

EDITIE 13 - 2017

ONDERNEMEND

BARENDRECHT - ALBRANDSWAARD - RIDDERKERK | H.I. AMBACHT - ZWIJNDRECHT - ALBLASSERDAM | HOEKSCHÉ WAARD



Van der Mark
Logisch in logistiek

Transport Arie Kreuk
Rimpelloos wegvervoer voor
de maritieme sector

Deal! Drecht Cities
Maritiem en logistiek in de Drechtsteden

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

Vodafone
Power to you



NOBLESSE OBLIGE

Maritiem en Transport zijn voor de regio Drechtsteden 'core business'. De Drechtsteden liggen vanuit logistiek oogpunt op een unieke plek in West-Europa: op een steenworp afstand van Rotterdam en minder dan 100 kilometer van Antwerpen en Amsterdam. Binnen een uur ben je in Duitsland. Nu kunnen meer Nederlandse regio's dit zeggen, maar wij hebben nog een extra troef. Wij hebben water dat ons verbindt. Naast weg en spoor zijn wij omringd door een net van watersnelwegen: de maritieme delta.

Binnen de maritieme sector wordt veel geëxperimenteerd met nieuwe vormen van vervoer over water. Thema's als onbemand varen en nieuwe methodes van voortstuwing domineren de agenda. Voor de Drechtsteden is dat 'noblesse oblige': adel verplicht. Wij zijn het aan onze stand verplicht als eerste te experimenteren met innovatieve oplossingen op het water.

Ik zie een beeld voor me over een paar jaar, waarbij het de gewoonste zaak is van de wereld om de 'Water-Uber' te pakken als je vanuit Sliedrecht een afspraak hebt in Zwijndrecht. Of dat je als vanzelfsprekend de Waterbus neemt naar Rotterdam. Uit idealisme? Nee, gewoon omdat het sneller, goedkoper en meer comfortabel is. En als je de file in dreigt te rijden bij Gorinchem of Ridderkerk, rijd je je auto op een snelle carferry. Zwaaien naar de file en nog leuk ook. Geheel des regio's: als er een probleem is, dan bedenken we een oplossing.

Beter benutten van het water dus voor vervoer van goederen en mensen. Daarnaast vind je in de Drecht-

steden een ongekennde concentratie van maritiem vakmanschap. Daar stel je je meteen de grote bedrijven bij voor die hier al tientallen jaren de toon zetten. Nu ben ik bijna vijftien jaar actief geweest als branchedirecteur van de Nederlandse scheepsbouw. Als geen ander weet ik dat deze leaderfirms alleen hier kunnen gedijen dankzij een diep gespecialiseerde toeleveringsindustrie en toegewijde vakmensen. Ook daar onderscheiden wij ons van de rest van Europa. Nergens vind je zo'n concentratie van kennis en kunde als hier.

Namens DEAL! Drecht Cities is het mijn missie om de mogelijkheden van de regio naar voren te brengen voor investeerders. Dat doen we door een gezamenlijke campagne en door een actief acquisitiebeleid. Sinds kort is daar het management van de Economic Development Board bijgekomen. Wij willen op het snijvlak van overheid en bedrijfsleven werken aan een nog kleurrijker en succesvollere regio. Ik weet zeker dat u daaraan mee doet. Want adel verplicht ons allemaal.



Martin Bloem
director DEAL! Drecht Cities



Dick de Jong, Schipper Credion

pagina 103

TRANSPORT ARIE KREUK	16-17
MALIBU NEDERLAND	26-27
OPEN COFFEE BARENDRECHT	38-39
COLUMN MAIKEL RINGE	43
WPF DESIGN	48-49
VITAL HUIDINSTITUUT	53
NSECURE	54-55
PHONE DIRECT	61
BUSINESS OPEN RHOON	64-65
DESIGN EFFECTS	70-71
BOVEN KEES	73
WSP BAR	76-77
HET ROZENPAKHUYS	79
VODAFONE	80-81
HART4SOLAR	82-83
INHUIS PLAZA	85
RHOON GOLFCENTER	88-89
BARENDRECHTSE UITDAGING	91
FOCUS BEROEPSACADEMIE	92-93
VIZI	94-95
LE BONHEUR	97
CHICA'S MODE	97



Marinel van Walsum, Professionals4Technology

pagina 62

VOORWOORD	3
IN DEZE EDITIE VAN...	6-7
TLN	11
FRAVEST WOORDSUPPORT	14-15
ALBEDA COLLEGE	18-19
JIANNIS TRAILER REPAIR	25
PROFESSIONALS4TECHNOLOGY	62-63
MEERBUSINESS ZHZ	104-105
UNICA INSTALLATIETECHNIEK	107
MOBILITY CENTRE	98-99
SHOOT SPORTSBAR	101
SCHIPPER CREDION	103
A&M RECYCLING	109



Lennart Bosschaart, Mobility Match

pagina 41

DRECHT CITIES MARITIEME DELTA	20-21
EBLO SEATING	22-23
ECHT VEILIG	30-31
STICHTING CASCADE	36-37
COLUMN LENNART BOSSCHAART	41
COLUMN ROLF BLAAK	67



Menno de Neef, De Neef Advocaten

pagina 33

VAN DER MARK TRANSPORT	8-9
COLUMN MENNO DE NEEF	33
STARTERSNETWERK HOEKSCHÉ WAARD	46-47
PAVILJOEN DE OUDE TOL	56-57

Colofon

Editie 13, 2017

Het magazine Ondernemend 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

Vormgeving
De Bondt grafimedia en communicatie bv

Coverfoto
Peter Farla

Fotografie
De Bondt Publishing

Advertenties
De Bondt Publishing

Informatie
Telefoon: 0180 - 745096
E-mail: r.debondt@penrpublishing.nl

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

IN DEZE EDITIE VAN...

ONDERNEMEND

Voor u ligt de dertiende editie van het magazine Ondernemend. Wat kunt u deze keer verwachten? Een kort overzicht van enkele onderwerpen.

Focus Beroepsacademie spart intensief met het bedrijfsleven om ervoor te zorgen dat het leerlingen met de juiste kennis en vaardigheden aflevert waar ondernemers in de regio Rijnmond echt op zitten te wachten. Dat doet het door studenten onderwijs in de basis- en kaderberoepsgerichte leerwegen te bieden. De samenwerkingsschool doet ook haar best om jong talent vol tot wasdom te laten komen. Adjunct-directeur Joni Heijboer vertelt er in dit magazine alles over.



Investeren in veiligheid betaalt zich altijd terug. Dat is de stellige overtuiging van Peter Blaak van het Zwijndrechtse Echt Veilig. Een simpel rekensommetje toont aan dat niets doen vrijwel altijd duurder is. Zeker omdat Echt Veilig voor ondernemers die aanhikken tegen de aanschafkosten tegenwoordig ook interessante abonnementsvormen heeft. Verderop in deze editie leest u meer over de wijze waarop ook uw bedrijf beveiligd kan worden.

De roots van Van der Mark (VDM) liggen stevig verankerd in de Hoeksche klei. Eigenaar Simon van der Mark ziet dan ook geen enkele reden om te vertrekken van het eiland waar het in 1910 ooit allemaal begon. 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. Simon legt in dit magazine uit wat de positieve gevolgen van die uitbreiding zijn.



Rhoon Golfcenter heeft alles wat een modern golf-complex moet bieden, maar dan van alles nog net wat meer. De echte golf liefhebbers uit de hele wereld weten de fantastisch verzorgde greens langs de Oude Maas te vinden. Ook steeds meer bedrijven uit de regio kiezen er echter voor om met hun relaties een rondje te lopen. Volgens directeur Bert de Bode is dat verstandig, want het is gebleken dat golfen veel meer impact heeft. Het enthousiaste, sportieve gesprek leest u verderop!

Cascade behaalde in de XL-categorie voor locaties tot 500 personen in 2016 voor de derde achtereenvolgende keer de eerste plaats. De onafhankelijke publieksprijs wordt uitgedeeld op basis van de op de reviewsite uitgesproken waardering van bezoekers en zaalhuurders. Een mooier visitekaartje kun je eigenlijk niet bedenken, beseft ook Aafke van de Peppel-Vonk. Zij vertelt in deze editie meer over alles wat Cascade te bieden heeft!



Steeds meer bedrijven in de regio weten Paviljoen De Oude Tol te vinden voor een zakelijke afspraak in een fijne ambiance, voor een tot in de puntjes verzorgde zakenlunch of chique -diner, maar ook voor bedrijfsfeesten en personeelsuitjes gecombineerd met entertainment en buitenactiviteiten. Ze weten dat alles van A tot Z geregeld wordt. Eric Rhijnsburger vertelt er in deze editie alles over.

Wij wensen u veel leesplezier met de dertiende editie van Ondernemend!



VAN DER MARK - LOGISCH IN LOGISTIEK

“DE HOEKSCHES 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 m² 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 zover 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



DAF

BEST Trucks

Kwaliteit in allround service

Beschikbare vacatures:

assistent werkplaatsmanager

APK monteur

voorman nieuwbouw

baliemedewerker parts - magazijn

accountmanager

diagnosetechnicus

(leerling) bedrijfsautotechnicus

nieuwbouwmonteur

leerling plaatwerker

allround en/of trailermonteur

Bovenstaande vacatures zijn voor de vestigingen:

Barendrecht - Dordrecht - Europoort - Oude Tonge

Kijk op onze site voor de laatste info:

www.besttrucks.nl

IN GESPREK MET.... **ARTHUR VAN DIJK** (voorzitter TLN)



Deze editie van Ondernemend staat in het teken van transport. Met die gedachte in het achterhoofd is het een kleine stap naar Transport en Logistiek Nederland. TLN is namelijk dé ondernemersorganisatie voor de sector transport en logistiek. Aan het stuur zit een geboren en getogen Dordtenaar: Arthur van Dijk. Hij is sinds 2013 voorzitter van TLN. Tijd voor een introductie.

Andere achtergrond

Dat Van Dijk anno 2017 deze functie zou bekleden, was zeker geen uitgemaakte zaak. Na zijn schooltijd begon een veelzijdige arbeidslaan. Van Dijk werkte als controleur bij de belastingdienst, reisde als rechercheur voor de FIOD de hele wereld af op zoek naar witwaspraktijken en werd wethouder in de gemeente Haarlemmermeer. "Daar zette ik samen met Lodewijk Asscher een aantal werkverbanden op ter verbetering van de logistiek rondom Amsterdam. In die periode bouwde ik een groot netwerk op," vertelt hij. Reden voor TLN om Van Dijk als voorzitter te vragen. Een rol die hij dus al weer bijna vier jaar met veel plezier vervult.

Boegbeeld

Van Dijk treedt op als boegbeeld van een organisatie, die van grote waarde is voor onze economie. Immers, 75% van het Bruto Binnenlands Product is afhankelijk van transport en logistiek. De vraag naar transport zal dus blijven en wellicht ook groeien. Tegelijkertijd zijn er veranderingen waarneembaar, bijvoorbeeld op het gebied van ICT en duurzaamheid. Dat vraagt iets van een belangenbehartiger met ruim vijfduizend leden. "Een mooie uitdaging, waaraan ik als dienende leider graag wil een steentje bijdragen. Ik houd van het verbinden van mensen en zoek naar vernieuwing," zegt Van Dijk. "Een mooi voorbeeld is de invoer van een flexibel inhaalsysteem. Daardoor hoeven

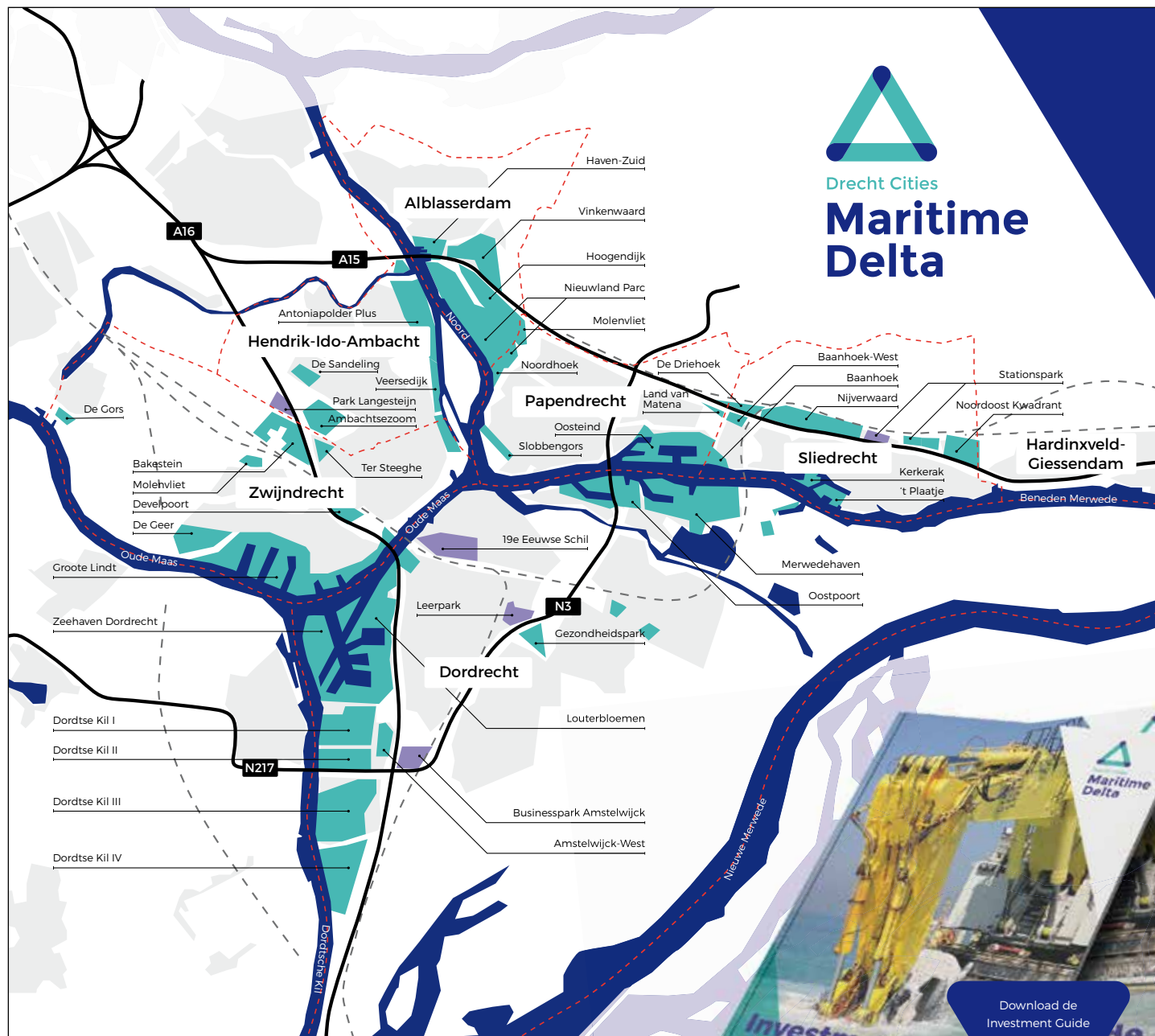
automobilisten steeds minder vaak op het rempedaal te trappen omdat er voor ze een vrachtwagen aan een inhaalmanoeuvre bezig is. Overigens wordt er in mijn beleving te vaak naar vrachtwagenchauffeurs gewezen, want wist je dat zij slechts van een half procent van alle files de oorzaak zijn?"

Boeiend

Ondanks zijn andere achtergrond, had Van Dijk weinig moeite nodig om zijn plaats te vinden bij TLN. "Het is ontzettend boeiend en leerzaam om te ontdekken wat er speelt en wat ondernemers drijft. Daarom heb ik sinds mijn aantreden al een groot aantal bedrijven bezocht. In persoonlijke gesprekken kwamen allerlei onderwerpen aan bod. De crisis uiteraard, want die was toen nog niet ten einde, maar ook Europa en alles wat komt kijken bij internationaal vervoer," legt hij uit. Van Dijk ziet dit ook als belangrijke toegevoegde waarde van TLN, dat zich ontwikkelt als kennisinstituut voor de branche. Wie op zoek is naar informatie, kan die halen bij de gespecialiseerde medewerkers. Aan de voorzitter zal het niet liggen, want hij zet zich vol enthousiasme in. En mocht hij in de toekomst door een nieuwe regering gevraagd worden als minister van infrastructuur? "Bellen mag altijd," sluit Van Dijk af.

Meer weten over TLN?

Kijk dan eens op www.tln.nl



Drecht Cities Maritime Delta

Let's make a deal today Invest in the Drecht Cities

DEAL! Drecht Cities verzorgt de economische marketing en promotie voor de regio Drechtsteden. Wij begeleiden bedrijven die zich in de regio willen vestigen. Onze dienstverlening, zoals locatieonderzoek en begeleiding bij het maken van uw keuze, is gratis.

DEAL! focust primair op de sectoren, maritiem en logistiek

Wereldspelers op het gebied van baggeren, scheepsbouw, mega jachtbouw, offshore constructie en binnenvaart zijn in de regio actief. De logistieke sector profiteert daarnaast van een gunstige geografische ligging op het kruispunt van Rotterdam, Amsterdam, Antwerpen, Europort en het Europese achterland.

Wij ondersteunen bedrijven bij investeringen

Interesse? Neem vrijblijvend contact op met onze investment managers René Beute, Menno Bijl nagte en Joost Weeda voor meer informatie.



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 m² 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 m² 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

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 Dichtsels 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?

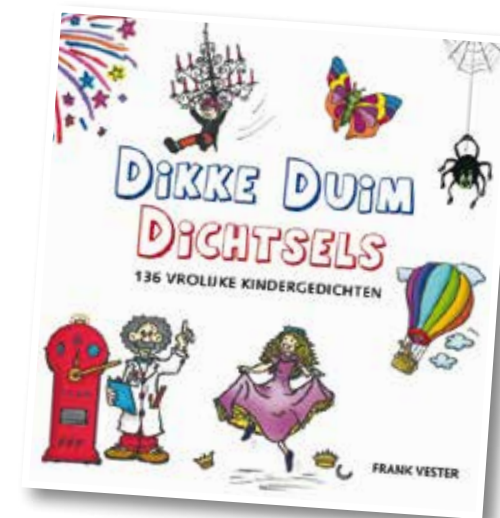
KAPAF is/wordt een verhaal vol hoop, bijzondere vriendschappen, eindeloze bordspelfeesten, verrassend vals spel en echte liefde. De lezer voelt de drive van een gesjeesde student die de hele wereld wil veroveren. Kapaf is een student die bruist van de ideeën, vingers maken het verschil. Maar het zou 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

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 Dichtsels!



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".



Fravest WordSupport

Watermolen 15
4671 HN Dinteloord
Telefoon: 06-11524184
fravest@online.nl
www.frankvester.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 beleven van een doorsneeschip. Wij staan als specialistische partner klaar voor schepen in alle soorten en maten; van binnenvaartschepen en vistrallers 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 tijdwinst 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



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 & Commerce 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 aanke-



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 aange trokken 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.”

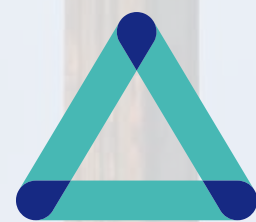
MARITIEM EN LOGISTIEK IN DE DRECHTSTEDEN

Er zijn weinig sectoren waar zoveel verandert als in de logistiek. Her en der schieten de distributiecentra uit de grond rondom stedelijke agglomeraties. Ook in de Drechtsteden is dat het geval. Met name in de zuidelijke punt van Dordrecht aan de Westelijke Dordtse Oever vindt de expansie plaats. Er wordt substantieel geïnvesteerd in en rond de Inland Seaport, een gebied dat nieuwe contouren krijgt rondom maritieme activiteit. Maar ook in de omliggende steden Zwijndrecht en Papendrecht gebeurt veel, alsmede aan de A-15 as Hendrik-Ido-Ambacht, Alblas-serdam (containertransferium), Sliedrecht en Hardinxveld-Giessendam. Bedrijven kiezen voor de regio vanwege de beschikbaarheid van toegewijd personeel, ontwikkelingslocaties en de aanwezigheid van een uitgebreid netwerk aan toeleveranciers, kennis en klanten.

Als geen ander ademt de regio mee met nieuwe technologie. In de scheepsbouw wordt uitgebreid gebruikgemaakt van nieuwe supply chain methodieken, geautomatiseerd ontwerpen en van productie automatisering. De baggersector ontpopt zich als leider van duurzame technologie in bijvoorbeeld de windindustrie en het bouwen met de natuur. De binnenvaart schakelt in toenemend tempo over naar alternatieve brandstoffen en automatisering. En de logistieke sector spant de kroon door steeds sneller, steeds meer klantspecifiek en met een steeds verder toenemende kwaliteit u en ons te bieden. Gisteravond besteld? Vanochtend in huis.

De snel veranderende wereld heeft grote gevolgen voor de werknemers. Zij worden geacht mee te gaan in de digitaliseringsgolf.

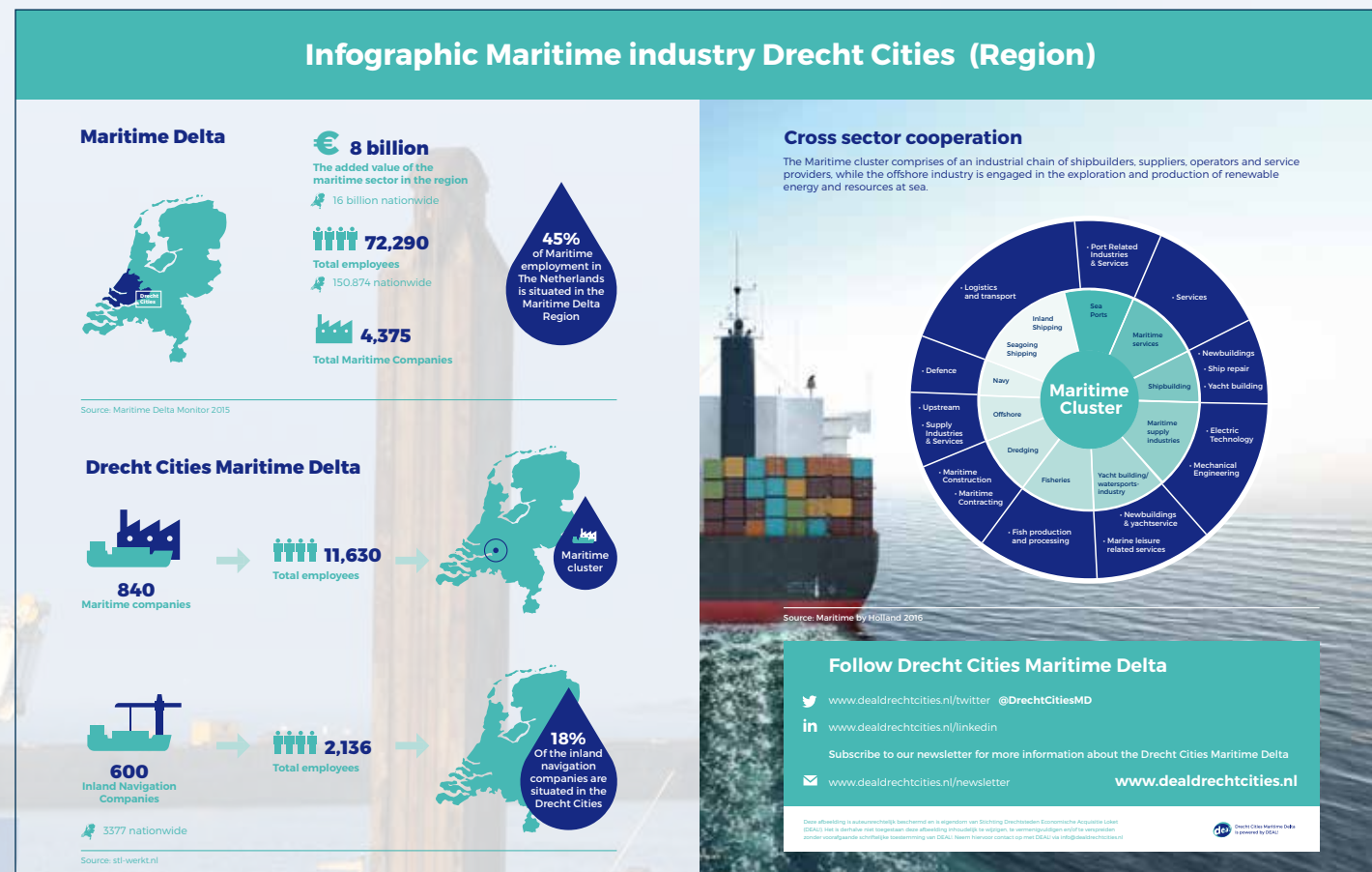
Voor oudere mensen betekent dit dat zij opeens digital natives langszij krijgen, met geheel andere werkmethodes en inzichten. Vakmanschap krijgt daarin een andere definitie en het is van het grootste belang dat alle generaties hierin meegaan. MBO plus wordt daarbij de norm en in veel gevallen zelfs HBO of universitair. De regio zal daar in mee moeten gaan door excellente opleidingen aan te bieden, op een vernieuwende en aansprekende wijze. Dat betekent dat er veel meer in netwerken expertise aangeboden zal moeten gaan worden, gecombineerd met de sociale functie van een 'universiteitsbibliotheek'. Een hele uitdaging, maar ook een mooie opgave om onszelf opnieuw uit te vinden. Er broeit al van alles rond HBO Drechtsteden, de Duurzaamheidsfabriek en bij de grotere bedrijven.



