



KPN XL Barendrecht

helpt ondernemers op weg

Samenwerking onderwijs en
bedrijfsleven onder de aandacht

OP ZOEK NAAR EEN GOEDE STAGIAIRE OF UITBREIDING VAN UW PERSONEEL?

Marketing en
Communicatie



Middenkader
engineer



Commerciële
Economie



Voordijk 520

2993 BE Barendrecht

T 0180 745 096

E r.debondt@penrpublishing.nl

I www.penrpublishing.nl

 **debondt**
UITZENDBUREAU



DE BONDT BREIDT DIENSTVERLENING UIT!

De Bondt gaat iets nieuws beginnen: een uitzendbureau. In die hoedanigheid wil het Barendrechtse bedrijf ondernemers helpen bij het vinden van stagiaires of personeel. Deze uitbreiding van de dienstverlening is in de afgelopen tijd tot stand gekomen op basis van de vele gesprekken die zijn gevoerd met klanten. „Heb je personeel of een stagiaire nodig? Dan moet je bij De Bondt zijn!” zegt directeur Ramon de Bondt.

Totaalpakket

„Wij merken dat er een groeiende vraag bestaat op de arbeidsmarkt. Ondernemers gaven aan moeite te hebben met het vinden van nieuw personeel. Of ze zouden best graag een stagiaire willen, maar weten niet precies hoe ze dat moeten regelen. Daaruit ontstond het idee om onze klanten niet alleen te ontzorgen op het gebied van marketing, maar ook bij het werven van nieuw personeel. Een totaalpakket dus”, vertelt Ramon. Ook medewerkster Marian Breeman speelt hierbij een grote rol, aangezien zij een enorme ervaring in de uitzendbranche heeft. De Bondt heeft met het oog op de nieuwe dienstverlening ook een samenwerkingsverband opgezet met Albeda.

Meer weten? Neem dan eens contact op!

Hoe werkt het?

De Bondt heeft in de afgelopen jaren een enorm netwerk opgebouwd in de regio. Dankzij de samenwerking met Albeda is er daarnaast een groot aanbod aan studenten. „Die kunnen wij allebei bedienen”, zegt Ramon. „Studenten zijn bij ons van harte welkom op onze locatie aan de Voordijk, waar we in een prettige ambiance met hen in gesprek gaan. Op basis van hun wensen en de vraag van de ondernemers uit ons netwerk, gaan we samen proberen om een juiste match te maken.”



KOM LANGS VOOR ALLE NIEUWSTE TRENDS EN NOVITEITEN OP HET GEBIED VAN SANITAIR EN TEGELS



SANI-DUMP

A- merken sanitair & tegels tegen bodemprijzen | STADIONWEG 45A ROTTERDAM

Aalsmeer - Almere - *Amersfoort - Amsterdam - Bergen op Zoom - Breda - Capelle a/d IJssel - Delft - Den Haag - Dordrecht - Drachten - *Geel (België) - Groningen - Leeuwarden - Leiderdorp - Merksplas (België) - Middelburg - Nuenen - Roelofarendsveen - Roosendaal - Rotterdam - Sliedrecht - Spijkenisse - Tilburg - Utrecht - Veghel - Volendam - Wijchen - Zaandam - Zaltbommel - Zoetermeer - Zwolle

*Amersfoort - *Geel (België) opening medio jan/feb

Villeroy & Boch RIHO GROHE Janijura WISA VASCO KOT Sphinx

KIJK VOOR ALLE 30 VESTIGINGEN EN OPENINGSTIJDEN OP WWW.SANIDUMP.NL

WAAROM SANI-DUMP?

- RUIM 21 JAAR SANITAIR ERVARING
- GEDEGEN EN EERLIJK ADVIES OP MAAT
- PROFESSIONEEL 3D BADKAMERONTWERP
- UITSLUITEND DE BEKENDE A-MERKEN SANITAIR EN TEGELS

NEEM GERUST UW OFFERTE MEE. WIJ ZIJN ALTIJD GOEDKOPER!

VOORWOORD

Als ondernemer ben ik uiteraard erg geïnteresseerd in artikelen over de arbeidsmarkt. Het valt mij op dat er niet altijd een rooskleurig toekomstbeeld wordt geschetst. In allerlei branches zijn nu al grote tekorten en de verwachting is dat die alleen maar toenemen. Waar gaan we al die mensen vinden, die deze vacatures gaan invullen? Het antwoord ligt voor de hand: bij de jeugd. Maar dat is echt niet zo gemakkelijk.



Ten eerste zal je er als ondernemer voor moeten zorgen dat al die jongeren die straks hun intrede doen op de arbeidsmarkt ook daadwerkelijk de keuze maken om bij jouw bedrijf te komen werken. Zeker als ze meer dan genoeg mogelijkheden hebben. Maar hoe doe je dat? Een vraag waar menigeneen mee worstelt, vooral ondernemers die zich in een branche bevinden waarin weinig aanwas is. Kun je jongeren dan toch zo enthousiast krijgen dat ze een opleiding gaan volgen waarmee ze op termijn bij je terecht kunnen? Weten ze wel precies wat het werk inhoudt? Dat is best moeilijk. Want wat doet een accountant anno 2018 de hele dag? Of een autoschadehersteller? Een ICT'er? En wat gebeurt er nu allemaal bij een uitgeverij voor een magazine als Ondernemend in handen van de lezers belandt?

