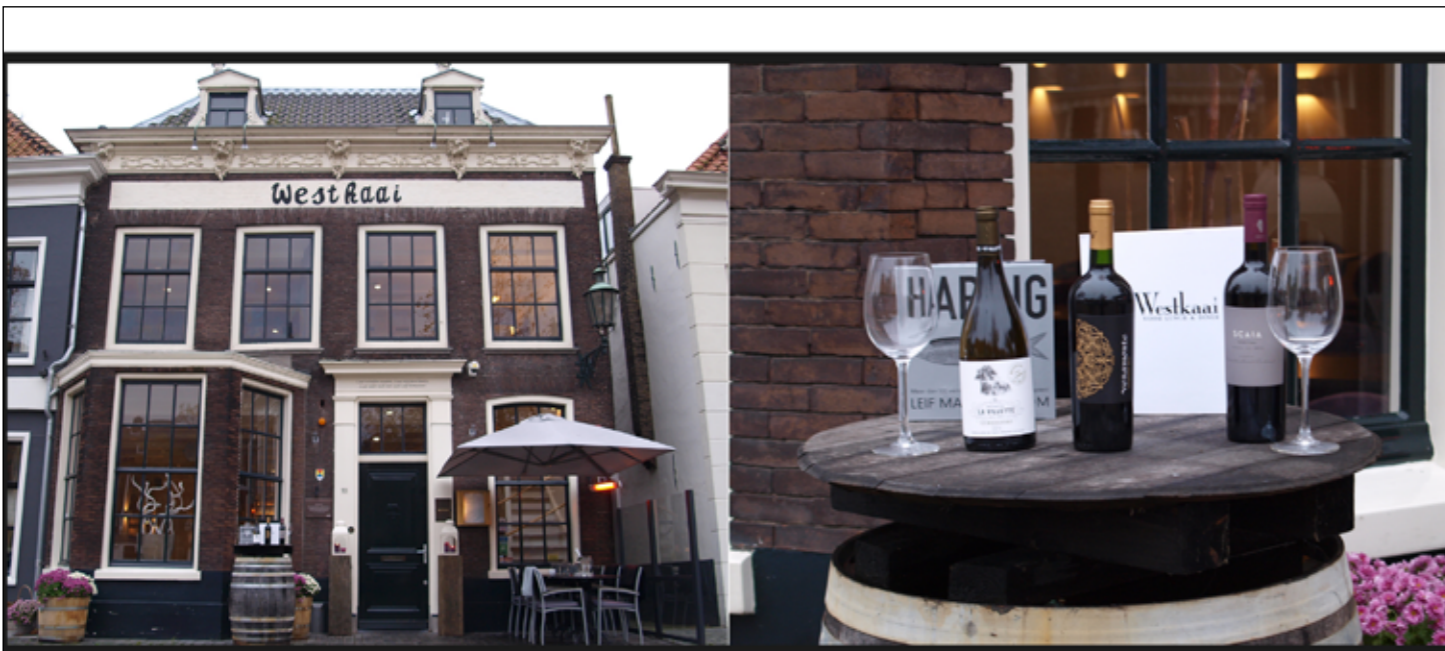
Chris Zweers (MOVE Maassluis Ondernemers Vereniging)

**T:** 06 224 28 524



Het publieksevenement wordt mogelijk gemaakt door een samenwerkingsverband tussen de gemeenten Maassluis, Vlaardingen en Schiedam, de Maassluisse ondernemersvereniging MOVE, IKV Ondernemend Vlaardingen, Stichting Promotie Schiedam en de TechNetKringNWN.





## Ontvang 50% korting op het 2e Westkaai menu bij Restaurant Westkaai

Ontvang 50% korting op het 2<sup>e</sup>, 3 gangen Westkaai menu bij Restaurant Westkaai, gelegen aan de gezellige haven in Vlaardingen. Geniet van een heerlijke lunch of laat u aangenaam verrassen tijdens een diner.

Hierbij kunt u kiezen uit een 4, 5 of 6 gangen proeverij. Of maak een keuze uit onze a la carte dinerkaart.

Ook bent u van harte welkom om een heerlijk glas wijn te drinken aan onze gezellige bar en vanaf 1 April kunt u heerlijk genieten van ons vernieuwde en verwarmde terras.

Westkaai onderscheidt zich door optimale gastvrijheid en heerlijke, gezonde en verse gerechten met bijpassende wijnen. De bediening en koks doen er alles aan om u een onvergetelijke middag/avond te bezorgen. Of het nu is met familie, vrienden of collega's, u bent 7 dagen per week van harte welkom!

Graag tot ziens !

### Voorwaarden 50% actie

- \* Telefonisch reserveren is verplicht
- \* Beperkt aantal couverts beschikbaar
- \* De actie geldt van zondag tm donderdag
- \* Maximaal 8 personen per reservering

**Westkaai**  
VERS & PUUR RESTAURANT

Westhavenkade 10, Vlaardingen. T 010 - 248 70 18, E info@westkaai.nl, I www.westkaai.nl, ma t/m vr v.a 12.00, zondag v.a 15.00

## COLUMN

# 3 COLLEGA'S BESCHIKBAAR

keytoe

### Help Keytoe, wat moet ik doen?

Bij Keytoe werken we voor een breed palet aan klanten: van de (grotere) MKB-er tot aan een A-merk als D-reizen of de Hypotheekshop. Wat deze klanten kenmerkt: ze hebben allen een probleem die ze opgelost willen hebben. Deze problemen variëren van klant tot klant, maar hebben vaak een digitale en marketing component.

Wat moet ik met mijn online strategie? Hoe kan ik het internet voor mijn bedrijf laten werken? En hoe gaan we er geld aan verdienen? Wat moet ik met die ene grote partij in mijn markt, die digitaal volledig naar zich lijkt toe te trekken? En hoe speel ik hier op in?