Drecht Cities
**Maritime
Delta**

deal Drecht Cities Maritime Delta
is powered by Deal!

Ook fysiek verandert de regio. De ontwikkeling van kadegebonden terreinen gaat snel en vraagt om nieuwe, creatieve oplossingen voor het beschikbaar krijgen van kades die nu besloten zijn. De regio en provincie spelen daarbij een belangrijke rol. Maar de druk op bestaande locaties zal blijven en wat dat betreft is het van grote waarde dat het Havenbedrijf Rotterdam als professionele partner betrokken is bij de ontwikkeling van de havengebieden in Dordrecht en Alblas-serdam.



Het maritieme cluster binnen de Drechtsteden, de samenwerkingsverbanden tussen overheid, bedrijfsleven en onderwijs versterken en verbinden de verschillende gemeenten met elkaar tot een uitzonderlijk niveau. De regionale samenwerking vindt plaats op het gebied van economische, educatieve en sociale ontwikkeling. De politiek werkt met elkaar als een regio, legt verbanden die op lange termijn het algemeen belang dienen en de vooruitgang van de regio. Een economisch krachtige regio zorgt voor het behoud van de jeugd, banen,

goede medische zorg en investeringen in een mooie stad.

Er ligt echter ook een behoorlijke uitdaging en dat is in het opschalen en versnellen van projecten. We moeten meer geld naar de regio zien te trekken vanuit provincie, rijk, Brussel en vanuit investeerders. Daarin doen andere regio's het vaak beter dan wij. Een organisatie zoals ROM-D zou daar een nog prominentere rol in kunnen spelen. Zij hebben de expertise en track record. Door slim gebruik te maken van deze mogelijkheden kan de transitie naar Drecht Cities 4.0 ter hand worden genomen.

De recent opgerichte Economic Development Board wil graag bijdragen aan de versnelling, opschaling en verbetering van de regio. Het leuke is dat dit niet alleen op het gebied van harde investeringen wordt verkend. Juist creatieve impulsen zijn van belang, zodat de regio verder uit haar schulp kruipt en zich manifesteert als de meest gezonde en hoogwaardige plaats om te wonen, werken, leven en innoveren. Voor de zomer zal die visie worden gepresenteerd aan ondernemers, politiek en de bredere regio. Maar het is uiteindelijk niet de board die het verschil gaat maken. Het zijn de mensen zelf die het moeten doen, waarbij logistieke en maritieme plannen weleens de katalysator kunnen zijn voor de verdere ontwikkeling.





SPECIALE STOEL 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





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

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 zelf heen met de benodigde onderdelen. Service is in deze sector heel belangrijk en daarom hebben we ook volledig uitgeruste service-wagens 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





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 beaamen: "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.





Global Transport and Logistics

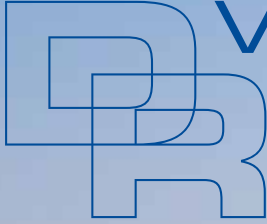


DSV Road B.V.
Tasmanweg 2
5928 LH Venlo
+31 (0)77 389 2222

Donker Duyvisweg 70
3316 BL Dordrecht
+31 (0)78 65 20 250

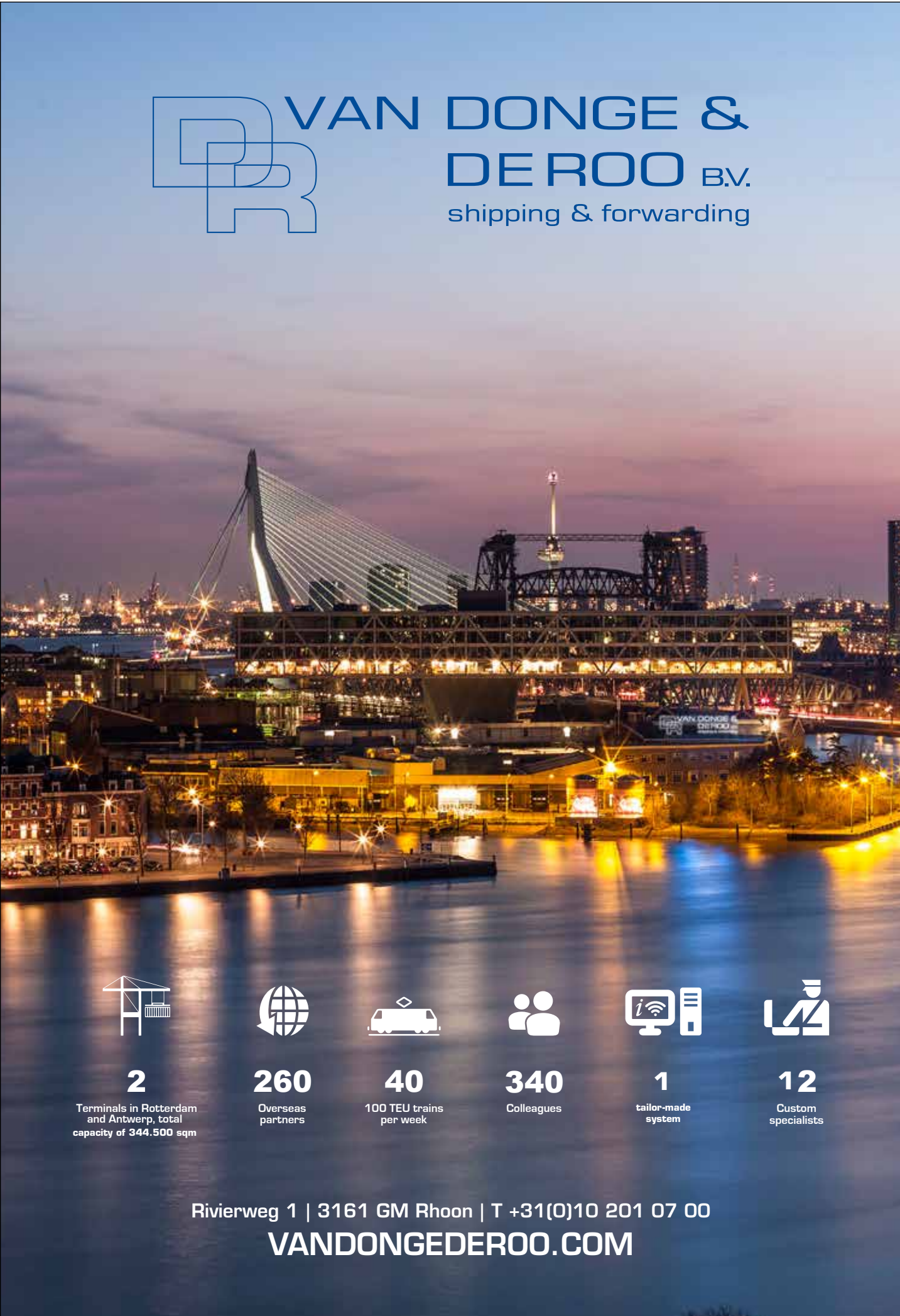


Verhuur van alle type Chassis en Trailers
Reparatie & APK van alle type trailers
In- en verkoop van transportmateriaal
Email: jts@jiannis.nl
www.jiannis.nl



VAN DONGE &
DEROO B.V.

shipping & forwarding





2

Terminals in Rotterdam and Antwerp, total capacity of 344.500 sqm



260

Overseas partners



40

100 TEU trains per week



340

Colleagues



1

tailor-made system



12

Custom specialists

Rivierweg 1 | 3161 GM Rhoon | T +31(0)10 201 07 00
VANDONGEDEROO.COM



ECHTVEILIG

VEILIG ONDERNEMEN VOOR EEN VAST LAAG MAANDBEDRAG

Het Zwijndrechtse echtveilig levert al sinds 1995 betrouwbare maatwerkoplossingen op het gebied van veiligheid. “Investeren in veiligheid betaalt zich terug,” zegt Peter Blaak. Voor ondernemers die aanhikken tegen de aanschafkosten heeft echtveilig tegenwoordig ook interessante abonnementsvormen.

Een simpel rekensommetje toont aan dat niets doen, vrijwel altijd duurder is. “Als je bijvoorbeeld kijkt naar de retailsector, waar onze systemen ook veelvuldig worden ingezet, dan blijkt uit een studie dat daar landelijk een omzetdervingpercentage van 1,4 procent geldt. Op een maandomzet van

25.000 euro komt dat neer op een schadedepost van 350 euro per maand als gevolg van diefstal, vandalisme, vergissingen en fraude. Dat kun je een halt toeroepen door de inzet van beveiligingscamera's, inbraakbeveiliging en een noodknop.” Aanschaf is uiteraard een optie, maar steeds meer

bedrijven kiezen voor de budgetvriendelijke abonnementsvariant. “Voor een vast laag maandbedrag, in elk geval voor een fractie van wat de maandelijkse schade zou zijn, voel je je veilig én ben je een stuk veiliger.”



Gescreeende monteurs met kennis van zaken

Om passend maatwerk te kunnen leveren, inventariseren de gecertificeerde specialisten van echtveilig de eisen en wensen van de klant en bekijken de situatie ter plekke. “We hebben een complete productlijn camerabeveiliging- en inbraakalarmsystemen en zetten de ideale mix in om kwaadwillende personen af te schrikken en het dievengilde buiten te houden.”

Preventief en effectief

Van camera's gaat ook een preventieve werking uit en alleen daardoor worden al veel problemen voorkomen. Peter Blaak: “Als totaaloplossing gaat het nog een stuk verder. Door camera's strategisch te plaatsen, kun je via de PC, tablet en smartphone 24 x 7 van waar ook ter wereld live meekijken in je eigen bedrijf. De beelden en alle relevante informatie worden ook opgeslagen en zijn later terug te kijken. Daarnaast wordt alles geregistreerd en alles wat afwijkt van standaard wordt gemeld zodat je de gepaste actie kunt ondernemen. Als je een melding binnenkrijgt op je telefoon met een foto van iemand die niet in je pand hoort te zijn dan kun je een geverifieerde alarmmelding doen en die krijgt van de politie verhoogde prioriteit.” echtveilig verzorgt zelf de complete installatie en levert het geheel werkend op, inclusief instructie en een door verzekeringsmaatschappijen graag gezien installatiecertificaat.

Van (infrarood)camera's en glasbreukmelders tot en met de meest geavanceerde mistsystemen

In de showroom - aan de Houtkopersstraat 42 in Zwijndrecht - is alle denkbare apparatuur werkend te bekijken. “We kunnen de meest complexe oplossingen leveren waarbij

alles onderling met elkaar communiceert, maar dat is zeker niet in alle gevallen nodig. Toch helpt de showroom om mensen te tonen hoe simpel het tegenwoordig te bedienen en te monitoren is. Er is zoveel mogelijk, waarbij je ook klein kunt starten en het systeem modulair met je mee kunt laten groeien.”

Laagdrempelig en betaalbaar

echtveilig mag een keur aan relaties - particulieren en bedrijven - tot de vaste klantenkring rekenen. “Particulieren kiezen meestal voor koop, bedrijven steeds vaker voor het flexibel aanpasbare echtveilig abonnement omdat dit echt de makkelijkste en beste manier is om het bedrijf optimaal te beveiligen. Het vaste maandbedrag dekt ook de kosten voor service, controle en onderhoud dus je weet vooraf precies waar je aan toe bent én je bent altijd up-to-date.”

Systemen worden steeds slimmer en zijn met een app op afstand te monitoren

Middels de door echtveilig ontwikkelde app is het alarmsysteem ook eenvoudig op afstand te bedienen en te controleren. “Zo houd je altijd een oogje in het zeil. Je kunt er de status mee bekijken, maar ook het systeem in- en uitschakelen en wanneer je kiest voor een bewegingsmelder met fotocamerafunctie dan kun je ook op afstand de foto's bekijken. We kunnen erover praten en schrijven wat we willen, maar mensen moeten het eigenlijk gewoon een keer met eigen ogen zien. We kunnen het bij u ter plekke demonstreren en uiteraard bent u ook altijd welkom in onze showroom. Maak een afspraak en laat u verrassen door de persoonlijke aanpak en 100 procent aandacht

van een op-en-top familiebedrijf dat staat voor echtveilig.”

Echtveilig

Houtkopersstraat 42
3334 KD Zwijndrecht
078-6105922
www.echtveilig.nl
info@echtveilig.nl



mako cleaning service

Schoonmaak-onderhoud •

Glazenwasserij •

Gevelreiniging •

Graffitiverwijdering •



L.J. Costerstraat 4 • 3261 LH Oud-Beijerland

Telefoon 0186 - 619 500 • Telefax 0186 - 619 888 • www.makocleaning.nl

Een schoonmaakbedrijf van het zuiverste water!

De Neef

Uw MKB specialist

A D V O C A T E N



De advocaten van De Neef Advocaten zijn gespecialiseerd in het bijstaan van ondernemers uit het midden- en klein-bedrijf op o.a. de volgende rechtsgebieden:

- aansprakelijkheid
- algemene voorwaarden
- arbeidsovereenkomsten
- beslaglegging
- civiele procedures
- contracten
- huur bedrijfsruimten
- incasso
- koop en verkoop
- ondernemingsrecht
- onroerend goed
- ontslag

Beneden Oostdijk 42 Oud-Beijerland Tel. 0186 751 680

www.deneefadvocaten.nl

lid van vereniging van incasso- en procesadvocaten

COLUMN DE 14 DAGEN BRIEF



Sinds de Wet normering buitengerechtelijke incassokosten (WIK) is ingevoerd, gelden strenge regels voor de manier waarop u uw kleine debiteuren (consumenten en eenmans-zaken) moet aanmanen.

Voordat u aanspraak kunt maken op vergoeding van de incassokosten moet u uw debiteur een '14 dagenbrief' sturen, waarin u hem de gelegenheid geeft om zonder kostenverhoging alsnog te betalen. In die brief moet u dus aangeven dat hij na het verstrijken van die 14 dagentermijn buitengerechtelijke incassokosten is verschuldigd. En moet u melden hoe hoog die incassokosten precies zijn.

De wetgever vindt dat de in uw brief genoemde termijn van 14 dagen pas ingaat op de eerste dag nadat de wanbetaler uw brief heeft ontvangen.

Als u een onjuiste termijn stelt, die gezien de verstuurd/ontvangen discussie 1 dag te kort was, kunt u die niet repareren door nog een korte extra betalingstermijn te geven.

Een slimme wanbetaler kan dus stellen dat hij uw brief pas enkele dagen later heeft ontvangen, zodat de in die brief genoemde termijn van 14 dagen geen effectieve termijn van 14 dagen is en u geen recht op vergoeding van uw kosten heeft. U bent namelijk degene die moet aantonen wanneer hij de brief heeft ontvangen of moet hebben ontvangen. Stuur de 14 dagen brief –als het even kan– daarom tevens per e-mail met ontvangstbevestiging. En verstuur de 14 dagenbrief voor hogere bedragen zelfs aangetekend met ontvangstbevestiging.

Als geen verweer tegen de ontvangst van de brief is gevoerd, zal de kantonrechter er vanuit gaan dat de 14 dagenbrief op de tweede dag na verzending is bezorgd, waarbij de zondagen, de maandagen en officiële feestdagen niet meetellen. De 14 dagen brief is dus eigenlijk een 16 dagen brief.

De gebruikelijke aanzegging dat betaald moet worden “binnen 14 dagen na heden” voldoet niet meer aan de normen. De scherpste termijn die u kunt opnemen is: “binnen 14 dagen vanaf de dag nadat u deze brief heeft ontvangen” of: “binnen 16 dagen na heden”.

Als u geen risico wilt lopen dat de kosten wegens het pietluttige geneuzel over de aanzeggingsformaliteiten worden afgewezen kunt u beter een langere termijn hanteren, bijvoorbeeld drie weken. Als een eerlijke klant uw factuur niet betaalde vanwege bijvoorbeeld een vergissing (ook ik zie wel eens een digitale factuur over het hoofd) dan zal hij na ontvangst van uw brief binnen enkele dagen wel alsnog betalen. En de klant die uw factuur bewust onbetaald liet, zal na ontvangst van uw brief nog steeds niet betalen. Ongeacht of hij 14, 16 of 30 dagen de tijd krijgt.

Tot slot moet het de bedrag aan buitengerechtelijke kosten correct worden aangezegd. U kunt dat zelf makkelijk berekenen:

Hoofdsom t/m	Toepasselijk percentage	Maximum
€ 0 t/m € 2.500	15% over de hoofdsom	€ 375 (met een minimum van € 40)
€ 2.500 t/m 5.000	€ 375 + 10% over (hoofdsom - € 2.500)	€ 625
€ 5.000 t/m 10.000	€ 625 + 5% over (hoofdsom - € 5.000)	€ 875
€ 10.000 t/m 200.000	€ 875 + 1% over (hoofdsom - € 10.000)	€ 2.775
> € 200.000	€ 2.775 + 0,5% over (hoofdsom - € 200.000)	€ 6.775

Als u geen recht heeft op btw-aftrek, mag u daar 21% bovenop tellen als u het bedrag door een derde laat incasseren.

Bereken het bedrag goed, want als u een onjuist (te hoog of te laag) bedrag aanzegt, heeft u geen recht op een vergoeding.

Menno de Neef
De Neef Advocaten

Maak van je hobby je beroep. Je vader had gelijk met zijn wijze raad. Niet dat je een professionele golfer bent geworden, maar je hebt wel een onderneming die loopt als een trein en elke dag plezier. Je hebt zelfs tijd om af en toe een balletje te slaan en zo je hoofd leeg te maken. Dat zou je je collega's en relaties ook wel gunnen. Omdat je weet dat je elkaar dan op een andere manier zou leren kennen.

Nee, die werken vandaag buiten de deur

Mogelijkheden zijn er hier genoeg. Je kunt hen uitnodigen voor een golfclinic voor verschillende niveaus. Of je houdt een wedstrijd op de 18-holes baan voor de gevorderden. Met leuke prijzen of misschien wel kleding met je eigen logo. Daar kan de Golfshop wel wat voorstellen voor doen. Misschien zou je vooraf nog een presentatie kunnen houden. De ruimten zijn er. In elk geval zou je afsluiten met een goed diner in het restaurant of anders een barbecue. Je merkt dat je er stiekem al veel zin in krijgt. Als dat geen goed teken is...

For the fun of it.

RHOON
GOLF CENTER

Rhoon Golfcenter | Veerweg 2a, 3161 EX Rhoon | telefoon: 010 - 501 80 58 | fax: 010 - 501 00 79 | e-mail: info@rhoongolfcenter.nl | website: www.rhoongolfcenter.nl

Hoe zit het met jouw koffiekennis?

Korte geschiedenis

300
Koffie ontdekt door een geitenhoeder uit Ethiopië

1100
De eerste koffieplanten worden verbouwd in Arabië

1475
Het eerste koffiehuis opent in Constantinopel

1615
Koffie bereikt Europa via de haven van Venetië

1699
De VOC gaat handelen in koffiebonen

1712
De Nederlanders nemen de plant mee naar Suriname

1830
Brazilië is de grootste producent ter wereld



60 % van de koffie is afkomstig van de Arabica-soort.

Koffie is, na olie, het meest verhandelde product ter wereld.

Wie drinken de meeste koffie?



80% van de wereldbevolking drinkt koffie

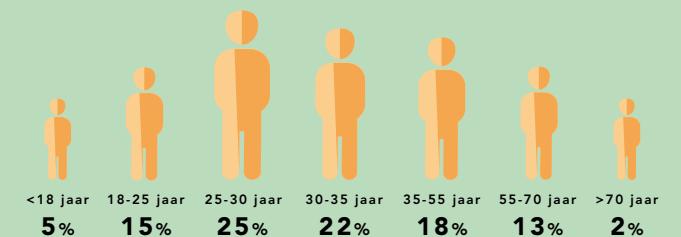


32,8% van de vrouwen drinkt koffie



50,8% van de mannen drinkt koffie

Leeftijd koffieliefhebbers



De gemiddelde Nederlander drinkt 2,4 kopjes koffie per dag.



Wie produceert de meeste koffie?



5 miljoen zakken van 60 kg

Recept: home made frappuccino

Zet een kop espresso en laat deze afkoelen. Mix de afgekoelde koffie met 1 kop melk, 2 kopjes ijs en 2 theelepels suiker in de keukenmachine. Klop dit mengsel tot het fijn van structuur is. Schenk de frappuccino mix in een glas en garneer met (verse) slagroom. Tip: Gebruik een geschikte keukenmachine voor het crushen van ijs.

Hou jij van zoet? Voeg dan karamelsaus toe om het geheel af te maken. Ben je meer een chocoladetype? Voeg dan chocoladesaus toe.



Kijk voor meer koffieweetjes en recepten op fortune.nl/koffieweetjes of bezoek onze Facebookpagina [@FortuneCoffeeregioRijnmond](https://www.facebook.com/FortuneCoffeeregioRijnmond)

fortune
COFFEE

CULTUREEL CENTRUM CASCADE

De ideale (vergader)locatie is al drie jaar op rij winnaar van de prestigieuze MeetingReview Publieksprijs

Cascade behaalde in de XL-categorie voor locaties tot 500 personen in 2016 voor de derde achtereenvolgende keer de eerste plaats. De onafhankelijke publieksprijs wordt uitgedeeld op basis van de op de reviewsite uitgesproken waardering van bezoekers en zaalhuurders. “Een mooier visitekaartje kun je eigenlijk niet bedenken, nu wordt het tijd dat we het nieuws breed gaan delen. We hebben een prachtig centrum met alle denkbare faciliteiten, maar worden toch nog te vaak voorbijge-re-den,” zegt Aafke van de Peppel-Vonk die verantwoordelijk is voor de zalenver-huur en evenementen.

“De meeste mensen kennen Cascade van het theater en dat is ook niet vreemd want daarmee treden we ook het meeste naar buiten. De programmering wordt op alle mogelijke manieren gedeeld, maar dat we ook nog al die andere multifunctionele zalen hebben is voor velen zo’n beetje het best bewaarde geheim van de Drechtsteden. Daarom zetten we vanaf nu de spotlights ook op de vergader-ruimtes en alle andere mogelijkheden die wij ondernemers te bieden hebben.”

Zalen gerestyled en flexibel aanpas-baar naar elke wens

In de zomer van 2016 heeft Cascade een grote make-over ondergaan. Alle ruimtes zijn grondig van onder tot boven aangepakt en sfeervol ingericht met eigentijds meubilair. Cultureel Centrum Cascade beschikt over diverse kleinere zalen die flexibel te vergroten zijn tot het formaat dat past bij elk evene-ment. Aafke: “Dat kan dus ook in combinatie met de grote theaterzaal en ook die is door

ons om te bouwen tot een plenaire presen-tatieruimte of een sprookjesachtige feestzaal. Echt alles is mogelijk en daar zit ook wel eens onze valkuil. Als je hier in een zaal zit te vergaderen dan is het wellicht lastig om je voor te stellen dat diezelfde ruimte door ons kan worden omgetoverd in een sfeervolle trouwlocatie. Daarom ook proberen we meer dan ooit de mensen hier uit te nodigen zodat men het met eigen ogen kan aanschouwen. Dan kan ik ook met fotobeelden de meta-morfosemogelijkheden laten zien. Wij inven-tariseren de wensen en zorgen dat de ruimte geheel conform de wensen van de huurder - met de juiste zaalopstelling en voorzie-ningen - is ingericht. Alle middelen hebben we in huis. De ruimtes zijn voorzien van de modernste mix aan laptops, (LCD)schermen, beamers aan het plafond etc. We regelen de catering en we kunnen het arrangement desgewenst uitbreiden met een stuk enter-tainment of een culinair diner.”

BOVEN.

Het gezellige Grand Café op de eerste verdieping is omgedoopt tot BOVEN. en daar vinden naast de maandelijkse Open Coffee Drechtsteden ook heel veel andere terugkerende evenementen plaats. “Zo hebben we BOVEN.Live en BOVEN.Dansen en een keer per maand op de vrijdagmiddag vanaf 16.00 uur de BOVEN.Borrel voor ondernemers. Allemaal uiterst laagdrempelig. Wat we ook zien is dat mensen het gebruiken als uitbreiding op hun eigen kantoorruimte, dan spreekt men hier af met zakenrelaties. Men betaalt alleen voor de consumpties en WIFI is gratis. Het is dé manier om onze gastvrijheid te ervaren. Wanneer iemand een compleet ingerichte zaal wil dan hoeft men ook niet te schrikken van de bedragen. Al vanaf 84 euro per dagdeel kun je hier een zaal voor 25 personen huren en dat is dan inclusief presentatiemiddelen. Daar zit ook een deel van onze kracht, wij zijn in staat om voor elk denkbare bijeenkomst passend maatwerk te leveren.”

Prima bereikbaarheid

“Vaak organiseren bedrijven iets buiten de deur op locaties waar je maar lastig je auto kwijt kunt. Hier in Hendrik-Ido-Ambacht hebben we riante parkeergelegenheid en het is ook nog eens gratis. En dat op een paar minuten vanaf de A16 en A15. Bovendien is er een bushalte voor de deur en het hele pand is voor mindervaliden goed toegankelijk. Ook in 2017 gaan we uiteraard voor goud, maar de enige invloed die we op de uitslag kunnen uitoefenen is om met het hele team elke dag weer een topprestatie neer te zetten. Honderd procent tevredenheid van huurders en bezoekers, daar gaan we voor.”

Stichting Cascade

Hoge Kade 50
3341 BE Hendrik-Ido-Ambacht
078-6819230
www.stichting-cascade.nl



Fotografie: Visualis.

ENTHOUSIAST BESTUUR BLAAST **OPEN COFFEE BARENDRECHT** NIEUW LEVEN IN

Een afspraak maken met een Barendrechtse ondernemer op de derde woensdagochtend van de maand? Grote kans dat dit nog niet meevalt, want steeds meer ondernemers hebben op die momenten de agenda geblokt. Dit is namelijk de dag van de Open Coffee Barendrecht, een informele netwerkbijeenkomst op wisselende locaties. Een initiatief dat al in 2012 begon, maar vorig jaar nieuw leven werd ingeblazen door een enthousiast viertal. De redactie sprak hierover met Rick Hofland en Tessa Augustijn.

Laagdrempelig

Het nieuwe bestuur voerde wel wat veranderingen door. Zo wordt er altijd een levendig programma samengesteld, is het speeddaten ingevoerd en wordt de Open Coffee op wisselende locaties gehouden. „In het begin moesten we zelf zoeken naar locaties, maar inmiddels is het al zo ver dat wij worden benaderd door mensen die aanbieden om als gastheer te fungeren”, geeft Rick aan. Het tekent de populariteit van het evenement, waarin een diversiteit aan ondernemers op laagdrempelige wijze wordt samengebracht. „Gemiddeld zitten we op zestig bezoekers. Een mooie balans tussen zzp'ers, accountmanagers en eigenaren van kleinere of microbedrijven. Vooral lokale ondernemers, maar ook wel van buiten Barendrecht. Het is leuk om te zien dat we een aanzienlijke groep terugkerende bezoekers hebben, maar ook iedere keer weer nieuwe mensen mogen ontmoeten”, vertelt Tessa.

Resultaten enquête

De Open Coffee Barendrecht leeft dus weer, maar dat is voor het bestuur nog geen reden

om achterover te leunen. In hun voortdurende zoektocht naar verbetering nemen zij de mening van de bezoekers uiteraard graag mee. Onlangs werd nog een enquête gehouden. De ruim vijftig respondenten beoordeelden het evenement gemiddeld met een acht. „Een mooie score”, erkent Tessa. „De bezoekers gaven aan dat zij vooral komen om contacten te leggen en te leren van andere ondernemers. Het meest gewaardeerde onderdeel is het speeddaten. Het grootste verbeterpunt heeft daar ook betrekking op, want de respondenten zouden graag nog meer speeddateronden zien.”

Interessant houden

De koffie die wordt geschonken tijdens de Open Coffee Barendrecht is momenteel gratis. De gastlocatie kan dit zelf verzorgen, naar eigen inzicht aan te vullen met een koekje of uitgebreid gebakbuffet. Af en toe worden de bijeenkomsten in een ander jasje gestopt. In december is bijvoorbeeld voor het eerst een ontbijtsessie gehouden bij Shoot Sportsbar en het idee bestaat om in juni een barbecue te organiseren op dezelfde locatie. Voor dit

soort 'specials' wordt wel een kleine bijdrage gevraagd. „We brengen dus echt iets en zijn proactief in onze aanpak, ook via social media en de lokale pers”, zegt Rick. „Maar we blijven uiteraard nadenken over mogelijkheden om de Open Coffee interessant te houden. Een informatieve themabijeenkomst met een spreker is een serieuze optie.”

Het is duidelijk, de Open Coffee Barendrecht leeft weer helemaal! Meer weten? Bekijk dan eens de website www.opencoffeebarendrecht.nl of kom op de derde woensdag van de maand zelf eens langs tussen 9.00 en 11.00 uur. Informatie over de locatie en inschrijven vindt u ook op de website.



Het bestuur van de Open Coffee Barendrecht.



Nieuwe kartrekkers

Rick Hofland kwam voor het eerst in contact met de Open Coffee Barendrecht toen de vorige organisatoren hem vroegen om met zijn bedrijf Hademax de website te verzorgen. „Sindsdien heb ik nog zo'n vijf bijeenkomsten meegemaakt, maar daarna stierf het evenement een stille dood”, vertelt hij. In 2016 stond echter een aantal nieuwe kartrekkers op. Tessa Augustijn, Toon de Wit en Arne Wittekoek benaderden Rick om eens aan te schuiven bij een gesprek over

een mogelijke doorstart. Met succes. „We namen alles over en hebben de Open Coffee Barendrecht nieuw leven ingeblazen. In april vorig jaar stond de eerste door ons georganiseerde bijeenkomst op het programma.” Het viertal had een gemeenschappelijke drijfveer, vertelt Tessa: „Wij vonden dat er iets moest komen waar je ook als éénpitter terecht kunt om effectief te netwerken. Als bestuur bundelen we onze eigen expertise. Arne weet alles van catering, Toon maakt schitterende foto's, Rick is de voorzitter die

voortdurend 'wheelt en dealt' met de bezoekers en zelf praat ik de bijeenkomsten aan elkaar. Een leuke club dus, die elkaar aanvult. Allemaal liefdewerk, oud papier, want we doen het belangeloos en bestaan bij de gratie van onze sponsoren, zoals BAR Uitgeverij, Rabobank en Tinke Assurantiën.” Om de continuïteit te kunnen waarborgen, heeft het bestuur ook een stichting opgezet. „Die is er mede dankzij de inzet van Groenveld en Van Houdt notarissen gekomen.”



lucrasoft



WIJ PASSEN ONS GEMAKKELIJK AAN

Ons team is een bonte verzameling aan kennis en specialismen. Er is dus altijd iemand die antwoord heeft op jouw IT-vraag. Bij Lucrasoft regelen we álles wat met IT te maken heeft: internet, automatisering, jullie website, mailbeheer, het netwerk, de printers, de servers, inderdaad, echt alles. Bij ons ga je niet van het kastje naar de muur.

Je kunt ons bereiken op: +31 (0)78- 68 11 500 of kijk op www.lucrasoft.nl



Pure Business Bedrijfskleding levert bedrijfskleding en accessoires die bij uw beroep en vakgebied passen.

Het bedrukken en/of borduren van uw logo is bij ons snel geregeld en wij leveren tegen scherpe prijzen.

Bezoek onze showroom en profiteer van onze introductie-aanbieding.

De Veldoven 4d
Hendrik Ido Ambacht
Telefoon: +31 6 54 770 449

info@purebusinessbedrijfskleding.nl
www.purebusinessbedrijfskleding.nl



Introductie-aanbieding

Gratis kniebeschermers 9110 bij aankoop van een werkbreek.

Geldig op alle modellen van Snickers Workwear. Geldig t/m 24 april 2017.



COLUMN

WELKE AUTO GUNT U ZICHZELF?

Wij leven in een samenleving waar in de basis een ieder gelijk is en een ieder individuele vrijheid heeft. Daarnaast doen we allemaal ons best om er bij te horen. Willen we onderdeel zijn van een groter geheel, waar we onszelf mee kunnen identificeren. De auto is daar een goed voorbeeld van. Als u denkt aan automerken waar mensen uit de financiële wereld in rijden... Denkt u dan aan Audi en BMW of Toyota en Hyundai? Juist!



Foto: Richard Sinte Maartensdijk

Wij hebben allemaal een bepaalde emotie bij een automerk. De een rijdt BMW omdat dit zijn status bekrachtigt, een ander vanwege de rijkwaliteiten. En weer een ander zegt: „Ik zou graag een BMW rijden, maar ik ben bang dat mijn klanten dit niet accepteren.” Waarbij de vierde persoon zegt: „BMW? Daar rijden alleen omhooggevallen personen in!” Één automerk, vier verschillende emoties.

De afgelopen jaren werd de zakelijke aanschaf van een auto voor een groot gedeelte bepaald door de bijtelling. Zo'n 2/3 van de leaserijders heeft aangegeven dat hij / zij in een andere auto zou rijden indien het bijtellingspercentage geen rol zou spelen. Vanaf dit jaar vallen alle nieuwe auto's in de 22% bijtellingsregeling, op volledig elektrische auto's en auto's die op waterstof rijden na. Daarvoor geldt een bijtelling van 4%. Bijtelling zal dus minder bepalend gaan worden bij de keuze voor een auto. Emotie gaat een grotere rol spelen.

Stel dat u een nieuwe auto gaat leasen of kopen, wat is daarbij voor u dan leidend? Uw individuele wensen, of houdt u vooral rekening met wat u denkt dat de omgeving van u verwacht? Ik schreef al dat we in de basis allemaal individuele vrijheid hebben. Maar typisch Nederlands is 'doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg'. Met andere woorden: niet teveel opvallen in de massa. Wat is dan individuele vrijheid? Dat u kiest voor de auto die u echt wilt, dat u kiest voor de auto waarmee u zich kunt identificeren! Waarbij u minder rekening houdt met wat de ander van u verwacht. Waarbij het prima is wat de mening van een ander is, ongeacht of dit positief of negatief is. Want de mening van een ander zegt meer over die persoon zelf, dan over u! Als u uw hart volgt, welke auto gunt u zichzelf dan?

Lennart Bosschaart
www.mobilitymatch.nl



KWAKERNAAT
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Ervaar het verschil

ABC-Kwakernaat is een accountants- en belastingadvieskantoor in Barendrecht. "Daar zijn er zo veel van", hoor ik u bijna denken. Maar wellicht heeft u nog niet ervaren dat er toch een behoorlijk verschil kan bestaan in de wijze waarop uw accountant met u omgaat, met u meedenkt en u tijdig van de juiste adviezen voorziet.

Dat klinkt voor ons heel erg vanzelfsprekend, maar wij komen toch regelmatig met ondernemers in aanraking die juist vanwege deze reden de overstap naar ons kantoor maken. En daar hebben ze geen spijt van.

Dat is geen mooi verhaal, maar gewoon de realiteit. Belt u ons maar eens en vraag naar een referentie. Investeer er eens een kwartier van uw tijd in. Wellicht blijkt deze kleine investering achteraf heel waardevol.



Zuideinde 37 2991 LJ Barendrecht t:0180-820 243 f:084-731 3570
www.abcaccountants.nl info@abcaccountants.nl



COLUMN WORD JIJ HET NIEUWE SUCCESSVERHAAL?

Twee jongeren die een eigen evenementenbureau zijn gestart. Een stichting die theaterlessen geeft aan kinderen. Iemand die op latere leeftijd zijn droom om coach te worden waarmaakt. Een ondernemer die Amerikaanse belangstelling heeft voor zijn strijklables. Zomaar wat voorbeelden van starters die ik de afgelopen periode heb mogen ontmoeten. Je kunt je wel voorstellen: dat is enorm inspirerend. Mensen die met passie iets opstarten brengen een nieuwe dynamiek in hun omgeving. Alleen daarom al zijn startende ondernemers van grote waarde voor onze economie: ze versterken onze innovatiekracht. En dat is nog los van de kansen die zij bieden aan andere ondernemers én mogelijke nieuwe werkgelegenheid.

Juist vanwege dat belang van starters voor onze regio, gaat Rabobank Ridderkerk Midden-IJsselmonde voor hen net iets verder dan andere banken. Ben jij starter? We gaan graag met je in gesprek. Wat zijn je drijfveren? Hoe breng je die in de praktijk? Kunnen wij je helpen? Natuurlijk open je online eenvoudig een betaal- en spaarrekening. Met nu zelfs een speciaal startersvoordeel: een jaar gratis bankieren en kosteloze aansprakelijkheidsverzekering (kijk voor de actievoorwaarden op rabobank.nl). Maar het is prettig om je verhaal ook in een persoonlijk gesprek te toetsen. Dat laatste is sowieso noodzakelijk als je een financieringsbehoefte hebt. We kijken dan mee naar het ondernemersplan. Zien we daar jouw enthousiasme, kennis, ervaring en positieve punten in terug? En is er een goede, cijfermatige onderbouwing? Op basis daarvan geven we binnen een dag financieringsduidelijkheid. En kunnen we binnen een week de financiering regelen. Want we snappen dat je snel aan de slag wil.

Maar er is meer. We delen onze kennis. Bijvoorbeeld op onze site ikgastarten.nl, waar je enorm veel informatie vindt. En er zijn onze altijd goedbezochte Masterclasses met inspirerende sprekers. Bovendien organiseren we netwerkbijeenkomsten, want dat vinden starters vaak een lastig onderdeel van het ondernemerschap. Wij brengen onze klanten bij elkaar, zodat ze interessante contacten

kunnen leggen. Zeker ook in ons eigen 'huis', waar we sinds kort in Barendrecht een Rabo Werkcafé aanbieden. Met gratis wifi en koffie of thee en ruimte om je klanten te ontvangen. Kortom: we doen er alles aan om jouw start tot een succes te maken. Dat lukt regelmatig op prachtige wijze en daar hebben we een boekje van gemaakt: startup-stories. Je krijgt het mee als je bij ons op gesprek komt. Op afspraak of tijdens ons vrijblijvende inloopspreekuur, elke donderdag van 13.00 tot 17.00 uur. Aarzel niet en kom gewoon even sparren. Wie weet ben jij het volgende succesverhaal!



Maikel Ringe
Startersadviseur Rabobank Ridderkerk
Midden-IJsselmonde



Investeer in uw medewerkers en bespaar hoge kosten van verzuim!

Als werkgever heeft u meer mogelijkheden tot het gezond en duurzaam inzetbaar houden van uw medewerkers dan u denkt! Om te voorkomen dat medewerkers uitvallen door overbelasting, ontwikkelde PSY Business het preventieprogramma Coping Fit. Hiermee kan een verstoord evenwicht tussen draagkracht en draaglast bij uw medewerker(s) in een vroeg stadium worden signaleerd, gevolgd door een advies en – indien gewenst – een begeleidingstraject. Met deze vroege signalering van dreigend uitval kunt u het verzuim reduceren en het houdt u en uw medewerkers gezond en gemotiveerd.

Maar wij doen meer! Zo kunt u ook een beroep op ons doen voor o.a.:



- assessments
- (team)coaching
- groepstrainingen
- mediation

ter ondersteuning en ontwikkeling van uw medewerkers.

Op onze website vindt u een uitgebreider overzicht van ons aanbod.

Omdat geen enkele organisatie of medewerker hetzelfde is, gaan wij graag met u in gesprek om uw wensen en onze mogelijkheden te bespreken.

T 078 - 203 40 12 | www.psybusiness.nl

Maak nu een afspraak voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek; bij u op kantoor of op een van onze locaties:



Locatie Puttershoek
Laning 10D
3297 TB Puttershoek



Locatie Papendrecht
Paltrokmoen 43
3352 XE Papendrecht



"Dat **90%** van de klanten via **mond-tot-mond reclame** binnenkomt bij **4Consult** is voor mij de **beste referentie**."

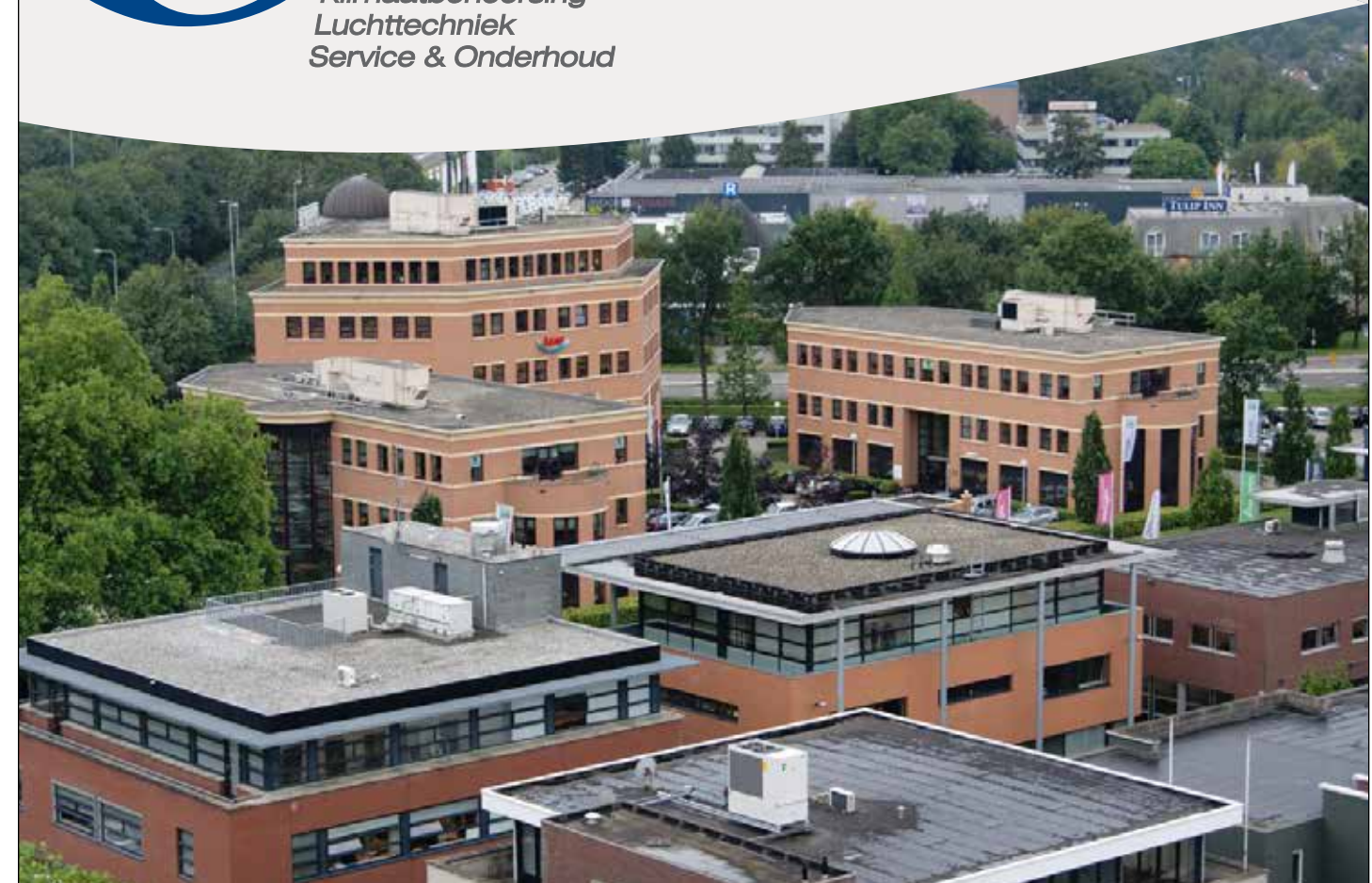
Wij zijn ontzorgers op het gebied van beheer en onderhoud van ICT infrastructuur. **MEER WETEN? 4CONSULT.NL**

H. A. Lorentzstraat 106, 3331 EE Zwijndrecht T 078 619 78 10 E info@4consult.nl

BEHEER & INSTALLATIE | HARDWARE & SOFTWARE | HOSTING & CONNECTIVITY | VOIP TELEFONIE



Anders denken in **klimaatoplossingen**.



Heeboss is een landelijk opererende onderneming, gespecialiseerd in het installeren en onderhouden van klimaatbeheersing- en luchtbehandelingsystemen.

Sinds 1992 kunt u bij Heeboss terecht voor de totaaloplossingen in klimaatbeheersing en luchtbehandeling.

Natuurlijk bent u allang bekend met alle aspecten van onze totaaloplossing (inventariseren, adviseren/ontwerpen, installeren, onderhouden/optimaliseren en verhuren).

Maar weet u ook dat we alle specialisaties op het gebied van klimaatbeheersing en luchttechniek in huis hebben? Denk hierbij aan airconditioning, warmtepompen, ventilatie, luchtbehandeling en warmteterugwinning.

Hebben wij uw interesse gewekt? Vraag nu naar een gratis inventarisatie! En wij zullen met een kort bezoek bij u, een complete inventarisatie maken om te kijken hoe we voor u de beste oplossing kunnen verzorgen.



Meer informatie?
Kijk op www.heeboss.nl
of bel 078 - 699 00 10.

INVENTARISEREN | ADVISEREN | INSTALLEREN | ONDERHOUDEN/OPTIMALISEREN | VERHUREN

STARTERSNETWERK HOEKSCH WAARD EEN MUST VOOR DE ONDERNEMER!

Het Startersnetwerk Hoeksche Waard timmert druk aan de weg en dat is reden om de meest recente ontwikkelingen met secretaris Martijn de Ruiter de revue te laten passeren. Martijn: "Het Startersnetwerk wordt steeds levendiger en bruisend en dat komt mede door de maandelijkse inspirerende Academy en de netwerkborrel op elke laatste vrijdag van de maand."



Waar onderscheidt het Startersnetwerk zich?