### Van project naar proces

We vinden het fantastisch om over dit soort vragen na te denken. Problemen oplossen, strategieën bedenken, visie ontwikkelen. Maar vaak verwacht een klant een pasklaar plan, die met 1 druk op de knop is uit te voeren en zo leidt tot meer success voor de business.

We gingen aan de slag met een concept, vormden dit om tot een compleet plan en voerden het uit. Maar zodra we klaar waren, kwamen er nieuwe vragen vanuit de klant. Kortom, het project was nooit klaar en het resultaat kon altijd beter.

Het pasklare plan dat met één druk op de knop werd uitgevoerd werkt niet altijd. Wat we tijdens 5 jaar Keytoe gemerkt hebben is dat het oplossen van problemen van klanten vaak zit in het tweaken aan kleine zaken. En dat een langdurige samenwerking vaak het beste werkt.

### Jouw veelzijdige marketing medewerker

Daarom pakken we het sinds kort anders aan. We solliciteren als part-time of full-time marketing medewerker bij onze klanten. En daarmee bedoelen we ook een echte sollicitatie. Compleet met CV, portfolio en beschrijving van wat we kunnen. Voordeel is dat de klant daarbij een



team van collega's tot zijn beschikking krijgt. Met tal van kwaliteiten. Van online strategie, to content, design, development, growth hacking, online marketing, social, en-alles-wat-er-in-de-toekomst-nog-bij-gaat komen.

Een veelzijdige medewerker, die slim is, zelfstandig, pro-actief, en meteen zorgt voor een boost voor de business. En ook nog eens heel gezellig. Kortom, een betere collega kun je je niet voorstellen.

De communicatie verloopt via korte lijnen. De medewerker is snel up-to-speed met jouw bedrijf. En zorgt snel voor resultaat. Kortom geen inwerktijd, maar wel een multi-talent.

### Wanneer mogen we komen solliciteren?

[www.keytoe.nl](http://www.keytoe.nl)

# EEN GELUIDSSTUDIO. EEN SKATEPARK. OF EEN VOLLEDIG UITGERUSTE SPORTSCHOOL. OP WIELEN.



**0% RENTE  
OP FINANCIERING** **NIJ TOT  
7.500,-  
VOORDEEL**

JE GELOOFT NOOIT WAT ER IN EEN FORD TRANSIT. DE FORD TRANSIT RANGE IS NAMELIJK VOLLEDIG AAN TE PASSEN AAN JOUW WENSEN – DUS GEEF JOUW DROOM WIELEN. NU MET 0% RENTE OP JE FINANCIERING EN TOT WEL 7.500,- VOORDEEL. KOM LANGS EN ONTDEK WELKE FORD TRANSIT BIJ JOUW DROOM PAST OF KIJK OP MIJNTRANSIT.NL.

De genoemde aantekeningen gelden voor de Nederlandse Markt. Het genoemde voordeel wordt maximaal bereikt bij een financieel maximaal aantal maanden van de financiering. Het genoemde voordeel wordt bereikt bij een maximale looptijd van 24 maanden. Het genoemde voordeel is niet van toepassing op alle modellen. Als u niet in staat bent te betalen, wordt u niet aansprakelijk gesteld. Het genoemde voordeel is niet van toepassing op alle modellen. Het genoemde voordeel is niet van toepassing op alle modellen. Het genoemde voordeel is niet van toepassing op alle modellen.

**VINK & EVAG**  
schakelautogroep.nl

Met vestigingen in Schiedam/Vlaardingen,  
Krimpen a/d IJssel, Schoonhoven, Leidsche Rijn /  
Utrecht (FordStore), Utrecht, Nieuwegein en Woerden

Vink & Evag Schiedam/Vlaardingen  
Jan Evertsenweg 6  
T 010 - 426 46 90



Hosman Vins  
Wijnimporteurs

*Een wereld van wijn*

**‘YOU HAVE ONLY  
SO MANY BOTTLES IN YOUR LIFE,  
NEVER DRINK A BAD ONE’**

*Len Evans*

Wie Hosman zegt, zegt wijn, wijn, wijn. Wijn uit de oude, wijn uit de nieuwe wereld. Wijn uit de Bourgogne, wijn uit de Bordeaux. Wijn uit Italië, wijn uit Spanje, Duitsland en Oostenrijk. Wijn uit Australië, wijn uit Nieuw-Zeeland, Californië, Chili, Argentinië en Zuid-Afrika. Wijn om te bewaren, wijn om nu mee te kinken. Wijn die het leven kleurt, wijn die de smaak verwent.

Hosman; wijnimporteur en -connaisseur.

Een bezoek aan zijn kelders is een wandeling in de wereld van de wijn, op elk moment van de dag de moeite méér dan waard.

Een uitnodiging ontvangen voor proeverijen en andere wijnactiviteiten?  
Ga naar [www.hosmanvins.nl](http://www.hosmanvins.nl) en schrijf in voor de nieuwsbrief.

Openingstijden: Dinsdag t/m zaterdag van 10.00 tot 17.30 uur

WESTVEST 44 | 3111 BW SCHIEDAM | TEL. 010 4264672



**THE NEXT GENERATION MXZ IS HERE....**

**THE ALL NEW 2017 22 MXZ & 24 MXZ  
CREATING AWESOME WAKES & WAVES**



**CONTACT UW MALIBU BOTEN NL UW MALIBU DEALER NEDERLAND**

**VOOR NIEUWE EN GEBRUIKTE MALIBU BOATS**

**INFO@MALIBUBOTEN.NL**

**WWW.MALIBUBOTEN.NL**