"De Hoeksche Waard heeft diverse ondernemersnetwerken en daarom stelt het Startersnetwerk Hoeksche Waard zich juist onderscheidend op. De starter omarmen wij zodat hij zich thuis gaat voelen in ondernemersland. Voor de beginnende ondernemer voelt het Startersnetwerk aan als een warm bad, fris en vernieuwend. Wij zijn een groeiend, informeel platform dat de starter in de Hoeksche Waard en omstreken op weg helpt met advies en antwoord op vragen geeft waar ondernemers zo naar op zoek zijn. Met elkaar willen we van de leden goede ondernemers maken, door juist samen te werken en elkaar te inspireren en zo verder te groeien."

Academy's

De Startersnetwerk Academy's worden ongeveer tien keer per jaar georganiseerd. Tijdens de Academy's spreken uitgenodigde experts over, voor ondernemers relevante, onderwerpen zoals bedrijfsvoering, marketing, trends en belastingperikelen.

Wat is de toegevoegde waarde van deze Academy's?

Met regelmaat voorziet het Startersnetwerk in educatie omdat het belangrijk is om te blijven bewegen in de markt. We bieden basiszaken aan, maar spelen ook in op nieuwe ontwikkelingen. Bovendien kunnen de leden suggesties indienen voor onderwerpen.

Wat is het doel ervan?

Martijn: "Tijdens Academy's en netwerkborrels wisselen we van gedachten over de uitdagingen die je als ondernemer tegen komt. Als je je net hebt ingeschreven in de Kamer van Koophandel komt er veel op je af. Er zijn veel zaken waar je nog geen ervaring in hebt. Misschien heeft één van de andere leden de oplossing al gevonden voor een uitdaging waar jij op dat moment mee worstelt. We helpen elkaar actief met tips en advies. Pionieren in een onderneming kan best eenzaam zijn. Binnen het Startersnetwerk vind je gelijkgestemden en misschien wel de ideale samenwerkingsrelaties."



Ambassadeur

Bij het Startersnetwerk spelen ambassadeurs ook een grote rol. Ambassadeurs zijn meer ervaren ondernemers die uitstekend in staat zijn om startende ondernemers te vertellen waar de valkuilen in het ondernemerschap zitten en wat ze moeten doen om die te omzeilen.

Een bewuste combinatie?

Martijn: "Ambassadeurs zijn een zeer waardevol onderdeel van het Startersnetwerk. We hebben inmiddels al vele voorbeelden gezien waarbij ambassadeurs met hun expertise en ervaring andere leden de juiste weg op hebben geholpen."

Licht dat eens toe?

Martijn: "Iedere laatste vrijdag van de maand komt het Startersnetwerk inderdaad bij elkaar. De deur staat altijd open omdat we het oprecht gezellig vinden wanneer ondernemers binnenkomen om de sfeer te proeven en onder het genot van een hapje en een drankje met elkaar sparren. Alle ondernemers mogen altijd onaangekondigd binnen stappen en wanneer ze via de website kenbaar maken dat ze willen komen, kijken we in het bijzonder naar hen uit, juist om ze wegwijs te maken."

Tot slot benadrukt Martijn nog: "Ondernemen doe je niet alleen. Via het Startersnetwerk Hoeksche Waard ontmoeten ondernemers een diversiteit aan collega ondernemers en de insteek is steeds om met gelijkgestemden te sparren op een ontspannen manier en plezier hebben."

Bekijk de website voor meer informatie over het Startersnetwerk Hoeksche Waard www.startersnetwerkhoekschewaard.nl

Foto's: Heijblom Fotografie





WPF DESIGN MAAKTE SCHITTERENDE BAR VOOR UITGEVER VAN ONDERNEMEND

Sinds kort is het werken in het nieuwe pand aan de Voordijk nog gezelliger geworden voor het team van De Bondt Publishing, de uitgever van dit magazine. Eind maart werd namelijk een schitterende houten bar geplaatst. Daar kan het team na het afronden van een magazine even de week afsluiten, maar vanzelfsprekend is het ook een geschikte plek om gasten te ontvangen. De bar werd gebouwd door het Barendrechtse WPF Design. „Een leuk project, dat goed bij ons past”, vertellen de vakmensen, die al op zeer gevarieerde locaties een mooi interieur verzorgd hebben.

Wensen realiseren

Het contact voor de opdracht bij De Bondt Publishing ontstond toen accountmanager Paul van der Kooij WPF Design benaderde. „In een gesprek met hem en directeur Ramon de Bondt hebben zij de wensen bij ons neergelegd. Ze zochten naar een strak vormgegeven bar. Vervolgens zijn wij aan de slag gegaan met datgene waarin we goed zijn, namelijk de wensen op creatieve wijze realiseren in een ontwerp”, vertelt Raymond. Doorgaans brengen de mannen van WPF Design ook een bezoek op locatie om ter plekke de mogelijkheden te bekijken. Dat is nodig, zegt Raymond: „Soms moeten er nog praktische aanpassingen worden doorgevoerd. We denken bovendien mee over de plaats van inbouwapparatuur of met de brouwerij als het om een horecagelegenheid gaat. Vanwege onze ruime ervaring kunnen we doorgaans goed inschatten wat wel en niet kan. Met die feedback gaan we altijd weer in gesprek met de opdrachtgever voor we het definitieve ontwerp maken.”

Veelzijdig

WPF Design is dan ook zeer veelzijdig en pakt de meest uiteenlopende projecten aan. Van de slaapkamer, woonkamer en tuin bij particulieren tot het interieur bij horecagelegenheden, kledingzaken of kappers. De lijst van opdrachtgevers is heel divers. „Je komt ons werk hier in Barendrecht tegen bij onder meer De Uitspanning, Café 't Lot en Diva's Only. Voor Jut & Jul hebben we zelfs het complete interieur van hun nieuwe winkel verzorgd”, vertelt Marlon. Het vakmanschap van WPF Design blijft echter ook niet onopgemerkt in de rest van het land. Zo mag het bijvoorbeeld ook A&M Recycling, Fit 4 Free, de Wevershoeve, Keizershof en Sorbonne tot de klantenkring rekenen. „We worden ook gevraagd voor bijzondere opdrachten. We hebben luxe vuilbakken gemaakt voor de Keukenhof, het terras voor TheaterHangaar waar Soldaat van Oranje werd opgevoerd, maken kliko ombouwen in elke maat en kleur, hebben gewerkt voor de Jaarbeurs in Utrecht en zijn erg actief bij verenigingen. Voor voetbalvereniging IFC hebben we zelfs de volledige kantine gedaan.”

Maatwerk

Die veelzijdigheid en de mogelijkheid om maatwerk te leveren, maakt dat WPF Design eigenlijk elke opdracht kan oppakken. „Van een enkel bureau tot een volledige kantine, u vraagt, wij draaien”, vertellen zij. „Doorgaans kan dat ook vrij snel. Gemiddeld hanteren we een levertijd van twee tot drie weken. Alles is bovendien maatwerk, omdat elke opdracht en situatie anders is.” WPF

Design werkt netjes en besteedt bovengemiddeld veel aandacht aan de afwerking. Coatings, goed schuurwerk om kindvriendelijke producten af te leveren; het is allemaal standaard bij de werkwijze inbegrepen.

Trends volgen

Natuurlijk worden ook de trends gevolgd. WPF Design begon ooit met steigerhout, dat destijds zeer populair was. „Inmiddels zien we steeds meer eiken. Dat is echt de trend van dit moment. Boomstamtafels, met RVS en metalen onderstellen, zijn ook veelgevraagd”, zegt Marlon. De vaklieden kunnen alle soorten hout verwerken tot de meest fantastische meubels.

Verhuur

WPF Design heeft ook een verhuurtak. Mobiele taps, statafels en koelbuffetten; allemaal bedoeld om een netwerkevenement op passende wijze aan te kleden. Ook op dit gebied heeft WPF Design een interessante klantenkring opgebouwd. Het is bijvoorbeeld al zo'n vijf jaar betrokken bij de Vierdaagse van Nijmegen. Nieuwsgierig? Informeer dan gerust naar de mogelijkheden.



Met het plaatsen van de bar bij De Bondt Publishing rondde WPF Design weer een mooie opdracht af, die aansluit bij de vele visitekaartjes die door heel het land te vinden zijn. Kom gerust eens kijken om te zien of zo'n mooie bar ook iets voor uw bedrijf is. Maar ook met al uw andere vragen bent u van harte welkom om contact op te nemen!

WPF Design

Arnhemseweg 16
2994 LA Barendrecht
T: 0180-623680
I: www.wpf-design.nl
E: info@wpf-design.nl





Alle ruimte voor uw zaak.

kpn XL winkel Barendrecht
Advies, service,
reparatie en workshops
voor ondernemers.

Donk 1,
Barendrecht
kpn.com/kpnxl



"We hebben een mooie website, maar zijn onvindbaar op Google..."

"Onze website is zo oud, er klopt niets meer van..."

"Ik wil wel een webshop, maar dat kost me een vermogen en het is moeilijk"

"Kan iemand me uitleggen hoe ik mijn site aanpas!?"



Hademax
INTERNET OPLOSSINGEN



Ook een To-The-Point oplossing?

Praat eens met ons over,
vrijblijvend, kosteloos en
in normale mensentaal!

Hademax - T 0180 62 63 28 - Arnhemseweg 5c - 2994 LA Barendrecht - www.hademax.nl



**SPECIALIST IN RAAMDECORATIE
EN ZONWERING OP MAAT**



Zonneschermen op maat

BESTEL OP WWW.INHUISPLAZA.NL OF KOM LANGS IN EEN VAN ONZE SHOWROOMS



Shutters op maat



Markiezen op maat



Houten jaloezieën op maat

BESTEL OP WWW.INHUISPLAZA.NL

OF KOM LANGS IN ONZE SHOWROOMS IN
BARENDRECHT, NAARDEN OF AARTSELAAR

Showroom Barendrecht
Londen 18, 2993 LA
Tel: 0180 555 900
info@inhuisplaza.nl

Openingstijden
Ma - Vr 09:00 - 17:00
Za 10:00 - 16:00
Zo Gesloten

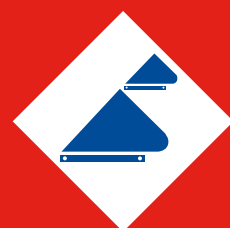
niet lullen!

VOOR EEN NUCHTERE KIJK OP ZAKEN EN EEN JURIDISCH ADVIES OP MAAT

JUSTRIGHT
LEGAL SERVICES

jaime.boogaers@just-right.eu
Telefoon +31 85 4011830

Oslo 23, 2993 LD Barendrecht
Postbus 9505, 3007 AM Rotterdam



Zandhandel Hendrik-Ido-Ambacht

Het adres voor:

**Grind-
Matten wit
of grijs**

- Alle soorten zand
- Tuinaarde
- Diverse soorten grind
- Wegenbouwmaterialen
- Groencompost 0-15 mm
- Turbo betonmix zak á 25Kg
- Basaltsplit 8-16 mm
- Inname van groen-, grond en puinafval
- Betontegels / opsluitbanden
- Licht aanvulmateriaal: Argex kleikorrels rond en gebroken

Afgehaald of bezorgd – Los gestort of in BIG BAG – Div. materiaal in 25Kg/ 40L zak

Telefoon 078-6812322

Veersedijk 187 - H.I.Ambacht - www.vanderwaalbv.nl

VITAL HUIDINSTITUUT OPENT TWEEDE VESTIGING IN BARENDRECHT!

Onlangs opende Marjan van Gernerden op de Middenbaan in Barendrecht de tweede vestiging van Vital Huidinstituut.

Een mooie stap vooruit voor de vakvrouw, al 25 jaar de huidsPECIALIST van de regio. Iedereen kan bij Vital Huidinstituut terecht voor alles wat te maken heeft met anti-aging of huidverbetering. „Met deze uitbreiding wordt een droom werkelijkheid”, vertelt Marjan enthousiast.

Veel meer ruimte

Marjan begon haar praktijk destijds aan huis in Ridderkerk. Die vestiging blijft open, maar in Barendrecht kan ze haar klanten nog veel meer bieden. Het pand, waar voorheen Beautysalon van Weijen gevestigd was, is volledig in een modern jasje gestoken. De inrichting is geïnspireerd door Italië. Mooie, grote wandafbeeldingen sieren de verschillende ruimten, waarin de klanten in alle ontspanning en rust terecht kunnen. „We hebben hier nu liefst vier behandelkamers”, zegt Marjan. „Bovendien ben ik van plan om verder uit te breiden. Er komt sowieso een sportmasseur bij. Die ruimte hebben we nu ook.” Samen met Mathilde van den Berg en Stephanie van der Spek is ze dus helemaal klaar voor een mooie toekomst in Barendrecht.

Kwaliteit

Vital Huidinstituut biedt een groot aantal behandelingen aan op het gebied van anti-aging en huidverbetering. „Om te bepalen hoe we het beste resultaat kunnen behalen, voeren we altijd eerst een gratis intakegesprek. Iedere huid is namelijk anders. Aan de hand daarvan stellen we een behandelplan op, waarbij we ook rekening houden met het beschikbare budget”, legt Marjan de werkwijze uit. Klanten kunnen bij Vital Huidinstituut rekenen op kwaliteit. Het team volgt regelmatig cursussen om up to date te blijven over de laatste ontwikkelingen binnen de branche. Bovendien worden er korte lijnen gehanteerd met medici en komen mensen ook na verwijzing van de huisarts bij Vital Huidinstituut binnen. Verschillende behandelingen worden vanuit de aanvullende verzekering vergoed.

Laagdrempelig

De gemoedelijke sfeer in de nieuwe vestiging maakt bovendien dat mensen zich snel op hun gemak voelen bij Vital Huidinstituut. Dat is ook precies de bedoeling, geeft Marjan aan: „Wij willen laag-



drempelig zijn. Iedereen is welkom en mag binnenstappen met vragen. Wij luisteren en denken mee, omdat we iedereen willen helpen op een gezonde en mooie manier oud te worden!” Dus, last van huidveroudering, acne, couperose, overbeharig of pigmentvlekken? Schroom dan niet en kom eens langs. Vital Huidinstituut is toegankelijk voor zowel mannen als vrouwen.

Om de opening te vieren ontvangt iedereen bij een behandeling naar keuze tot en met 15 april 2017 een welkomstgeschenk. Maak dus snel een afspraak of bekijk de website voor meer informatie over de diverse specialisaties.

Vital Huidinstituut

Middenbaan 77C
2991 CS Barendrecht
T: 0180-222000

Dennenstraat 7
2982 CG Ridderkerk
T: 0180-416326

I: www.vitalhuidinstituut.nl **E:** info@vitalhuidinstituut.nl



Foto: Richard Sinte Maartensdijk

NSECURE LEVERT 'LICENSE TO OPERATE' VOOR EEN VEILIGERE WERELD

Ontelbare keren per dag krijgen we ergens toegang. Op sommige plekken vinden we het normaal dat dit heel makkelijk gaat, op andere plaatsen is het vanuit veiligheidsoverwegingen lastiger om binnente komen. Daar spelen security en geavanceerde toegangssystemen een rol. In de afgelopen decennia hebben die systemen een enorme ontwikkeling doorgemaakt, grofweg van handmatig naar elektronisch naar computergestuurd. Het adembenemende tempo waarin digitale technologie zich ontwikkelt draagt hier uiteraard stevig aan bij. De eisen op het gebied van veiligheid en privacy worden steeds strenger. Nsecure, specialist én marktleider op het gebied van effectieve toegangsverlening, weet als geen ander hoe met deze veranderingen moet worden omgegaan. Door hospitality, veiligheid, compliance, continuïteit en bedrijfsvoering nadrukkelijk als één geheel te benaderen helpt Nsecure organisaties om volledig 'in control' te zijn.

Control your access

Vanuit een prachtig pand in Barendrecht werkt een uitgebreid team aan de doelstelling van Nsecure, namelijk het creëren van een veilige omgeving voor mens en organisatie door specifieke beveiligingsoplossingen te ontwikkelen, waarbij mens en organisatie centraal staan. „22 jaar geleden ben ik begonnen met het leveren van toegangs-

controlesystemen. Een kastje met een kabel en toegangspasjes”, vertelt directeur Hans van Driel. Zijn bedrijf groeide uit tot een ware specialist op het gebied van access control, met als motto 'Control Your access'. Nsecure kijkt daarbij naar het grote plaatje. Van het verlenen van toegang tot het managen van security en safety én het beleid op het gebied van hospitality en compliance.

Nsecure is een partner die zich verantwoordelijk voelt voor de totale keten van toegangsverlening bij opdrachtgevers. Met behulp van de cloudoplossingen kan desgevraagd het hele proces worden overgenomen. In het pand wordt dit ook zichtbaar. Binnen de Nsecure IT afdeling hangen namelijk grote schermen waarop een indrukwekkende hoeveelheid informatie staat vermeld, afkomstig uit de enorme database. De medewerkers van Nsecure kunnen bij storingen zowel direct in de server als bij de klant kijken om te bepalen wat er aan de hand is. „Zo kunnen zij eenvoudig ontdekken of het bijvoorbeeld aan de toegangspas, het netwerk of de kaartlezer ligt of dat er misschien bouwkundige aspecten zijn die een aanpassing vergen. Ook ontvangen zij een preventief signaal als er bijvoorbeeld twee of drie passen worden afgewezen”, zegt Van Driel.

Andere blik

Nsecure werkt vrijwel uitsluitend voor grote bedrijven binnen het Nederlandse bedrijfsleven, zoals banken, verzekeraars en indus-



Fotografie: Peter Farla

triële complexen. Ofwel partijen met complexe toegangs- en veiligheidsvraagstukken. Er is veel kennis aanwezig vanuit diverse markten en daardoor kan Nsecure inspelen op specifieke vragen, wensen en eisen. Dit maakt dat voor iedere opdrachtgever wel een oplossing op maat te vinden is. Daarbij schroomt Nsecure niet om een andere blik op veiligheid te werpen. „Uiteraard luisteren we naar de opdrachtgever, maar over het algemeen plaatsen we hospitality boven security. Het is lang niet noodzakelijk om alles helemaal dicht te timmeren”, zegt Van Driel.

Partner op lange termijn

Nsecure kijkt beduidend verder dan alleen de technische kant van een oplossing. „Wij zien onszelf niet als leverancier van techniek, maar als partner en regisseur voor de totale keten van toegangsverlening. Wij stijgen boven de technologie uit en willen onze klanten zekerheid bieden. Dat kan door een hechte relatie met hen op te bouwen en een diepgaande kennis van hun werkwijze, processen en behoeften te ontwikkelen. Daarom hebben we vooral lange termijn contacten en contracten. De transactie staat bij ons namelijk niet centraal, maar het nemen van verantwoordelijkheid voor het gewenste eindresultaat. Echt ontzorgen door innovatieve oplossingen te bedenken, maar bijvoorbeeld ook het workflowmanagement voor onze partners te regelen. Zo willen en kunnen wij bovenin de toegevoegde waarde zijn”, geeft Van Driel aan.

Een mooi voorbeeld is het digitale paspoort dat is ontwikkeld voor ProRail. Dit gebeurde in samenwerking met BLiS. Verderop in dit magazine wordt hierover meer verteld. Maar Van Driel wijst ook op een andere opdracht in deze sector: „Een van onze relaties stond aan de vooravond van een turn around, een ingrijpende bedrijfsonderhoudsbeurt. Met duizenden tijdelijke contractors op de plant was een toegangscontrolesysteem dat veiligheid en efficiëntie optimaliseert een must. Nsecure ontwikkelde een innovatief, kosten- en tijdbesparend Security Management Platform, inclusief veiligheidstrainingen in diverse talen.”

Toekomst

De innovatie binnen de branche is vooral softwarematig. Dat maakt dat informatiebeveiliging steeds belangrijker wordt om bijvoorbeeld datalekken te voorkomen. Nsecure heeft altijd veel aandacht gehad voor veiligheid van haar dienstverlening, ook in de Cloud. Dankzij hun ISO27001-certificering, waarmee Nsecure voldoet aan de hoogste standaarden ten aanzien van informatiebeveiliging, profiteren klanten van Nsecure hiervan. Voor Van Driel was het behalen van dit certificaat een belangrijke stap: „Voor onze klanten is het van het allergrootste belang dat hun data te allen tijde goed zijn beveiligd. Dit certificaat bevestigt dat de veiligheid van deze data bij ons de hoogste prioriteit heeft. In de afgelopen 22 jaar hebben wij bijna één miljoen passen uitgeleverd. Dat is circa negen

procent van werkend Nederland, dus het is logisch dat we dit heel belangrijk vinden.” Van Driel verwacht in de toekomst ook steeds slimmere systemen, die zelf communiceren richting de gebruiker. Hij vergelijkt het met auto's, waarin lampjes waarschuwen als er een onderhoudsbeurt nodig is of als de bandenspanning laag is.

Nsecure in cijfers

Nsecure analyseert toegangs- en identificatievraagstukken en ontwerpt, implementeert en onderhoudt oplossingen met ondersteunende diensten in de breedste zin van het woord. Dit doen zij inmiddels, na 22 jaar, al voor meer dan 600 klanten en 200 contracten, op 2.000 locaties, waarbij met 1,1 miljoen geleverde passen, dagelijks 800.000 mensen met 2,5 miljoen pasbewegingen via 20.300 toegangspunten gebouwen en terreinen betreden. Circa 9% van werkend Nederland en circa 40% van de top 500 klanten maakt daarmee gebruik van oplossingen van Nsecure.

Nsecure

Lübeck 1
2993 LK Barendrecht
T: 088-1239000
I: www.nsecure.nl

n:SECURE
CONTROL YOUR ACCESS



VOOR ELKE GELEGENHEID ÉN ZEKER VOOR HET BEDRIJFSLEVEN IN DE REGIO IS PAVILJOEN DE OUDE TOL AAN HET SPUI IN OUD-BEIJERLAND THE PLACE TO BE

Het lijkt een eeuwigheid geleden dat hij, werkend voor een grote bank, een kijkje nam in de keuken van vele bedrijven. Tegenwoordig heeft hij zijn koksdiploma en runt zijn eigen keuken, al laat hij dat inmiddels goeddeels over aan zijn ervaren chef-koks. “Het roer moest indertijd om. Ik ben geboren voor de horeca, maar daar kwam ik pas op latere leeftijd achter.” Samen met zijn schoonvader en zakenpartner Fred Kok heeft Eric Rhijsburger de afgelopen jaren verschillende horeca-concepten - van de midgetgolfbaan onder de Euromast tot en met strandtenten - met heel veel enthousiasme uiterst succesvol uitgerold en Paviljoen De Oude Tol is wederom zo’n succesverhaal.



Is het nou een grand café of een paviljoen? Eric reageert: “Mensen hebben bij grand café al snel de associatie met de grote, drukke stad en die is weliswaar dichtbij maar zeker op dit unieke plekje lijkt die heel ver weg. Toen we het twee jaar terug overnamen heette het een grand café en dat hebben we eerst maar zo gehouden, maar paviljoen dekt de lading een stuk beter en het is ook een handiger kapstok voor ons om al onze activiteiten in onder te brengen. Je kunt hier lunchen, dineren, vergaderen, je product presenteren, trouwen, je kunt het zo gek niet bedenken. Maar of je hier nu komt voor een Hapas Tapas plank, een heel-veel-gangendiner of enkel maar een lekker glaasje wijn, in alle gevallen moet het zo zijn dat je met een grote glimlach naar huis gaat en graag weer terugkomt. Dan hebben we gedaan waar we voor staan.”

“Mensen die hier komen voor een zakenlunch zien we later weer terug als particuliere gast en andersom”

Steeds meer bedrijven in de regio weten paviljoen De Oude Tol te vinden; voor een zakelijke afspraak in een fijne ambiance, voor een tot in de puntjes verzorgde zakenlunch of chique -diner, maar ook voor



bedrijfsfeesten en personeelsuitjes gecombineerd met entertainment en buitenactiviteiten. “We regelen het allenmaal van A tot Z en natuurlijk is het ook een prima vergaderlocatie. We beschikken over alle voorzieningen en we hebben gewoon, in tegenstelling tot de drukke binnenstad, gratis parkeergelegenheid.”

Planken?

“De Hapas en Tapas plank doet het erg goed bij onze gasten. Het is het ultieme verwennen, een meter hout gevuld met lekkers en elke keer weer verrassend voor iedereen. Zelfs voor onszelf, want eigenlijk is ie nooit hetzelfde. Buiten gaan we trouwens ook met hout aan de slag. We hebben de verbouwingen binnen en de uitbouw afgerond en nu gaan we een sfeervol buitenterras aanleggen. Voor de komende Pasen is het beschutte vlonderdek

klaar en kun je, alsof je in Saint-Tropez zit, aan het eind van de dag de zon in het water zien zakken.”

Er is fors geïnvesteerd en het voorlopige eindresultaat mag er zijn. De aangebouwde serres geven rondom zicht op het Spui. “Onze serres zijn ideaal in alle seizoenen want we kunnen ze bij warm weer compleet open zetten, tot en met het dak aan toe. We kunnen het restaurantgedeelte vergroten door de serres erbij te betrekken en dan kunnen we hier gezelschappen ontvangen tot wel 350 man in receptievorm, maar we kunnen dus ook intieme kleinere ruimtes creëren.

“Van een bedrijfsbarbecue tot en met een geheel verzorgd personeelsuitje, wij maken het tot een onvergetelijke gebeurtenis”

In feite kunnen we willekeurig welk arrangement geheel naar de wens van de klant inkleuren en dat kunnen we ook combineren met teambuildingactiviteiten etc. Niks is onmogelijk en alles wat we doen, doen we met hart en ziel want alleen het beste van het beste is goed genoeg voor onze gasten.”

Een aanlegsteiger en een zwembai met zandstrand

“We zijn hier nog niet klaar, want we hebben nog wel wat ideeën. Gelukkig verleent de gemeente tot nu toe alle medewerking, wat dat betreft heerst hier op het eiland een goed ondernemersklimaat. Op het wensenlijstje staat in elk geval een aanlegsteiger zodat we ook mensen met een boot hier makkelijker kunnen ontvangen. Nu vaart men vaak langs, krijgt de smaak te pakken en komt dan later met de auto terug en dat moet natuurlijk slimmer kunnen.”

Paviljoen De Oude Tol ligt op een prachtig plekje middenin de natuur en steeds meer mensen weten het te vinden. “Vroeger werd hier in het Spui ook volop gezwommen, maar de sterke stroming eiste weleens slachtoffers. We hebben een balletje opgegooid bij de wethouder en die heeft er geen gras over laten groeien. Er wordt momenteel een zwembai gegraven waar veilig gerecreëerd kan worden en dat zal maken dat het hier nog meer gaat bruisen. Van dat soort initiatieven krijg ik energie en ik verheug me nu al op de zomer, want het wordt hier weer als vanouds gezellig.”

Paviljoen De Oude Tol

Randweg 35
3263 RA Oud-Beijerland
0186-820210
www.deoudetol.nu
info@deoudetol.nu



CULTUREEL CENTRUM CASCADE

HET PODIUM VOOR UW ZAKELIJKE EVENEMENT

VAN VERGADERING TOT CONGRES BENT U BIJ CASCADE AAN HET JUISTE ADRES

Wilt u de kennis van uw personeel bijspijkeren, uw vrijwilligers bedanken of uw relaties onderhouden? Wij bieden u alle facetten om dit tot een sprankelend succes te maken.

Kijk voor meer informatie op: www.stichting-cascade.nl
Of vraag een informatiemap aan via 078-6819230.

- Centraal gelegen
- Goede bereikbaarheid met auto en openbaar vervoer
- Gratis ruime parkeergelegenheid
- Gratis draadloos internet
- Uitstekende service, kwaliteit en flexibiliteit
- Keuze uit standaard pakketten of maatwerk
- 10 zalen met capaciteit van 2 tot 550 personen



Cultureel Centrum Cascade
Hoge Kade 50
3341 BE Hendrik-Ido-Ambacht
078 - 681 92 30
info@stichting-cascade.nl
www.stichting-cascade.nl

SEATS FOR EVERY BODY

Stoelen voor
bussen en
vrachtwagens



Stoelen voor
heftrucks en
industriële voertuigen

Stoelen voor
kantoor en
werkplaatsen



CITROËN BEDRIJFSWAGENS VAN MULDER

- TOT € 5.000 VOORDEEL - 0% FINANCIAL LEASE -



CITROËN NEMO

Nu **rijklaar** vanaf € **9.960**
Voordeel tot € **3.226**
0% Financial Lease, per maand vanaf € **149**

CITROËN BERLINGO

Nu **rijklaar** vanaf € **9.973**
Voordeel tot € **3.850**
0% Financial Lease, per maand vanaf € **129**

CITROËN JUMPY

Nu **rijklaar** vanaf € **14.230**
Voordeel tot € **3.650**
0% Financial Lease, per maand vanaf € **179**

CITROËN JUMPER

Nu **rijklaar** vanaf € **15.953**
Voordeel tot € **5.000**
0% Financial Lease, per maand vanaf € **199**



ALBLASSERDAM
DORDRECHT
SLIEDRECHT

KELVINRING 84A
LAAN DER VERENIGDE NATIES 111
PARABOOL 1

www.muldercitroen.nl

078 - 691 34 88
078 - 614 13 99
078 - 615 14 28

Prijzen zijn rijklaar, exclusief btw en metallic lak. Financial Lease verstrekt door Citroën Business Finance, handelsnaam van PSA Financial Services Nederland B.V. (registratienummer AFM 12007744). Meer info en voorwaarden via www.citroen.nl. Het rentetarief is 0% op 12, 24 en 36 maanden, of 1,9% op 48 maanden of 3,9% op 60 maanden. Een restantbetaling is mogelijk. Het maandbedrag in het voorbeeld voor de Nemo is gebaseerd op een aanbetaling van € 2.081, een krediet van € 9.960 een looptijd van 36 maanden en een restantbetaling van € 4.570. Het maandbedrag in het voorbeeld voor de Berlingo is gebaseerd op een aanbetaling van € 2.084, een krediet van € 9.973 een looptijd van 36 maanden en een restantbetaling van € 5.300. Het maandbedrag in het voorbeeld voor de Jumpy is gebaseerd op een aanbetaling van € 2.978, een krediet van € 14.230 een looptijd van 36 maanden en een restantbetaling van € 7.775. Het maandbedrag in het voorbeeld voor de Jumper is gebaseerd op een aanbetaling van € 3.340, een krediet van € 15.953 een looptijd van 36 maanden en een restantbetaling van € 8.775. Uitgegaan van 4,5 week in een maand. Afroondingsverschillen zijn mogelijk. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaard specificaties. Drukfouten voorbehouden. © 03-17



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

STOELEN.NL



De nieuwe BMW 5 Serie Sedan is de meest innovatieve in zijn klasse. In deze zakensedan komt alles samen: de meest geavanceerde technologieën, scherpe lijnen, dynamische rijeigenschappen, intuïtieve bediening én een lage CO2-emissie. De BMW 5 Serie Sedan biedt ongeëvenaard veel rijplezier, hier heeft u het allemaal voor gedaan. De BMW 5 Serie staat gewoon bij ons in de showroom. Zien we u binnenkort?

BMW Jer. de Fonkert
Burg. de Zeeuwstraat 130
3281 AL Numansdorp

Tel. 0186 65 81 11
www.jerdefonkert.nl

PHONE DIRECT HÉT ADRES VOOR REPARATIES AAN SMARTPHONES EN DIGITALE TOESTELLEN

Phone Direct, de specialist in het repareren van smartphones en andere digitale toestellen, is in ruim drie jaar tijd uitgegroeid tot een gevestigde naam in winkelcentrum De Ridderhof. Zeker na de verhuizing naar een groter pand aan de overkant in 2015 is er alle ruimte om vakkundige reparaties uit te voeren en het assortiment te presenteren. „Bovendien hebben we een pasfotoservice, waarvoor de mensen ons steeds beter weten te vinden”, vertellen de broers Sarwary als de redactie een bezoek brengt aan de winkel.

vinden wij heel belangrijk. Daarom geven we altijd eerst een advies. Soms staan de kosten niet meer in verhouding tot de waarde van een toestel of verwachten we dat er snel weer nieuwe problemen ontstaan. Dan is het verstandiger om een nieuw product aan te schaffen. Wij geven dat altijd aan, al bepaalt de klant natuurlijk zelf,” vertellen ze. Omdat Phone Direct een door UNETO-VNI erkend reparatiebedrijf is, weten zakelijke klanten de winkel ook te vinden. De erkenning is immers een garantie voor kwaliteit.

Pasfoto's voor officiële documenten

Behalve voor reparaties is Phone Direct ook hét adres voor de aanschaf van accessoires, zoals opladers, beschermhoezen en nog veel meer. Tevens worden er nieuwe toestellen verkocht, verwijderen de broers simlocks en is het mogelijk een prepaid toestel te laten opwaarderen. Als extra service worden bovendien pasfoto's gemaakt. Dit gebeurt in een speciale ruimte in de winkel. Vanzelfsprekend voldoen de foto's aan alle benodigde eisen voor op officiële documenten. Dus bent u toe aan een nieuw paspoort of rijbewijs? Stap dan eens binnen, want ook hiervoor hanteren de Sarwary's aantrekkelijke tarieven.

Heeft u een kapot digitaal toestel? Aarzel dan niet en laat het nieuw leven inblazen bij Phone Direct. Zie de website voor meer informatie en openingstijden.

Phone Direct

Ridderhof 34
2981 ET Ridderkerk
T: 0180-795492
I: www.phonedirect.nl
E: info@phonedirect.nl



Snelle reparaties tegen scherpe tarieven

De vakmannen voeren in hun winkel reparaties uit aan smartphones, PC's, laptops, iPads en andere tablets. Van soldeerwerk, zelfs op componenten, tot hardware- en softwarematige handelingen; de Sarwary's kunnen het allemaal. Daardoor hebben ze het antwoord op de meest voorkomende problemen waarmee mensen naar de winkel komen eigenlijk altijd paraat. “De barst in het scherm, die zien we wekelijks wel een paar keer voorbijkomen,” vertellen zij direct. “Maar ook waterschade en natuurlijk problemen met de software komen geregeld voor. Als niet helemaal duidelijk is waar het

probleem ligt, kunnen wij een onderzoek uitvoeren. Dat is gratis, op voorwaarde dat wij de eventuele reparatie zelf mogen doen.” Phone Direct kan, mits de benodigde onderdelen voorradig zijn, reparaties vaak al in korte tijd uitvoeren. Tegen scherpe tarieven. Apparaten worden altijd hersteld naar de oorspronkelijke fabrieksuitvoering.

Eerlijk advies

Ook met minder gebruikelijke problemen kunt u bij Phone Direct binnen stappen. Hoe groot de beschadiging ook is, de Sarwary's zien er namelijk altijd een uitdaging in. Maar repareren om het repareren? Nee, daar beginnen de broers niet aan. “Eerlijkheid



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 geselecteerd, 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 of een uitdagende baan klopt u aan bij Professionals4Technology.

Professionals4Technology

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



BUSINESS OPEN RHOON

Het is kwart voor acht in de ochtend en zo'n 20 ondernemers verzamelen zich op Golfclub Rhoonse polder. Iedereen kan rustig opstarten, met elkaar praten en alvast een ontbijtje pakken. Om acht uur gaan we van start met de bijeenkomst. Tijdens het netwerkontbijt wordt er heel direct geschakeld en bekeken wat men voor elkaar op zakelijk gebied kan betekenen. Elke deelnemer krijgt iets meer dan een minuut de tijd om aan te geven met welke bedrijven hij of zij graag zaken wil doen. Diezelfde ochtend worden hier nog afspraken over gemaakt.

Aansluitend is er de mogelijkheid om samen de baan in te gaan, iets wat met dit weer een aantrekkelijke tijdbesteding is. Daarbij is het ook een manier waarmee je collega-ondernemers beter leert kennen. Bij Business Open draait het niet om het golfen zelf, maar is het een middel om een waardevolle zakelijke relatie op te bouwen.

De netwerkclub in Rhoon is zes jaar geleden opgericht op initiatief van Monique de Koning van Andersom Organiseren, partners in verbeteren.

Netwerkontbijtclubs zijn er in vele smaken, waarom koos jij voor deze formule en wat onderscheidt deze club nu van al die anderen?

Het is een laagdrempelige club, waar je snel wordt geaccepteerd. Bij binnenkomst word je hartelijk ontvangen en daardoor ben je nooit op jezelf aangewezen. Door de sfeer in de clubs kun je verdieping met elkaar vinden en elkaar ongedwongen leren kennen. De bijeenkomsten zijn om de veertien dagen en dat vind ik een hele prettige omloopsnelheid.

Je bent nu al 6 jaar lid, gaat het nooit vervelen steeds weer dezelfde mensen te treffen?

Nee, dat gaat helemaal niet vervelen, sterker nog het wordt steeds leuker. Dat komt omdat je elkaar steeds beter leert kennen en begrijpen en daardoor gun je elkaar meer en durf jij echt jouw netwerk open te stellen en hulp te bieden.

Hoe lang ben je nog van plan lid te blijven?

Geen idee, zo lang het leuk blijft.

Wil je nog iets toevoegen.

Ja het leuk is dat de club je naast opdrachten ook heel veel kennis geeft. Je leert van andere ondernemers uit andere beroepsgroepen heel veel zaken die je onbewust kunt gebruiken.

Het voorzitterschap heeft Monique na vijf jaar over gegeven aan Roy Verduyn van Industrie Recruiters, werving en selectie specialist in de industrie.



Het voorzitten van een netwerkclub, komt daar veel bij kijken?

Dat valt voor mij wel mee, want de administratieve zaken worden door mijn rechterhand, Joyce de Jong (van Sensor Bedrijfsdiensten) opgepakt. Ik ben vooral met de leden bezig, maak ze enthousiast, moedig de leden aan elkaar te helpen. Tijdens de ochtend zit ik de bijeenkomst voor en leidt alles in goede banen.

Waarom kies jij voor deze vorm van netwerken?

De ochtend is een goed moment voor mij en de opzet van de korte pitches is goed, want zo leer je snel wie er allemaal zijn. Je spreekt zo in anderhalf uur twintig ondernemers en kan ze ook nog om hulp vragen. Dat concrete, dat we elkaar willen helpen, dat spreekt mij ook zeer aan.

Kom je nu ook vaker aan golfen toe?

Helaas nog niet, ik heb een zoontje van twee, dus mijn vrije tijd besteed ik graag aan mijn familie op dit moment. Maar ik heb me wel voorgenomen dit jaar wat vaker te gaan golfen.

Hoe omschrijf je je club?

Het is een hele sociale, leuke en gezellige club. Je leert ook veel van elkaar en bouwt samen een netwerk op. De kracht is dat we elkaar echt willen helpen en we schakelen heel snel

Wat levert het je op?

Heel veel relaties waardoor je makkelijker zaken voor elkaar krijgt. Ik heb inmiddels een heel mooi netwerk van toeleveranciers opgebouwd. Qua nieuwe klanten verwacht ik er minder van, want mijn wereld is vrij klein, dus ik ken de meeste partijen al. Het is wachten op een toevalstreffer.

Ivar Pondaag van Eformity Document Solutions is de golfcommissaris van de club

Wat spreekt jou aan?

De gemoedelijke sfeer die zowel gezellig als zakelijk is. Ik ben bijna een jaar lid en mijn clubgenoten zijn echt mijn vrienden geworden. Ook als we elkaar elders treffen trekken we samen op.

Een golfcommissaris zijn wat houdt dat in?

Bij de club draait het om netwerken en golfen. Het is daarom van belang dat we ook gaan golfen. Het mooie is dat je dan ook aan het netwerken bent. Ik ben er om het golfen te promoten en ook om nieuwe leden die nog niet kunnen golfen aan het lessen te krijgen. Hoe eerder zij dit doen, hoe sneller zij ook mee de baan in kunnen.

Dus je hoeft niet te kunnen golfen om lid te worden?

Nee, maar je moet wel de intentie hebben om het te leren. Als je alleen voor het netwerkontbijt komt leer jij de andere leden minder snel goed kennen.

Wil jij ook een keer kennismaken met Business Open, dan kun je vrijblijvend aanschuiven. Wel is het van belang dat je branche nog niet vertegenwoordigd is, want leden genieten branche exclusiviteit. Op die manier kan iedereen vrijuit praten en vertellen waar men mee bezig is. Bovendien kun je elkaar zo echt iets gunnen en is de diversiteit van de club heel inspirerend.

Aanmelden kan via: www.businessopen.nl

Business Open Nederland

Business Open Rhoon is één van de 40 clubs van Business Open Nederland. Voor de ruim 500 leden jaarlijks diverse golfevenementen georganiseerd waar men ondernemers van andere clubs treft. Daarnaast mogen leden ook bij de andere clubs op bezoek, met inachtneming van de branche-exclusiviteit. Zo kan men bij Business Open zowel lokaal, regionaal als landelijk netwerken. Met 6 clubs in de regio Rotterdam is Business Open goed vertegenwoordigd in deze regio.





Echt veilig ondernemen begint bij

echtveilig
slim beveiligd

Camerabeveiliging



Nu voor
1295,-
compleet
geïnstalleerd
(excl. BTW)

Preventieve werking van: Camerabeveiliging

Sterker bewijs is er niet. Altijd perfect zicht op wat er in en rondom uw bedrijf gebeurt, dat noemen we **echtveilig**. Door de preventieve werking van de aanwezige camera's kunt u al veel problemen voorkomen of juist achteraf problemen oplossen. Mocht de inbreker of dief toch een gok wagen, dan zorgt de camerabeveiliging voor bewijslast.

Soms kan het ook handig zijn om ook tijdens uw afwezigheid live mee te kijken in het bedrijf. En ja, dat kan natuurlijk! Ideaal als u de productiviteit en efficiëntie wilt meten. Zo kunt u 24/7 een oogje in het zeil houden.

Demonstratie

Wij kunnen bij u op locatie een demonstratie geven en u laten zien hoe het werkt en wat de kwaliteit is van de beelden. Het zal u verrassen en verbazen wat de mogelijkheden kunnen zijn.

Compleet Camerasysteem

Full HD
1080

Deze complete set bevat:

- Highwatch 4K opname recorder
- IP-internet module
- 2 TB Harddisk (4 weken opslag!)
- 2 stuks Full-HD Highwatch 3 MP Dome camera's
- Ongekend haarscherpe beelden
- 5 Jaar garantie
- Volledig voor u geïnstalleerd
- In gebruik stellen

echtveilig
slim beveiligd

Houtkopersstraat 42
3334 KD Zwijndrecht

078-6105922
info@echtveilig.nl

  
www.echtveilig.nl

COLUMN ECHT VEILIG

VOOR JE HET
WEET IS HET
GEBEURD!



Voor je het weet is het gebeurd; dit vertelde een klant toen we het nog eens over de overval hadden die hij had meegemaakt terwijl wij een camerasysteem aan het installeren waren.

Toen hij alleen in zijn zaak (gewoon een winkel in een woonwijk) aan het werk was, stond er ineens iemand met een pistool te zwaaien en te roepen dat hij geld wilde. Ik dacht eerst dat het een grap van vrienden was, vertelde hij. Maar in een fractie van een seconde besepte ik dat het echt was, ik heb het kleine beetje contante geld wat in de zaak aanwezig was meegeven en ze waren weer vertrokken. Maar toen kwam de boosheid en ik ben er achteraan gegaan; gelukkig zag ik ze een schuur in gaan en heb gelijk de politie gebeld. Daar zijn die gasten ook gelijk aangehouden met vuurwapen en al! Drie dagen later kwam de wijkagent de gang van zaken bespreken en hij vertelde onze klant dat de heren weer op vrije voeten waren omdat ze alles ontkenden: "het wapen lag al in de schuur en was niet van hun", en nog meer van dat soort smoesjes. Ook waren er verder geen getuigen die de daders konden aanwijzen. De wijkagent vertelde dat het goed mogelijk was dat de heren langs zouden komen om onze klant uit te

dagen, omdat hij de enige is die de daders kan aanwijzen. Je voelt je toch wel erg ongemakkelijk als ondernemer, wetende dat de jongens die met een pistool stonden te zwaaien drie dagen geleden nu weer kunnen binnenstappen! Had ik toen maar de camera's gehad dan was er beeldmateriaal van geweest en waren ze, ondanks de bivakmuts, wel herkend. De overval heeft echt een impact gemaakt maar de nasleep misschien nog wel meer vertelde hij. "Ik ben toch wel iets geruster met de nieuwe camera's, nu zie ik tenminste iedereen aankomen". Na nog even een bakje koffie te hebben gedronken met de klant zijn wij na een dag flink doorwerken weer naar kantoor gegaan. 's Avonds kreeg ik nog een bericht van hem dat hij vanuit huis de beelden aan het bekijken was en dat hij versteld stond van de kwaliteit, zelfs in het donker. Dit is voor ons altijd een leuk bericht om te krijgen!

Rolf Blaak



*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: mara@maro.nl

**OOK ADVERTEREN
IN DIT MAGAZINE?**

Voordijk 520

2993 BE Barendrecht

T 0180 745 096

E r.debondt@penrpublishing.nl

I www.penrpublishing.nl



- bedrijfsafval
- papier
- elektronica
- gevaarlijk afval
- archiefvernietiging
- kunststof recycling
- puin- en bouwafval

*Bespaar
op afval*



info@rijnmondmilieu.nl | www.bespaaropafval.nl | telefoon 085 021 2666



DESIGN EFFECTS: KRACHTIGE LOGO'S & DOORDACHTE WEBSITES

Fotografie: Onno Kemperman, Visualis.



Voor een 'creatief' is hij uiterst gestructureerd, typografisch is hij ijzersterk, hij is een conceptdenker en al twintig jaar webdesigner. Zes jaar geleden begon Willem Plaisier voor zichzelf. Zijn eigen website toont in vogelvlucht het uitgebreide portfolio dat hij door de jaren heen heeft opgebouwd. Wat opvalt is dat Design Effects voor veel verschillende sectoren actief is, maar de 'zachte sector' is bijzonder sterk vertegenwoordigd. Zelf zegt Willem daarover: "Ik ben een gevoelsmens en ben oprecht betrokken en blijkbaar maak ik onbewust de juiste 'klik' en schakel ik op een manier die men daar waardeert."

Of een nieuwe site ook goed leesbaar is op een telefoon of dat je wel of niet door zoekmachines gevonden wordt, is tegenwoordig volgens hem geen punt van discussie meer. "Dat is vandaag de dag standaard. De techniek erachter is ook een stuk toegankelijker geworden. Wat je ziet is dat ineens iedereen zich webdesigner gaat noemen en dat is dan wel weer jammer, het is namelijk niet een kwestie van klakkeloos gratis basis-templates inzetten en klaar."

"De klik is belangrijk"

Dat wat ik voor klanten maak is het resultaat van een uitgebreide voorstudie. Ik wil de klant leren kennen en weten waar die voor staat en waar de organisatie naartoe wil. Pas dan kan ik gaan nadenken over hoe dat er uit kan gaan zien en wat voor tone of voice daarbij hoort. Het gaat om de uitstraling, het is geen folder achter glas maar een online tool, een stuk gereedschap waar je als het goed is dagelijks profijt van hebt. Het

is een verlengstuk van je organisatie en dat moet tot de verbeelding spreken, triggeren en uitnodigen tot actie. Je moet de aandacht vangen en de boodschap moet blijven hangen, maar dan moet je dus wel eerst goed nagedacht hebben over welke boodschap je wilt uitdragen."

"Je moet de aandacht vangen en de boodschap moet blijven hangen"

Willem Plaisier kan zich goed inleven in de klantsituatie, is analytisch sterk en snapt snel waar de klant naartoe wil en welke route daarbij past. "Geen rare poespas, maar gewoon helder en duidelijk communiceren. Het mooiste is het natuurlijk om van helemaal niets, iets te maken. Dat doe ik door de klant van begin af aan mee te nemen in het ontwerpproces en uiteraard houd ik daarbij rekening met het doel, de doelgroep, de huisstijl, technische mogelijkheden en het budget. Maar zoals gezegd, het heeft geen

zin om in the blind maar wat te gaan bedenken. Als klant moet je eerst goed zelf nadenken over wat je wil en wie je wilt zijn en uiteraard stuur en adviseer ik daarbij."

Het gaat om branding en positioneren. Willem Plaisier beschikte over een ruime ervaring voordat hij zes jaar terug zijn eigen ontwerp bureau startte. "Toch heb ik voorafgaand nog wel mijn kennis verder verbreed en verdiept omdat ik niet alleen de creatieve invulling wens te verzorgen maar ook op strategisch vlak als gespreks- en sparringpartner voor mijn klanten wil optreden. Ik heb een master Design Management gedaan en dan raak je thuis op het gebied van branding, positioneren en het meetbaar maken van design. In sommige gevallen werk ik samen met specialisten die mij ondersteunen, maar ik houd alles in eigen hand en voor mijn klanten ben ik het single point of contact. Ik weet wat er allemaal mogelijk is en zorg dat het geregeld wordt, van idee tot verrassend ontwerp, vaak meer dan wat de klant verwacht."

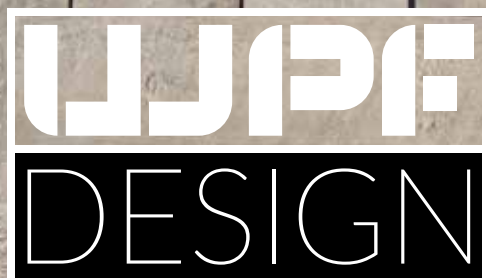
"Ik blijf slijpen en polijsten voor het beste resultaat en kom met professionele, creatieve oplossingen"

Design Effects staat bekend om de professionele, creatieve oplossingen en het kwalitatief hoogstaande ontwerpwerk. Maak een afspraak met Willem Plaisier en ervaar hoe hij helder richting en verfrissend vorm geeft aan al uw online ideeën.

Design Effects

Kempenaar 73
2991 PJ Barendrecht
06-24224836
www.designeffects.nl
info@designeffects.nl





WPF DESIGN IS GESPECIALISEERD IN HET ONTWERPEN EN PRODUCEREN VAN HOUTEN MEUBELS. STOERE DESIGN MAATWERK PRODUCTEN, ELK ONTWERP IS MOGELIJK.

U kunt bij ons terecht voor alle soorten meubelen, van tuinsets tot aan volledige kinderkamers.



U heeft een idee, wij maken het voor u. Of kies uit een van ons eigen ontwerpen. Voor meer inspiratie kunt u onze site bezoeken.

www.wpf-design.nl

Kantoor & fabriek

Arnhemseweg 16, 2994 LA Barendrecht
Tel. 0180-623680 - info@wpf-design.nl - wpf-design.nl



BOVEN KEES

Boven KEES is de geschikte locatie wanneer het gaat om een vergadering, seminar, training, productpresentatie of bijeenkomst. De ruime karakteristieke vergaderruimte op deze unieke monumentale locatie, draagt bij tot het succes van uw meeting. Boven KEES is de zaal voor zaalverhuur in Poortugaal en biedt diverse arrangementen voor gezelschappen vanaf 10 personen. De ruime gratis parkeergelegenheid en centrale ligging t.o.v. toegangswegen en OV maken van Boven KEES een ideale plek voor de zakelijke markt.

Over de uitgebreide mogelijkheden voor lunch, borrel en diner kunnen we kort zijn: die zijn in uitstekende handen bij KEES.

Bijzonderheden: KEES houdt je graag scherp na een dag vergaderen en heeft daarom een filepakket samengesteld. Zo zorgt KEES ervoor dat je fit en alert blijft op de weg naar huis.

Boven KEES is centraal gelegen aan alle doorgaande wegen, met een ruime, eigen gratis parkeerplaats. Poortugaal heeft een eigen metrostation en daarmee een snelle verbinding met het centrum van Rotterdam

- 1 zaal, maximaal 44 personen
- Gratis wifi
- Sfeervolle zaal
- Centrale ligging
- Gratis parkeergelegenheid
- Inclusief beamer
- Goed bereikbaar met OV en auto

Boven KEES

Kruisdijk 8
3176 PK Poortugaal
T: 010 - 201 55 11
restaurantkees.nl
info@restaurantkees.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

HET ADRES VOOR DE INRICHTING VAN UW HUIS



SPECIAALZAAK IN:

**TAPIJTEN - GORDIJNEN - BEDDEN - PARKET
LAMINAAT - BINNEN- EN BUITENZONWERING**

**van Hemert
woonsfeer**

't Vlak 5 Barendrecht Tel. (0180) 62 26 66

e-mail: info@vanhemertwoonsfeer.nl

www.vanhemertwoonsfeer.nl

It's not over
PHON DIRECT
Give your device a second chance

Erkend
UNETO-VNI
Elektrotechnisch
Reparatiebedrijf



Gespecialiseerd in reparatie en onderhoud van smartphones / tablets / laptops en pc's

Ridderhof 34 / 2981ET Ridderkerk / Tel: 0180-795492 / e-mail: info@phonedirect.nl / www.phonedirect.nl

SAMEN WERKEN, SAMEN OPLOSSEN...

**Wij zorgen dat er
twee winnaars zijn!**



RIJNLAND
Gerechtsdeurwaarders & Incasso
DAADKRACHT, KWALITEIT EN DICHTBIJ

Jan Campertlaan 2 / Postbus 639, 3200 AN Spijkenisse • T 0181 - 622 707 • www.rijnlandgdw.nl

WERKGEVERSSERVICEPUNT BAR

Het Werkgeversservicepunt BAR (WSP BAR) heeft als doel om werkgevers in de gemeenten Barendrecht, Albrandswaard en Ridderkerk te ondersteunen in hun personeelsvraag. Vanuit deze doelstelling helpen wij mensen vanuit een uitkering aan het werk.

Het WSP BAR is hét loket waar u als werkgever terecht kunt met uw vacatures. Ook krijgt u bij WSP BAR de meest actuele informatie met betrekking tot de wet- en regelgeving inzake o.a. de Participatiewet, Quotumwet etc. Door onze regionale samenwerking binnen de arbeidsmarktregio Rijnmond, kan uw lokale adviseur van het WSP BAR als centraal aanspreekpunt uw vraag uit handen nemen en zorgen voor afstemming met andere instanties en gemeenten. Door deze manier van werken helpen wij mensen aan het werk. Mensen met een uitkering, jongeren, ouderen of mensen die - om welke reden dan ook - een afstand hebben tot de arbeidsmarkt.

Een baan maakt het verschil! Daarvan ben ik overtuigd.

Niet iedereen vindt vanzelf de weg naar de arbeidsmarkt. De BAR-organisatie is erop gericht om deze mensen te ontwikkelen en te ondersteunen. Als iemand klaar is voor de reguliere arbeidsmarkt, kom ik als accountmanager in beeld als bemiddelaar richting de werkgever. Ik wil graag de verbindende schakel zijn tussen u als werkgever en onze klaargestoomde kandi-

daten. Maak jezelf zichtbaar en vindbaar! Korte lijnen vind ik erg belangrijk.

Heeft u werk? Wij hebben de mensen. Als ondernemer weet u ook dat sommige mensen moeite hebben om op eigen kracht hun weg naar de arbeidsmarkt te vinden. Mensen die tijdelijk niet actief zijn op de arbeidsmarkt en hunkeren naar een nieuwe kans. Daarvoor zijn maatschappelijk betrokken bedrijven nodig.

Resultaatgericht werken staat bij mij voorop. Bij mij begint het werk met organiseren, regelen en plannen zodat er altijd een duidelijke structuur aanwezig is. Ik ben jarenlang succesvol in het begeleiden en bemiddelen van mensen richting de (reguliere) arbeidsmarkt. Mijn open houding en humor zorgen voor een goed contact met andere mensen.

Voor het werkgeversservicepunt ben ik het eerste aanspreekpunt voor de bedrijven uit de gemeente Ridderkerk. Onze dienstverlening is kosteloos en vrijblijvend. Wilt u de uitdaging met mij aangaan? Ik ben op de volgende manier te bereiken:

Bart Smit

Accountmanager Werk Ridderkerk

Tel.: 0627-339712; e-mail:

b.smit@bar-organisatie.nl

Verbinden en klantgericht! Als Accountmanager Werk binnen het WSP BAR onderhoud ik contacten met werkgevers, intermediairs, opleiders, onderwijs en ketenpartners. Het doel is om werkgevers te ondersteunen/adviseren bij het vinden van geschikte medewerkers (uit ons uitkeringsbestand) om vacatures, leerwerk-trajecten, werker-varingsplaatsen en garantiebanen te vervullen. Ik heb vanaf 2002 ervaring in het vinden van het juiste personeel voor werkgevers. Binnen het WSP BAR ben ik het eerste aanspreekpunt voor werkgevers uit Albrandswaard.

Jan Roggen

Accountmanager Werk Albrandswaard

Tel.: 0625-009156;

j.roggen@bar-organisatie.nl



Tijl Valk, accountmanager WSP BAR

Raoul Verhagen, trajectbegeleider WSP BAR

Tijl: "Mijn ervaring leert mij dat werkgevers ontzettend geïnteresseerd zijn in de kandidaten die wij bemiddelen mits alle randzaken goed geregeld zijn. Het is mooi om te zien dat het deze werkgevers vaak gaat om een stukje sociale betrokkenheid en/ of om de kandidaten, die het verdienen, een kans te bieden. Ik zie het als een persoonlijk doel om een rol van betekenis te hebben in dit geheel als schakel tussen deze werkgevers en onze kandidaten. Enerzijds om de werkgever van dienst te zijn anderzijds om de kandidaat een stap richting werk te helpen maken. Als we dan een match verzorgen geeft dat voldoening.

Zo hebben we onlangs het Uitzendplein samen met Baanbrekend georganiseerd in het gemeentehuis van Ridderkerk. Hier hebben we 12 intermediairs kennis laten maken met onze kandidaten met een korte afstand tot de arbeidsmarkt. Een heel leuk en druk bezocht evenement waarin voor alle betrokken partijen de focus op werk centraal stond. Dit gaan we begin 2017 een vervolg geven. Ook staat in 2017 op de planning om een soortgelijk evenement te organiseren voor lokale reguliere werkgevers wat de Werkplein zal dragen".

Raoul: "In mijn werk als trajectbegeleider werk ik dagelijks heel nauw samen met de kandidaten die in een werkervaringstraject zitten. Samen met de werkgever creëer ik een omgeving waarin we de eventuele problemen of belemmeringen inzichtelijk krijgen om vervolgens samen met de kandidaat deze op te lossen zodat de afstand tot de arbeidsmarkt verkleind kan worden met als uiteindelijk doen het door laten stromen richting betaald werk. Op deze

manier het verschil kunnen maken voor mensen is mijn drijfveer. Ik krijg ontzettend veel voldoening uit het gegeven dat we op deze manier als gemeente echt iets voor de kandidaat kunnen betekenen.

Voor onze kandidaten is het van belang dat ze arbeidsritme krijgen/behouden; sociale vaardigheden ontwikkelen waar nodig en het opdoen van algemene werknemersvaardigheden zijn zaken die van belang zijn om een goede kans te hebben door te stromen naar regulier betaald werk.

Om deze zaken te realiseren ben ik dagelijks met deze mensen in gesprek, coach ik ze en geven we de kandidaten cursussen waar nodig".

"Ook voor de statushouders maken wij ons hard. Binnen deze doelgroep merken we dat er enorm veel arbeidspotentieel aanwezig is maar dat zij de weg naar werk moeilijk weten te vinden. Dit heeft natuurlijk zijn oorzaken. Vaak is het beheersen van de Nederlandse taal een barrière om betaald werk te vinden. Hier zetten we nu vol op in met extra taallessen met o.a. projecten als "Taal op de werkvloer". Gestart gaat worden met werkervaringsplekken voor statushouders onder begeleiding van taalcoaches/tolken die de klanten in hun eigen taal bijstaan. Op deze manier zorgen we ervoor dat de afstand tot de arbeidsmarkt voor deze groep werkzoekenden zo klein mogelijk blijft.

We zijn momenteel hard op zoek naar werkgevers die een werkervaringsplaats, stage of zelfs een betaalde job willen open stellen voor statushouders om hun de kans te bieden op een betere toekomst".

Onze overige accountmanagers zijn Bart Smit (Ridderkerk) en Jan Roggen (Albrandswaard). Collega trajectbegeleider is Nancy van Maris. Wij staan graag tot uw dienst. Voor meer info en contactgegevens kunt u terecht op onze website www.wspbar.nl.

Goed personeel is een voorwaarde voor succes. Hoe organiseert u dit? En hoe zit het met de Participatiewet? Het Werkgeversservicepunt BAR (WSP BAR) kijkt samen met u naar uw personeelsplanning. Of het nu om vast, tijdelijk of juist flexibel personeel gaat.



Jan Roggen,
Accountmanager Werk Albrandswaard



Bart Smit,
Accountmanager Werk Ridderkerk



Tijl Valk,
Accountmanager Werk Barendrecht



Accountmanagers en trajectbegeleiders

www.wspbar.nl

Grandcafé - Restaurant - Terras

Double Dutch

Zakenborrels - Lunch - Diner

De keuken is geopend van 12:00 tot 22:00

Adres: Havenhoofd 17 2993 EK Barendrecht Tel: 0180 - 615 110

Website: www.doubledutchbarendrecht.nl



van as autoschade

In topvorm weer op weg!

Kijk uit!

dordrecht capelle aan den ijssel barendrecht sliedrecht

VOOR IEDERE GELEGENHEID IS ER WEL IETS MOOIS BIJ HET ROZENPAKHUYS

Rozen worden al duizenden jaren geteeld vanwege hun schoonheid. De populaire bloem wordt bezongen in tal van liedjes. Inmiddels vormen rozen al weer enkele jaren de hoofdmoot binnen het aanbod van Het Rozenpakhuis aan de Middeldijk. Het bedrijf heeft de uitstraling van een tuincentrum, maar er heerst de gemoedelijke sfeer van een dorpswinkel. De redactie bezocht eigenaar John Scheurkogel en sprak met hem over Het Rozenpakhuis.



rijkst", is John van mening. De ruime openingstijden kunnen ook worden gezien als een vorm van service. Op maandag tot en met donderdag is Het Rozenpakhuis geopend van 8.00 tot 18.00 uur, op vrijdag tot 21.00 uur en op zaterdag tot 17.30 uur.

Fleurop

Onlangs is een verandering doorgevoerd in de buitenpresentatie van Het Rozenpakhuis. Diverse bloemen en planten staan er nu uitgesteld onder gezellige pergola's. Zo wordt regelmatig voor een stukje vernieuwing gezorgd. Liever een bloemetje laten bezorgen? Ook dat kan, want Het Rozenpakhuis is aangesloten bij Fleurop, een wereldwijd netwerk van bloemisten die gegarandeerd goede kwaliteit leveren dankzij een snelle en betrouwbare bezorgservice. Voor iedere gelegenheid is wel iets moois te vinden!



Verfijnd concept

De huidige, karakteristieke L-vorm van het pand is ontstaan na een flinke uitbreiding in november 2012. „In de loop der tijd is ons concept steeds verder verfijnd", legt John uit. „Naast een ruime sortering boeketten en bloemen hebben we bijvoorbeeld ook een groot assortiment tuinplanten, passend bij het seizoen. Bovendien zijn we dankzij onze schitterende sortering rozen sterk in rouwarrangementen. Die stellen we al naar gelang de wensen van de klant samen. Ook voor trouwboeketten en bloemarrangementen voor bedrijven en verenigingen zijn wij het juiste adres." Het Rozenpakhuis biedt overigens een leuke service voor gelegenheden als verjaardagen en jubilea. U kunt het gewenste aantal rozen mooi laten opmaken en aan de gelukkige schenken. De zinken emmer waarin de rozen staan, krijgt u voor slechts een tientje in bruikleen.

Wanneer u deze later weer terugbrengt, ontvangt u dit bedrag weer retour.

Sfeerartikelen

Het Rozenpakhuis wordt dan ook gevonden door klanten uit de hele regio. „Wij staan voor een goed product. Verse bloemen, hoge kwaliteit. Maar tegelijkertijd hebben we voor iedere portemonnee wel iets leuks in huis", benadrukt John. „In de winkel zijn diverse hoeken ingericht met sfeerartikelen voor in huis. We hebben een zeer uitgebreide collectie van populaire merken als Brynxx en PTMD."

Service

Iedere bezoeker van Het Rozenpakhuis wordt op vriendelijke wijze verwelkomd en geholpen door het personeel. „Uiteindelijk is dat, samen met een goede verhouding tussen prijs en kwaliteit, toch het belang-



Op zoek naar een leuk cadeau voor Moederdag of iets voor in de tuin? Of gewoon nieuwsgierig geworden? Kom dan gerust zelf eens kijken bij Het Rozenpakhuis!

Het Rozenpakhuis

Middeldijk 73A
2992 SH Barendrecht
T: 0180-621298
I: www.hetrozenpakhuis.nl



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 bedrijfsmobieltje 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 geclassificeerd 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

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
E: info@hart4solar.nl

Duurzame energie shop

van Beuningenhaven 39
2993 EH Barendrecht
T: 0180-846661





biedt u tal
van zakelijke
mogelijkheden!

- Zaalhuur
- Presentatie/vergadering
- Lunch
- Diner
- Borrel
- (personeels)Feest
- Dinerbon
- Verwarmd terras
- High Tea / Wine / Beer

Dorpsstraat 141
Barendrecht
T 0180-612130

365 dagen
per jaar
geopend!

Ook in Oud-Beijerland

WWW.DIGGELS.NL

INHUIS PLAZA WOONTIPS

ZO HOUDT U DE ZON BUITEN!

De eerste zonnestralen kondigen de lente aan en de echte liefhebbers grijpen nu al elke kans om hun kop koffie op het balkon of in de tuin te drinken.

Toch is dit ook het moment om alvast na te denken over buitenzonwering. Er is een breed aanbod in buitenzonwering op maat, van screens tot zonneschermen. Wij lichten de meest populaire producten hieronder voor u toe:

Screens

Een screen is een zonnescherm dat strak langs uw raam naar beneden en boven beweegt. Het neemt daardoor geen kostbare ruimte in beslag. Het doek is in veel verschillende uitvoeringen verkrijgbaar en kan dus naadloos aansluiten bij de stijl van uw woning. Met een screen houdt u de binnentemperatuur van de woning aangenaam, maar kunt u gewoon nog naar buiten kijken.



Zonneschermen

Een zonnescherm is ideaal voor een tuin of terras. Het scherm brengt niet alleen schaduw op uw terras of in uw tuin, maar houdt ook een deel van de warmte uit de woning. Een zonnescherm beschermt ook tegen de straling van de zon. Zonneschermen worden ook wel knikarmschermen genoemd, ze kunnen volledig op maat worden gemaakt.

Markiezen

Markiezen zijn niet alleen zonwerend, maar vormen ook een decoratieve aanvulling op de uitstraling van uw woning. Wilt u een nostalgische of juist een moderne uitstraling? U kunt kiezen uit verschillende kleuren en designs.



Rolluiken

Rolluiken zijn multifunctioneel! Ze hebben een hoge isolatiewaarde, ze zijn zonwerend, verduisterend en kunnen ook voor extra bescherming zorgen. Rolluiken zijn ideaal voor mensen die 's nachts werken en overdag willen slapen. Ook uw rolluiken kunt u in verschillende kleuren kiezen, zodat ze altijd passen bij de uitstraling van uw woning.

Wij helpen u graag met het vinden van het juiste product voor uw persoonlijke wensen en bestellen uiteraard alles voor u geheel op maat. In onze showroom kunnen wij u de verschillende soorten buitenzonwering demonstreren. U bent van harte welkom!

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

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



debondt
grafimedia communicatie

Investeren in partnership

De Bondt grafimedia communicatie bv | Arnhemseweg 2-6, Postbus 2006 - 2990 DA Barendrecht
Telefoon: 0180 641380 | Fax: 0180 611734 | E-mail: info@de-bondt.nl | Website: www.de-bondt.nl

marketingcommunicatie | concept en vormgeving
grafische dienstverlening | voorraadbeheer | mailingen

BON

€ 2,50 KORTING OP DE ROTTERDAMSCHES OUDE

Lever deze bon in bij aankoop vanaf 15,- euro van De Rotterdamsche Oude producten en u ontvangt € 2,50 korting in de winkel. Kijk ook eens in onze webwinkel rotterdamsekaas.nl.

Middenbaan 87, 2991CS Barendrecht

DE **Weypoort**
DICK SCHUMACHER

RHOON GOLFCENTER

HET SPROOKJE VAN RHOON?

HET SPROOKJE VAN U EN UW KLANT!

De weg ernaartoe leidt langs boerderijen en landerijen. Je waant je direct in een compleet andere wereld. Het ligt onder de rook van Rotterdam, maar wat je ruikt is vers gemaaid gras. Het Rhoon Golfcenter nodigt uit om te ontspannen én om zaken te doen.

Zelfs al zou je niets hebben met de golfsport, als je de website van het Rhoon Golfcenter hebt bekeken dan wil je spontaan gaan golfen en wanneer je je daadwerkelijk tot een bezoekje laat verleiden dan ben je verkocht.

Het heeft alles wat een modern golfcomplex moet bieden, maar dan van alles nog net wat meer. Verborgen tussen het groen liggen over een afstand van bijna zes kilometer 18 holes op u te wachten. De echte golf liefhebbers - uit de hele wereld - weten de fantastisch verzorgde greens langs de Oude Maas te vinden. "Ook steeds meer bedrijven uit de regio kiezen ervoor om hier met hun relaties een rondje te lopen. Natuurlijk kun je als vanouds ergens in een restaurant afspreken, maar het is gebleken dat dit veel meer impact heeft," zegt een bevlogen Bert de Bode die als directeur van het Golfcentrum zelf regel-

matig voor dag en dauw de werkdag op de baan begint. "Die rust is onbeschrijflijk, daar moet ik niet over praten maar dat moeten de mensen zelf komen beleven."

Onbeschrijflijk?

Bert de Bode heeft het toch maar wat mooi verwoord in 'Het sprookje van Rhoon' zoals dat is opgetekend in het boekwerk dat onderdeel is van de fraai vormgegeven kennismakingskit. Die is gecombineerd met een showergel met de lucht van ... gras. "Het sprookje kent uiteraard een happy end en toch is het niet uit de dikke duim gezogen. Er gebeurt hier iets moois, iets magisch. Het bijzondere is dat mensen die samen over de baan lopen na 18 holes merken dat ze elkaar veel beter hebben leren kennen. Dat geldt voor vrienden én dat geldt zeker ook voor zakenrelaties."

Het Rhoon Golfcenter is van alle gemakken voorzien en is voor beginners en gevorderden een waar paradijs. "Je kunt hier les krijgen, oefenen, wedstrijden spelen, alles. Op en naast de baan staat alle dagen van het jaar een ingespeeld team voor al onze gasten klaar; van professionele golfleraren tot en met vriendelijke gastvrouwen en de beste cateraars." Ook de riant opgezette winkel - Rhoon Golf & Fashion - is een echte aanrader, niet alleen vanwege het grote (kleding)assortiment, maar ook het deskundige en uiterst attente personeel én de lucht van heerlijk geurende koffie maken het een bezoekje meer dan waard.

Voor het bedrijfsleven bieden wij 'een jasje Rhoon' dat altijd past

Wanneer je als bedrijf wil investeren in de relatie met de klant, dan is dit de ideale locatie. Bert de Bode: "We bieden pakketten op maat, waarbij alle varianten denkbaar zijn. Wil je enkel een keer een golfclinic organiseren, be our guest. Maar we gaan heel veel verder. Voor sommige klanten hebben we meerjarige arrangementen waarbij alle medewerkers hier vrij mogen spelen zo vaak ze maar willen. Dat werkt positief naar het eigen personeel toe en zorgt door de gezonde beweging voor een afname van het ziekteverzuim, dus dat is het eerste verdiend. De meeste bedrijven zetten het ook in voor relatiemanagement, want samen de baan op boost de business. Als je mensen in dienst hebt die nog geen golfervaring hebben dan kunnen we in het voortraject zorgen dat ze een aantal lessen krijgen zodat ze daarna zelfstandig met hun klanten een rondje kunnen lopen. Zoveel mensen, zoveel wensen. Wij zorgen dat 'het jasje Rhoon' comfortabel past en desgewenst flexibel meegroeit. Met plezier praten we u bij over de onbegrensde mogelijkheden, voel u welkom in Rhoon."

Rhoon Golfcenter

Veerweg 2a | 3161 EX Rhoon
010-5018058
bert@rhoongolfcenter.nl
www.rhoongolfcenter.nl





Fortune biedt professionele koffieautomaten, koffie en bijbehorende ingrediënten voor op het werk.

Fortune Coffee regio Rijnmond | 0180 - 414 203
rijnmond@fortune.nl | **fortune.nl**

BARENDRECHTSE UITDAGING

VERBINDT BETROKKEN ONDERNEMERS MET
MAATSCHAPPELIJKE ORGANISATIES.

In maart 2017 is de Stichting Barendrechtse Uitdaging opgericht. Een hartverwarmend initiatief dat het bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties samenbrengt met als doel om met gesloten beurs uiteenlopende uitdagingen op te lossen. Elk verzoek van een maatschappelijke organisatie om hulp of ondersteuning op welk gebied dan ook wordt door ons bekeken. Daaruit volgt de uitdaging om bedrijven te vinden die daadwerkelijk iets met die vraag kunnen en willen doen.

Barendrecht

De Barendrechtse Uitdaging verbindt lokale bedrijven, stichtingen, verenigingen, overheid en scholen met als doel om de leefkwaliteit van de bewoners in Barendrecht te verbeteren. Aanjager van de Barendrechtse Uitdaging is Linda Sanders. Begin 2016 kwam Linda via een vriendin in contact met Gerda Geurtsen, de oprichter van de Nederlandse Uitdaging. Na wat twijfel aan Linda's kant over de noodzaak van een Uitdaging in Barendrecht heeft zij na een uitgebreid onderzoek vastgesteld dat er ook in Barendrecht behoefte is aan een dergelijke stichting, tevens bleek uit dit onderzoek dat ook de bereidwilligheid bij de ondernemers groot is. Dit was het begin van een jaar keihard werken om uiteindelijk op 16 maart 2017, bij Notaris Kantoor Bijdorp de start officieel te bekrachtigen. Er is een bestuur gevormd, bestaande uit René van Nierop, Miranda van der Nat en André van der Veen. Linda Sanders treedt op als manager.

Verbinden

Verbinden is de leidraad voor de Barendrechtse Uitdaging. Dat verbinden kan op allerlei manieren gebeuren. Met gesloten beurs dingen voor elkaar krijgen, en kennis, middelen en netwerken beschikbaar stellen. 'Doen' dat is de kracht van de Barendrechtse uitdaging. Waar bepaalde zaken voor een bedrijf aan vervanging toe zijn kunnen deze spullen vaak ergens anders nog een tweede leven krijgen. Linda geeft enkele voorbeelden van matches die al voor de oprichting zijn gerealiseerd: stoelen van de gemeente die nu een tweede

leven krijgen op basisschool de Zeppelin of de oude beeldschermen van Patrimonium Barendrecht die nu worden gebruikt op de Focus Beroepsacademie tijdens de ICT lessen. De Barendrechtse Uitdaging bemiddelt niet voor particulieren en geeft ook geen geld.

De Aanvragen

Via de website van de Barendrechtse Uitdaging is het mogelijk om als vereniging of andere maatschappelijk betrokken organisatie een bemiddelingsaanvraag te doen. Een groep bestaande uit Barendrechtse ondernemers (matchgroep) beoordeelt de aanvraag. Zij onderzoeken daarbij altijd of de aanvraag de leefbaarheid in de gemeente vergroot en of de aanvrager echt niet de mogelijkheid heeft om het gevraagde zelf aan te schaffen. Bij een positief antwoord gaat de matchgroep aan de slag.

Oude Rotten, Jonge Honden

De Matchgroep bestaat uit 'Oude Rotten' en 'Jonge Honden'. De oude rotten zijn veelal bekende ondernemers binnen Barendrecht die door hun kennis en ondernemerschap inmiddels een groot netwerk hebben opgebouwd. De jonge honden, zijn degene die verantwoordelijk zijn voor de daadwerkelijke uitvoering van de match. Deze groep bestaat vooral uit ambitieuze jonge professionals die het leuk vinden om van elke uitdaging een succes te maken.



Foto: René Dons / Barendrechts Dagblad

Uitdagen

Het initiatief bestaat inmiddels in 65 plaatsen in Nederland en wordt ook ondersteund door de koninklijke familie. In heel Nederland zijn al prachtige, onverwachte verbindingen gerealiseerd. Alleen al in 2016 waren er 6500 matches die een maatschappelijke waarde van 5,6 miljoen euro vertegenwoordigen. Het enthousiasme binnen de Barendrechtse Uitdaging is groot. Aanjager Linda Sanders heeft inmiddels veel bedrijven weten te mobiliseren die dit fantastische initiatief ondersteunen.

Wilt u weten wat de Barendrechtse Uitdaging voor uw onderneming, uw stichting of organisatie kan betekenen.

Kijk dan op www.barendrechtseuitdaging.nl.

Facebook: Barendrechtse uitdaging

Twitter: B'drechtse uitdaging



FOCUS BEROEPSACADEMIE

SLUIT MET 5 OPLEIDINGSRICHTINGEN AAN OP BEHOEFTE VAN HET REGIONALE BEDRIJFSLEVEN

Focus Beroepsacademie spart intensief met het bedrijfsleven om ervoor te zorgen dat het leerlingen met de juiste kennis en vaardigheden aflevert waar ondernemers in de regio Rijnmond echt op zitten te wachten. “Wij bieden studenten onderwijs in de basis- en kaderberoepsgerichte leerwegen en doen ons best om jong talent vol tot wasdom te laten komen,” vertelt adjunct-directeur Joni Heijboer.



“Leren gaat iemand makkelijker af als het je interesse heeft en wanneer je weet waarvoor je het doet. Daarom is het van belang dat we kinderen al snel een goed beeld geven van de beroepsomgeving en -mogelijkheden, want uiteindelijk moeten ze zelf bepalen welke kant ze op willen en de passende opleidingsrichting kiezen.”

Focus op 5 beroepsprofielen

Vanaf het volgend schooljaar heeft Focus Beroepsacademie vijf beroepsprofielen; Veiligheid & Sport, Ondernemen & Organiseren, ICT, Design en Zorg & Welzijn. Joni Heijboer: “Wij vinden dat we als opleidingsinstituut moeten aansluiten bij de ambitie van de studenten én bij de werkgeversbehoefte in de regio. We zitten in het logistieke hart van Nederland en zeker met The Greenery hier om de hoek moet je dus mensen opleiden die dáár aan het werk kunnen. Dat geldt ook met Zorg & Welzijn, vergrijzing is een landelijk thema en daar is de komende jaren onverminderd behoefte

aan goed opgeleide zorgprofessionals. Niemand kan een baangarantie afgeven, maar als studenten met hun hart en passend bij hun talenten een van deze beroepsprofielen kiezen dan is de kans op een leuke baan met toekomstperspectief bijzonder groot.”

Constant in gesprek met ondernemers

Om voeling te houden met het bedrijfsleven en de contacten te leggen en relaties verder uit te bouwen, bezoeken Joni Heijboer en haar collega's veel bedrijven. “De bijeenkomsten van de VBA - Vereniging Barendrechtse Ondernemers - zijn voor ons zeer waardevol. Overheid, onderwijs en ondernemers hebben elkaar nodig en als je elkaar goed kent, kun je meer voor elkaar betekenen.”

Voldoende interessante stageplaatsen zijn cruciaal voor elke vmbo-school en dat geldt dus ook voor Focus Beroepsacademie. “Alleen dat is al een reden om consequent te

netwerken, maar door te luisteren en in gesprek te zijn met ondernemers kom je er ook achter waar nu en in de komende jaren vraag naar is en zo kunnen we het opleidingsaanbod daarop afstemmen. Wij bezoeken bedrijven, maar ontvangen ze ook hier op school. Ons uitnodigende pand maakt dat ze steeds vaker ook hier activiteiten organiseren en zo verstevigen we de onderlinge band. Het mes snijdt in dat geval aan twee kanten, want studenten en bedrijfsleven ontmoeten elkaar en het is dé kans om net als bij stages jong talent in een vroegtijdig stadium te herkennen.”

Het gaat om meer dan enkel kennisoverdracht

Het onderwijs en de begeleiding van de leerlingen moet bijdragen aan de identiteitsontwikkeling van onze jongeren, geeft een bevlogen Joni Heijboer aan. “Wij bieden een veelzijdig programma afgestemd op de leerbehoefte van iedere leerling. Kennisoverdracht is belangrijk en natuurlijk is een deel van onze opleiding erop gericht om die koppies van onze studenten vol te stoppen met theorie. Daar is geen ontkomen aan, maar minstens zo belangrijk vinden we het dat we van onze kinderen complete mensen maken die zelfstandig hun weg kunnen vinden in de maatschappij. Jonge mensen die hun mannetje staan, die hun talenten benutten, die durven praten en snappen wanneer het beter is om even je mond te houden. Dat we daar in slagen blijkt wel uit het positieve commentaar van bedrijven waar onze studenten stage lopen. Vrijwel altijd horen we dat onze leerlingen zo behulpzaam zijn, gretig en communicatief vaardig. Dat geeft een hoop voldoening en bewijst dat we op de goede weg zijn. Maar het kan altijd nog beter en dus staan we open voor suggesties en nog intensievere samenwerking met het beroepenveld.”

Focus Beroepsacademie

Botter 135
2991 PE Barendrecht
01806-13900
www.focusberoepsacademie.nl
j.heijboer@focusberoepsacademie.nl



VERLEID HET BREIN EN VERHOOG JE OMZET



Als ondernemer ben je succesvol als je je toegevoegde waarde kent én inzet. 'Jouw toegevoegde waarde' is het thema van netwerk ViZi voor 2017. Alle bijeenkomsten dit jaar zijn daar op afgestemd. Zo ook de laatste Masterclass over Neuromarketing.

Wij mensen denken dat we rationeel zijn, maar 95 procent van ons denken gaat op de automatische piloot. Door met marketing in te spelen op dat onderbewuste kun je je omzet verhogen. Dat 'eureka' fluisterde neuromarketeer Tim Zuidgeest de ViZi-deelnemers in tijdens de masterclass op 13 februari. Zijn tips voor websitepsychologie op een rij.

Tip 1: Prijsrelativiteit & Online persuasion

Geef bezoekers van je website iets te kiezen. Bijvoorbeeld door je product of dienst aan te bieden in drie pakketten, waarbij je het uitgebreidste en duurste pakket als eerste noemt. Helemaal links in een horizontaal rijtje, of als bovenste in een verticale rij. Dat uitgebreide pakket is zo je anchor

geworden, de norm. De goedkopere, maar uitgekledere opties lijken zo stukken aantrekkelijker. Toch zorgt het endowment effect ervoor dat de duurdere pakketten toch in trek blijven, want iets 'verliezen' vindt een mensenbrein niet fijn.

Als laatste: vermijd het euroteken! Geld uitgeven doet onbewust pijn, dus gebruik liever alleen de , - en/of schrijf euro in letters.

Tip 2: Zes principes van Robert Cialdini om het brein te sturen

Social proof: laat zien wat anderen doen om een norm te creëren. Bijvoorbeeld 'Best verkocht', beoordeling met cijfer of 'Anderen kochten ook...'.
Wederkerigheid: geef iets weg wat de

ander wil en die zal iets terugdoen



Autoriteit: man/vrouw in witte jas of een quote van een bekendheid
Consistentie: doe wat je belooft
Schaarste: dat is de combinatie van social proof (punt 1) en limited edition

Sympathie: ja zeggen klanten tegen mensen die ze aardig vinden. Ga dus spiegelen en maak contact

Tip 3: Laat de belangrijkste informatie opvallen

Gebruik daarvoor een button in een contrasterende kleur, een gekke pijl, een ander lettertype of een opsomming met vinkjes. Dat kun je testen met de squint test: knijp je ogen tot spleetjes en kijk naar je website. Valt de juiste informatie dan op? Kortom, zet op de juiste plek een incongruentie (ook al is je vormgever tegen)!

Tip 4: Neem onzekerheden weg

Bezoekers van je website hebben vragen. Beantwoord die al, voordat ze de vraag in hun hoofd kunnen stellen. Stel een pagina op met FAQ (frequently asked questions), waarin je ook een paar minpunten noemt. En geef veel referenties. Daar mogen trouwens ook matige tussen zitten, want die

vergroten je geloofwaardigheid. Niemand is perfect.

Tip 5: Schrijf fijn leesbare teksten

Hoe je je verhaal vertelt op je website kan onbewust veel effect hebben op het brein van de bezoeker. Pas deze schrijftips toe op je website, op social media of in print en verleid je klanten.

- Schrijf persoonlijk: beeld je bijvoorbeeld een typische klant in en schrijf voor hem of haar. Wees daarin lekker jezelf, of ontwikkel een personage uit wiens naam je persoonlijk schrijft. Blijf in ieder geval consistent qua tone of voice.

- Gebruik een actieve schrijfstijl: begin met werkwoorden om de lezer in actie te krijgen. Schrijf concreet en beeldend: geef dus voorbeelden en beschrijf situaties, zodat de lezer 'het voor zich ziet'. En gebruik korte woorden, korte zinnen en gebruik witregels.

- Leg op de landingspagina de focus op die ene actie: schrijf alleen daar naartoe. Schrijf bovendien in benefits: wat levert jouw bedrijf je lezer op?

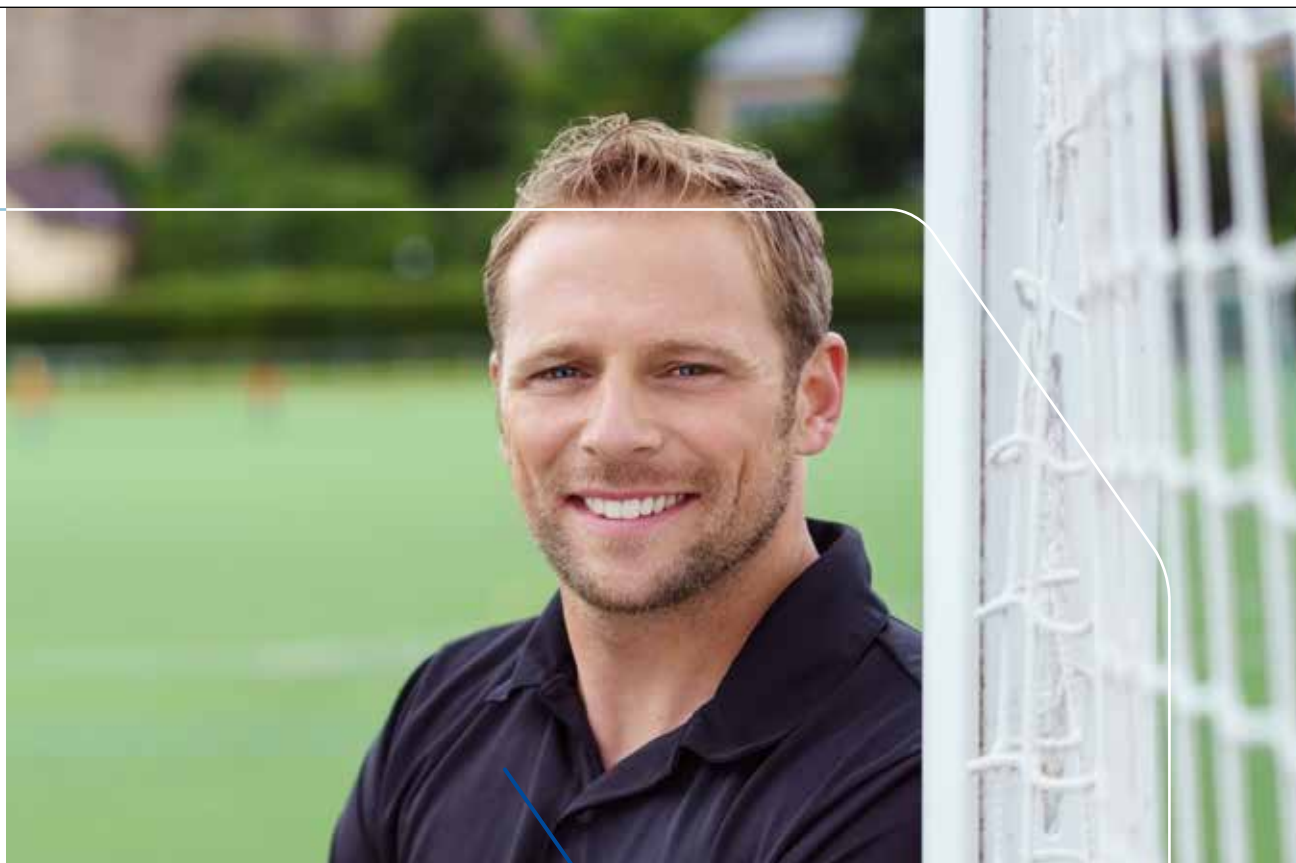
De masterclass van netwerk ViZi is één van de events die we elk jaar hebben. Behalve de masterclasses, waarin een kleine groep alles leert over een specifiek onderwerp, organiseert ViZi jaarlijks zes avond-events, een lunch en een dag waarop we een goed doel steunen.

ViZi heeft 100 leden!

Ritueelbegeleider bij een uitvaart José Heijkamp meldde zich aan tijdens het ViZi event op wereldvrouwendag. Niet als enige, maar na loting werd zij officieel het honderdste lid. "Het enthousiasme van de vrouwen heeft me over de streep getrokken". ViZi is trots om zoveel vrouwen uit de BAR-regio en de Hoeksche Waard samen te brengen, die elkaar écht verder helpen.

ViZi is een netwerk speciaal voor vrouwelijke ondernemers die actief zijn in de BAR regio. Wil je een keer kennismaken? Introducees zijn altijd welkom. Meer informatie vind je op www.netwerkvizi.nl

Tekst: **Lindemarie Mediabureau**
Fotografie: **Wilma Helder**



“Ik ken de belangrijkste risico's en kies voor verzekeren waar het nodig is.”

Wat is uw tactiek? Dat hangt voor een groot deel af van de doelstellingen van uw bedrijf en wat u belangrijk vindt.

Bij Meeüs krijgt u advies afgestemd op uw situatie. Oplossingen die passen bij uw risico's én uw wensen. Niet alleen als het gaat om uw onderneming of organisatie, maar ook privé. We regelen het voor u, zonder dat u er omkijken naar heeft. **Met Meeüs komt u verder.**

Onze adviseurs helpen u graag:

Jan de Witte (06 10 01 73 83), Willem Nouwen (06 53 29 96 32) en Robbert Blomaard (06 53 16 99 05).

meeus.com/zakelijk

Meeüs is onderdeel van Aegon.

meeüs

LE BONHEUR HEEFT ZAKELIJKE GASTEN NA VERBOUWING NOG MEER TE BIEDEN

Al ruim twintig jaar vormt Le Bonheur een vertrouwde aanblik op de Middenbaan. Een uiteenlopend publiek weet de gezellige horecagelegenheid te vinden voor een smakelijk ontbijt, kop koffie met gebak of een heerlijke lunch. Vanaf 19 april nemen de mogelijkheden echter flink toe, want dankzij een grondige verbouwing is het aantal stoelen uitgebreid van 62 naar 85. „We zijn dan ook 's avonds geopend”, vertelt eigenaar Maurice van der Hoek. Op woensdag en donderdag is Le Bonheur open tot 23.00 uur, op vrijdag en zaterdag tot 24.00 uur en op zondag van 12.00 tot 23.00 uur.

„In de avonduren zijn we een winebar die de shared dining formule hanteert. Dat maakt ons ook zeer geschikt voor zakelijke borrels,” zegt Maurice. De lunchkaart wordt ook iets meer toegespitst op de zakelijke gasten. Zij kunnen behalve beneden ook terecht op de bovenverdieping. „Daar kunnen zij in een ruimere setting in alle rust converseren, terwijl er ook aansluitingen zijn voor bijvoorbeeld laptops. Even de mail checken of een presentatie bekijken is dus geen probleem.” Kortom, Le Bonheur is ook het juiste adres voor een zakelijke afspraak!



Le Bonheur
Middenbaan 83-85
2991 CS Barendrecht
T: 0180-621912
I: www.le-bonheur.nl

Foto: Peter Farla

CHICA'S MODE:

VOOR TRENDY DAMESMODE,
ACCESSOIRES EN MEER

Zakenvrouwen, opgelet! Chica's Mode is namelijk echt een modewinkel waar je gegarandeerd slaagt. Met een origineel en wisselend assortiment zorgt de damesmodezaak aan het Achterom ervoor dat je er altijd stijlvol uit ziet.

De eigenaren van Chica's Mode gaan elke week weer op pad om de leukste en mooiste kleuren voor het voorjaar en de zomer te selecteren. Alle trends van het seizoen komen dus terug in de collectie. Daardoor is er ook elke week weer iets nieuws, exclusiefs te vinden. Fijn aan Chica's Mode zijn de uiteenlopende maten zodat iedere vrouw er terecht kan. Zo zijn de jurkjes bijvoorbeeld tot en met maat 44-46 te verkrijgen.

Chica's Mode heeft bovendien een webshop waar het merendeel van de collectie te bewonderen en te bestellen is. Daarnaast kan je zelfs via Facebook een bestelling plaatsen voor artikelen die zó populair zijn, dat ze de website niet eens halen. Houd daarom deze pagina goed in de gaten en stap ook fabulous de zomer in.



Chica's Mode
Achterom 113
T: 0180-611066
I: www.chicasmode.nl
f Chica's Mode Barendrecht



SAMENWERKING **MOBILITY** **CENTRE** EN **TEMPO '34** LEVERT IEDEREEN SPORTIEVE WINST OP

Wie de showroom van Mobility Centre in Barendrecht binnenstapt, ziet vrijwel direct een etalagepop in het tenue van Tempo '34 staan. Dat is niet voor niets, want sinds enige tijd hebben de bekende Volvo-dealer en de Rotterdamse hockeyclub een mooie samenwerking. Het opvallendste onderdeel daarvan is de Volvo Clubbonus, maar dat is niet het enige. „Tijdens de gesprekken hadden we allebei al snel het partnership voor ogen in plaats van klassieke sponsoring”, vertelt Itha Bakker van de sponsorcommissie van Tempo '34. De redactie sprak met haar en Christiaan van Hoogstraten, marketeer bij Mobility Centre.



Gemoedelijke vereniging

Tempo '34 speelt aan de Zuiderparkweg en is, zoals de naam al doet vermoeden, opgericht in 1934. Het ledenaantal is de laatste jaren flink gestegen tot iets meer dan 600. Oktober jongstleden werd daarom een derde kunstgrasveld in gebruik genomen. De hockeyclub wordt gekenmerkt door de gemoedelijke sfeer. „Tempo '34 is nog echt een familieclub, waar veel vrijwilligers rondlopen met een enorme feeling bij de vereniging”, zegt Itha. Haar beide kinderen hockeyen er, zelf speelt ze ook bij Tempo '34. „Sinds een aantal maanden ben ik naast trainer ook lid van de sponsorcommissie, omdat ik graag wil helpen de club op een hoger niveau te brengen. Mobility Centre was samen met mijn medecommissieleden het eerste target. Volvo en hockey gaan van oudsher namelijk goed samen.”

Partnership

Al vrij snel kwam Itha in contact met Christiaan, in eerste instantie omdat ze zocht naar mogelijkheden om professionele clinics te laten organiseren voor de jeugd. Met succes, want ze profileerde de vereniging in de gesprekken op aansprekende wijze en maakte Christiaan enthousiast over een samenwerking. „Rond de uitbreiding spraken we verder over sponsoring. Wij zochten nog een hockeyclub in de omgeving en ik had inmiddels een warm gevoel bij Tempo '34. We werden ook direct betrokken bij de feestelijke opening van het derde kunstgrasveld”, vertelt Christiaan. Volvo is al jaren Official Partner van de KNHB en ontwikkelde de Clubbonus, een initiatief waarmee hockey ook lokaal ondersteund wordt. „Vaak is sponsoring een kwestie van een bord ophangen en dat's it. In deze samenwerking is dat zeker niet het geval. Vanwege de Clubbonus constructie, die direct zichtbaar effect heeft bij clubs, maar ook omdat we veel meer gaan doen. Zo organiseerden we in maart al een sponsoravond.”



Evenementen die blijven hangen

Tijdens de sponsoravond zorgde Mobility Centre voor een interessante spreker. Voormalig tophockeyer Hidde Turkstra gaf namelijk een boeiende lezing, waarin hij een link legde tussen het bedrijfsleven en de sport. Als het aan Christiaan ligt, blijft het daar niet bij. „We willen vaker uitpakken met leuke activiteiten, waarbij we natuurlijk ook de Clubbonus onder de aandacht brengen. Half maart hebben we bij de importeur ook weer overleg over wat we dit jaar gaan doen met de hockeyclubs”, zegt hij enthousiast. Spontaan beginnen Itha en hij te brainstormen over diverse mogelijkheden. Onder meer clinics door Jong Oranje en een opblaasbare Volvo met daarin een slagmeter die registreert hoe hard je kunt schieten komen voorbij. „Natuurlijk zijn wij blij met de financiële injectie door de sponsoring, maar leden onthouden juist sponsoringen anders dan een reclamebord langs het veld. Een levensgrote Naomi van As op een banner met een V40 bij de veldopening als voorbeeld”, zegt Itha.

Oog op de jeugd

Ook teamsponsoring zou een volgende stap kunnen zijn. „We doen dat al bij andere verenigingen en het is erg leuk om fotoshoots te houden met het gesponsorde team. Hier op locatie of met een Volvo op het terrein. Natuurlijk verwijzen we daar dan weer naar op social media, dat is een wezenlijk onderdeel van de samenwerking. We richten bovendien het oog op de jeugd, want wat is er mooier dan bijdragen aan het klaarstomen van nieuw toptalent?” zegt Chris-

tiaan. Hockey trekt namelijk nog altijd veel jeugd aan, zeker als Nederlandse teams goed gepresteerd hebben op de Olympische Spelen. „Zodra toppers als Naomi van As en Ellen Hoog zijn gestopt, is de nieuwe generatie aan zet. Alleen daarom al vinden wij bij Tempo '34 de jeugd heel belangrijk”, sluit Itha af.

Meer weten over de Clubbonus? Neem dan contact op of kom langs in de vestiging Barendrecht.

Mobility Centre Volvo

Lübeck 11
Barendrecht (naast IKEA)
T: 010-8504400
I: www.mobilitycentre.nl



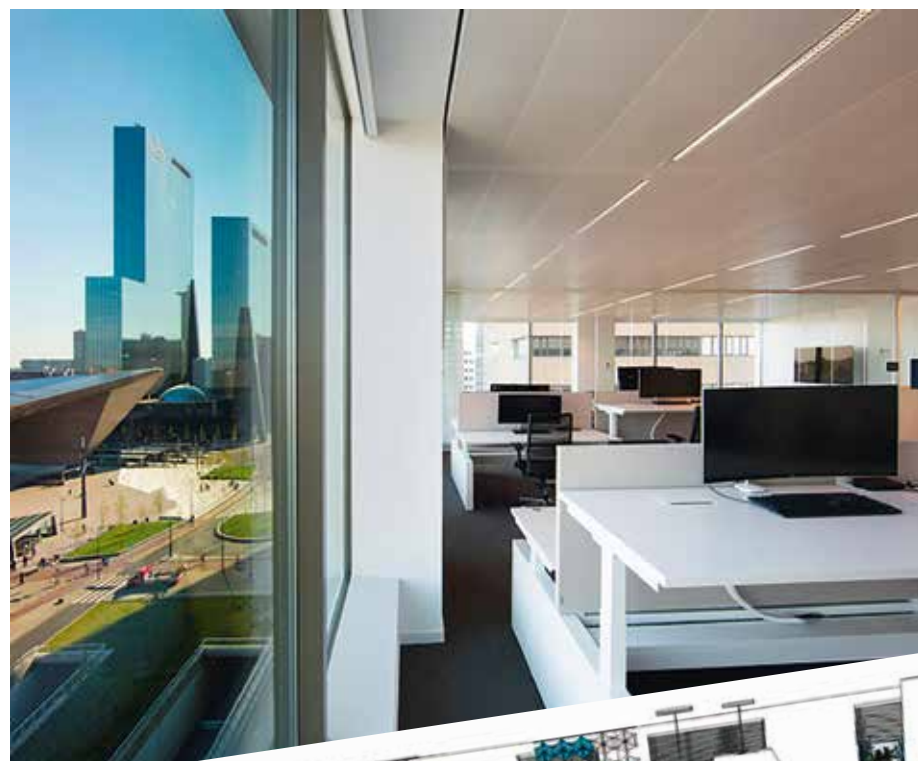
Fotografie: **Danielle Pellikaan**

Clubbonus

Via het Clubbonus systeem belooft Volvo clubs die hun leden of ouders van jeugdleden stimuleren een Volvo aan te schaffen. „Voor iedere verkochte auto doneert Volvo Nederland € 1.000,- aan de club. De importeur betaalt dit, dus het gaat nadrukkelijk niet ten koste van eventuele inruil of korting. Een mooi systeem, dat voor beide partijen sportieve winst oplevert”, zegt Christiaan. „De Clubbonus helpt ons om de sponsorovereenkomst meer inhoud te geven.”



DE MENS, HET COMFORT EN DE WERKOMGEVING STAAN BIJ ONS CENTRAAL.



Laat u zich in
onze showroom
inspireren.



van
Rietschoten
officepoint

Kantoorinrichters vanaf 1926

Bijldorp Oost 38 – Barendrecht – Telefoon 0180 619744

WWW.VANRIETSCHOTEN.COM



DE OPLOSSING VOOR UW HORECAZORGEN

Is het bij uw sportvereniging ook elke keer weer een gedoe om de bardienst ingevuld te krijgen, de inkoop te regelen en de administratie te voeren? Is de inslag (inkoop/verkoop) van de club niet goed? Heeft u geen uitgebreid assortiment? En komt u met de horeca iedere keer weer tijdrovende obstakels tegen? Terwijl u juist samen met het bestuur, de vrijwilligers en al uw leden alle energie in de vereniging, de wedstrijden en de spelkwaliteit wilt steken? Stop met zoeken naar een oplossing. Sportsbar Exploitatie BV neemt alle horecazorgen uit handen.

Bij veel verenigingen worden steeds meer functies, vaak noodgedwongen, ingevuld door professioneel kader. De exploitatie van de horeca, in je clubhuis of kantine, is hierop helaas meestal een uitzondering. Vrijwilligers runnen 'de bar', een situatie die in de regel niet garant staat voor een professionele bedrijfsvoering en optimaal rendement. Sportsbar Exploitatie BV faciliteert sportverenigingen op het gebied van horeca-exploitatie. Van inkoop, planning en vergunningen, tot personeel, contracten en administratie. Met een enthousiast, ervaren en professioneel horecateam levert Sportsbar Exploitatie BV kwaliteit en service. En u bent niet alleen van alle horecazorgen af, maar biedt uw leden en bezoekende teams bovendien kwaliteit, professionaliteit en bovenal gezelligheid.

Maatwerk

Want Sportsbar Exploitatie BV kan voor uw clubhuis of kantine ook een geheel nieuwe ambiance creëren. Iedere vereniging heeft een eigen cultuur en sfeer. Omdat de mensen achter Sportsbar Exploitatie BV zelf uit horecabranche komen en bovendien actief zijn in de sportwereld, begrijpen zij het belang daarvan.

Daarom gaan zij niet voor één universele aanpak, maar wordt er per vereniging maatwerk geleverd en voegen expertise en mensen toe aan de bestaande organisatie, waardoor het clubkader actief betrokken blijft. Door deze gerichte aanpak en een constante kwaliteit en structuur kunnen we meer omzet en daarmee winst voor de vereniging genereren. Al met al een win-winsituatie.

Doorslaand succes

En deze aanpak slaat aan. Er blijkt vanuit diverse uiteenlopende sportvereniging enorm behoefte te zijn aan deze formule. Het afgelopen jaar is Sportsbar Exploitatie BV gestart met Hockeyclub Barendrecht en is Shoot Sportsbar® een ongekend succes. Ook De Strijensche Golfclub heeft haar horeca-activiteiten volledig uitbesteed aan Sportsbar Exploitatie BV en inmiddels staat Woods Sportsbar® positief op de kaart. Niet alleen de verenigingen, maar ook gemeente Barendrecht en gemeente Strijen hebben het concept omarmd. Mede dankzij de continue begeleiding vanaf het fundament (vergunningen, contracten en ondernemingsplan) tot aan het eindtraject (begeleiding bij de bouw, assortimentskeuze en uitstraling).



Heeft u interesse om dit unieke concept ook toe te passen bij uw sportvereniging? Neem dan contact op. Sportsbar Exploitatie BV gaat graag met u een vrijblijvend gesprek aan om uitleg te geven over dit succesvolle pachtconcept. Info@sportsbar-exploitatie.nl

De financieringsregisseur naast de ondernemer

Dick de Jong
Senior adviseur
dickdejong@schippergroep.nl
010 480 01 55

Uw onafhankelijke
adviseur voor
bedrijfsfinanciering.

Schipper www.SchipperGroep.nl



Uw Schipperkantoren >> Beetsstraat 5 >> 3261 PL Oud-Beijerland >> t 0186 63 43 73
>> Escudostraat 37 >> 2991 XV Barendrecht >> t 010 48 00 155

ONAFHANKELIJKE ADVISEURS VAN SCHIPPER CREDION ONTZORGEN ONDERNEMERS BIJ BEDRIJFSFINANCIERING

Bestaat er een financiële behoefte binnen uw onderneming? Tot een bepaalde omvang dienen aanvragen steeds vaker online te worden ingediend en ontbreekt een lokale bankadviseur. Een situatie die voor steeds meer ondernemers van toepassing is. „Daar rolt dan vervolgens een ja of nee uit voort, maar het persoonlijke tintje van het verhaal ontbreekt bij de besluitvorming. Daarin kunnen wij een rol spelen”, vertelt Dick de Jong, senior adviseur van Schipper Credion. Hij legt uit wat de specialist in het realiseren van bedrijfsfinancieringen voor ondernemers kan betekenen.

Verhaal achter de aanvraag

Een complete kredietaanvraag en een kloppend verhaal vergroten de kans van slagen. Het onderscheidend vermogen van Schipper Credion komt op dit vlak duidelijk tot uiting. „Vaak lukt het ons dankzij onze goede contacten met de banken om ondernemers toch aan tafel te krijgen met een lokale adviseur. In het geval dat dit niet lukt, is een goede rapportage een must, want alleen dan krijgen de medewerkers van het hoofdkantoor van de bank ook een beeld van het bedrijf. Wij weten wat banken belangrijk vinden en spelen daar met het opstellen van de financieringsaanvraag op in. Dat komt ten goede aan de klant”, legt Dick uit.

Sterk in het zoeken naar alternatieven

Dick merkt dat veel ondernemers denken dat ze altijd naar de bank moeten stappen met een financieringsaanvraag. Tegelijkertijd ziet hij een hele categorie die al niet meer naar de bank wil, omdat ze denken dat het toch niet lukt. In dat geval is Schipper Credion de juiste partner om naar alternatieven te zoeken. „Wij hebben een uitgebreid netwerk en worden vaak zelf benaderd door nieuwe aanbieders”, vertelt Dick. „Er zijn veel mogelijkheden. Factoring, leasing, maar ook een eigentijdse oplossing als crowdfunding. Dit kan leiden tot het zogenaamde stapelfinancieren, waarbij een combinatie wordt gemaakt van meerderde financieringsbronnen.”

Volledig ontzorgen

Schipper Credion kan ondernemers volledig ontzorgen. Het mes snijdt in dat geval aan twee kanten. De ondernemer kan zich blijven concentreren op de corebusiness, terwijl Schipper Credion het financiële traject op zich neemt. „Voor een ondernemer is het geen dagelijkse kost, terwijl er vaak ook een negatief verwachtingspatroon bestaat. Zonde, want dat werkt remmend voor de ontwikkeling van het bedrijf. Hoewel het beeld leeft dat dit niet zo is, zien wij namelijk dat banken de laatste tijd wel degelijk meer doen. Onze specialistische kennis helpt daarbij”, zegt Dick.

Onafhankelijke partner

Een ander groot voordeel voor de opdrachtgever is dat Schipper Credion totaal onafhankelijk werkt en dus altijd voor de gunstigste condities en voorwaarden gaat. „Wij hebben nergens belangen, ook klanten van andere accountantskantoren zijn bij ons welkom.”

Kortom, uw aanvraag is een uitdaging waar Schipper Credion graag mee aan de slag gaat. Nieuwsgierig? Neem dan eens contact op met Dick de Jong via 010 480 01 55.





MEERBUSINESS ZHZ

Onlangs was MeerBusiness ZHZ te gast bij **Schmidt Zeevis** in Rotterdam. Alle aanwezigen vonden het heel leuk om deze gerenommeerde Zeevishandel eens te bezoeken in hun bijzondere pand, in de vorm van een schip. Bij binnenkomst in het herkenbare winkelgedeelte werd iedereen welkom geheten met een drankje. Tijdens de rondleiding kregen we een mooi kijkje achter de schermen en bezochten we o.a. de verschillende koelruimten waar de super verse vis, schaal- en schelpdieren klaar liggen voor verkoop of verwerking. Na afloop was het goed na praten en netwerken voor de verschillende ondernemers onder het genot van een uiteraard weer super verse en overheerlijke "hight tea van vis".

<http://zhz.meerbusiness.nl/>



Foto's: **Marcel Köppen Fotografie**



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

UNICA INSTALLATIETECHNIEK HEEFT EEN PASSEND ANTWOORD OP IEDER TECHNISCH VRAAGSTUK

Het Feyenoord-vaantje in het kantoor van André van der Veen, vestigingsdirecteur van Unica Installatietechnik Rotterdam, verradt dat hij een voetballiefhebber is. De allround technisch dienstverlener is dan ook lid van de businessclub van BVV Barendrecht. Met veertien vestigingen door heel Nederland heeft Unica een passend antwoord op ieder technisch vraagstuk. „Als betrouwbare partner streven we bovendien naar lange termijn samenwerkingsverbanden, want samen maken we de toekomst”, vertelt André in een gesprek met de redactie.



gevers. „Onze voornaamste kracht is de combinatie van snelheid en kwaliteit. Op deze vestiging werken bijna zestig buitendienstmedewerkers van mbo-plusniveau, waardoor we snel kunnen handelen.”

Integrale dienstverlening

Een sterk punt van Unica is de integrale dienstverlening. Als allround specialist kan het de complete verzorging van gebouwgebonden installaties op zich nemen. „Door te luisteren naar wensen, behoeften en ervaringen komen wij dankzij onze uitgebreide expertise altijd met een oplossing op maat”, zegt André. „Uitgangspunt is dat de oplossing voldoet aan de wensen van de klant op het gebied van comfort, veiligheid, communicatie, duurzaamheid, gezonde gebouwen én kostenreductie.” Dankzij die werkwijze heeft Unica een antwoord paraat op ieder technisch vraagstuk. Naast de regionaal actieve vestigingen bestaat de organisatie uit een drietal projectenbedrijven en tien gespecialiseerde bedrijven.

Familiebedrijf

Unica is een 84 jaar oud Zwols familiebedrijf dat oorspronkelijk werd opgericht als werktuigkundig installatiebedrijf. In de loop der jaren is een enorme groei gerealiseerd. „Op dit moment hebben we veertien vestigingen en zo'n tweeduizend medewerkers”, vertelt André. Zelf is hij inmiddels al vijf jaar werkzaam bij Unica. Als vestigingsdirecteur geeft hij leiding aan Unica Rotterdam, dat zich vooral richt op technisch beheer, service en onderhoud voor veelal zakelijke opdracht-

De Barendrechtse Uitdaging

Unica is ook betrokken bij de Barendrechtse Uitdaging, een ondernemersnetwerk dat zich inzet om lokale fondsen te faciliteren, zodat hulp kan worden geboden aan mensen die het echt nodig hebben. „Een concept dat wordt ondersteund door het Oranjefonds. De nadruk ligt op maatschappelijk betrokken ondernemen. Wij geloven dat bedrijven best

een bijdrage willen leveren aan maatschappelijke organisaties die de leefbaarheid in Barendrecht willen verbeteren. Alleen missen ze een verbindende schakel. Die rol kan de Barendrechtse Uitdaging op zich nemen door matches te maken”, legt André uit. Bedrijven kunnen via deze organisatie ook afgeschreven computers, gereedschap of meubilair aanbieden voor een tweede leven bij stichtingen of verenigingen. Sponsoring is altijd welkom, zie ook www.barendrechtseuitdaging.nl.

Sport

Tot slot komen we toch nog even terug op het Feyenoord-vaantje. „Dat is mijn club”, bevestigt André met een glimlach. Hij heeft echter ook een band met BVV Barendrecht. „Mijn zoon heeft er altijd gevoetbald, tot hij enkele jaren geleden de keuze maakte om verder te gaan in het waterpolo bij ZPB. Ik ga nog regelmatig bij Barendrecht kijken en proef dan altijd een familiale sfeer. Vorig jaar hebben we met Unica nog deelgenomen aan het businessclubtoernooi. Bovendien merk ik dat klanten het vaak erg leuk vinden om mee te gaan naar een wedstrijd van Barendrecht. Sport verbindt mensen.”

Meer weten over Unica? Bekijk dan eens de website.

Unica Installatietechnik

Fairoaksbaan 200
3045 AS Rotterdam
T: 010-2383777
I: www.unica.nl





T : +31(0) 180 746 040

W : www.werkkleding.nl

E : info@werkkleding.nl

Tinstraat 22
2984 AN Ridderkerk

WERKKLEDING.NL - EEN PASSIE VOOR PROFESSIONELE WERK- EN VEILIGHEIDSKLEDING



**BEKIJK ONZE
VERNIEUWDE
WEBSHOP OP
www.WerkKleding.nl**



AFVAL HEEFT TOEKOMST DANKZIJ A&M RECYCLING

A&M Recycling is een specialist in metaalrecycling die kan bogen op jarenlange ervaring. De voornaamste kracht is de dienstverlening en de innovatieve, verantwoorde manier van ondernemen. A&M werkt voor de overheid, het MKB, kleine ondernemers en grote multinationals. Dat doet het met inzet, kennis van zaken en vooral met oog voor wat de klanten nodig hebben. A&M gaat verder waar anderen stoppen. Duurzaam en verantwoord ondernemen neemt al vanaf het prille begin een essentiële rol in de bedrijfsvoering in. Dat betekent dat A&M integer en transparant onderneemt, de medewerkers goede ontplooiingsmogelijkheden biedt en samenwerkingsverbanden aangaat met partners die duurzaam ondernemen ook in de bedrijfsfilosofie hebben opgenomen.

Drie vestigingen

De landelijke inzameling van diverse afvalstromen wordt gecoördineerd vanuit de goed gelegen hoofdvestiging aan de Montrealweg in Rotterdam Botlek. Tevens kan hier metaalafval worden ingeleverd, uiteraard met de hoogst mogelijke restwaardevergoeding. A&M Recycling heeft ook een tweede vestiging waar metaalafval kan worden ingeleverd. Die bevindt zich op het industrieterrein aan de Achterzeedijk, eveneens vlak bij de A15. Beide vestigingen zijn van maandag t/m vrijdag tussen 8.00 en 17.00 uur geopend. Op zaterdag zijn de openingstijden van 8.00 tot 12.30 uur. De derde vestiging is een werf aan de Dintelweg in Rotterdam Europoort. Incidenten en productieprocessen vinden ook buiten kantoor tijd plaats. Daarom kunt u dag en nacht en ook in het weekend rekenen op A&M's volledige inzet bij het oplossen van afvalzorgen. Die inzet is volledig onderbouwd door alle huidige (en mogelijk toekomstige) certificaten.

Begonnen aan de keukentafel

Het verhaal van A&M Recycling leest bijna als een filmscenario. Nico van der Have en Leo Overweel besloten in de lente van 2003 letterlijk aan de keukentafel om hun uitgebreide ervaring in de recyclingindustrie in te zetten voor een eigen bedrijf. Ze spreken ook direct af wat de kernwaarden van de

onderneming moeten worden: zakelijke professionaliteit, ondernemerszin, menselijk contact en persoonlijke waarden. In 2008 hoorde het bedrijf bij de eerste tien bedrijven die het branchekeurmerk MRF (Metaal Recycling Federatie) behaalden.

Afval heeft toekomst

A&M Recycling stelt alles in het werk om van afval een nuttige grondstof te maken. Inmiddels is A&M Recycling een bekende naam op lokaal, nationaal en internationaal recycling gebied. Uiteraard dankzij een groeiend aantal opdrachtgevers dat ook vindt dat afval toekomst heeft, maar daarnaast valt voor de combinatie van enthousiast ondernemerschap, een 'ontzorgend' en specifiek toegespitst recyclingaanbod én het persoonlijke contact.

Meer weten? Neem dan eens contact op of bekijk de website.

A&M Recycling

Montrealweg 120 (haven nr. 4270)
3197 KH Rotterdam

Achterzeedijk 57 (hal 12)
2992 SB Barendrecht

T: 010-4151775

I: www.amrecycling.nl





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



CLOUD TELEFONIE NU VANAF € 4,- PER MAAND!



Steeds meer bedrijven stappen over op Cloud Telefonie. Daarmee beschik je over alle moderne communicatiemogelijkheden, zoals **VoIP**, mobiliteit en flexibiliteit. En ja, je kunt er ook nog gewoon mee bellen.

Meer weten?

Neem contact op met één van onze specialisten, tel. 0186-744022.

HostedXL | Aston Martinlaan 2 | Oud-Beijerland | Tel. 0186-744022 | www.HostedXL.nl



*Een
goed plan*

*financieren
wij binnen
één dag.*

Dus kom maar op met dat plan

Als ondernemer wil je niet wachten. Je wilt vooruit, je plan uitvoeren. En dat kan, want de Rabobank financiert klanten met een goed plan binnen één dag. Dat geeft duidelijkheid. Dus kom maar op met dat plan.

Ontdek hoe het werkt op [Rabobank.nl/kommaarop](https://www.rabobank.nl/kommaarop)

Een aandeel in elkaar



Rabobank