Met dit thema in het achterhoofd gingen wij op pad. Een groot aantal ondernemers heette ons weer van harte welkom en gunde ons een blik achter de schermen bij hun bedrijf. Waarbij we niet alleen over hun werkzaamheden spraken, maar juist ook over personeel. De uitkomst was heel interessant te

noemen. We hoorden verhalen over interne opleidingen, maar ook over bezoeken aan scholen om leerlingen al zo jong mogelijk een beeld te geven van het vak. En natuurlijk viel ook het woord stagiaires.

Een stagiaire. Lekker makkelijk, die kan mooi de klusjes doen waar je zelf niet aan toe komt of waar je eigenlijk je personeel geen tijd aan wilt laten besteden. Vooral in drukke tijden is dat een uitkomst. Maar die insteek is natuurlijk niet de juiste en gelukkig zien veel ondernemers dat ook in. Zij kiezen er bewust voor om nu al in te spelen op de dreigende personeelstekorten van de toekomst en jong talent de ruimte te bieden zich te ontwikkelen. Ik vind dat mooi. Natuurlijk is het niet altijd even eenvoudig om te bepalen wat een stagiaire zou kunnen doen. Die vraag heb ik mijzelf ook vaak gesteld. Maar er is vaak meer mogelijk dan je denkt.



Bij De Bondt Publishing hebben wij dit zelf ondervonden. De afgelopen zeven maanden hebben wij een stagiaire van de Hogeschool Rotterdam in ons bedrijf gehad, Melvin. Hij heeft zich op zijn afstudeerproject gericht, maar draaide daarnaast ook volledig mee bij de afronding van de magazines. De kans is zelfs groot dat u, als u in dit magazine deelneemt, al eens met hem heeft gemaaid of hem aan de lijn heeft gehad. Adverteerders nabellen om materiaal te ontvangen, scha-



kelen met de vormgever, afspraken inplannen, drukproeven controleren; Melvin toonde zich heel allround. Daarnaast ondersteunde hij mij bij diverse administratieve taken. Dat alles in combinatie met zijn afstudeeropdracht, waarin hij succesvol de koppeling tussen online en offline heeft gemaakt voor ons bedrijf. Ik heb het zelf als zeer inspirerend ervaren om een jong persoon met een frisse blik op diverse zaken in mijn team te hebben. Daarnaast heb ik het gevoel dat wij met elkaar een bijdrage hebben kunnen leveren aan zijn ontwikkeling en loopbaanoriëntatie. Of Melvin ooit bij een uitgeverij gaat werken, moet hij uiteraard zelf bepalen. Wel weet ik één ding zeker, namelijk dat hij uitvoerig heeft kunnen kennismaken met alle facetten van ons werk. Daarom roep ik de regionale ondernemers op om hier ook over na te denken. Gun iemand een kijkje in de keuken en een kans om te leren. Wat zou er mooier zijn als hij of zij dan in de toekomst wellicht een werknemer wordt?

Met ons bedrijf gaan wij zelfs nog een stapje verder. We hebben een samenwerkingsverband gesloten met Albeda, waarbij wij studenten en het bedrijfsleven verbinden. Ons netwerk helpt ons bij het maken van mogelijke matches. De bedoeling is dat studenten zich bij ons kunnen melden als zij op zoek zijn naar een leuk stageadres en daarbij hulp nodig hebben. Maar het kan ook andersom, want ondernemers mogen ons ook inschakelen als zij behoefte hebben aan stagiaires. Meer hierover valt verderop in dit magazine te lezen. Voor nu wens ik iedereen veel leesplezier in deze editie van Ondernemend!

Ramon de Bondt



Miranda Hartensveld en Wilfred Groenberg, MiRo Financial Services

pagina 17

DE BOND T UITZENDBUREAU	3
KPN XL BARENDRECHT	12-13
METALENT	14-15
MIRO FINANCIAL SERVICES	17
FOCUS BEROEPSACADEMIE	18-19
SOB BARENDRECHT	20-21
HADEMAX	32-33
SCHIPPER GROEP	36-37
VODAFONE	48-49
LE BONHEUR	67
OPEN COFFEE BARENDRECHT	74-75
VIZI	84-85
U-BUILD	90-91
HOTEL HET SPUI	99
KLINK UITVAART	104-105
KUNSTRUTE	111
FORTUNE REGIO RIJNMOND	119
MALIBU NEDERLAND	120-121



Marlous Weber, iampower

pagina 26

VOORWOORD	6-7
IN DEZE EDITIE VAN...	10-11
IAMPOWER	26-27
ALBEDA EN DE BOND T PUBLISHING	28-29
COLUMN ROEL POT	59
PERSPECT BETONBEHEER	62-63
ROTTERDAM MARITIEM EVENT	67
FRAVEST WOORDSUPPORT	68-69
SLIGRO	76-77
FW-TECHNIEK	88-89
MEERBUSINESS ZHZ	106-107



Yolanda Griep, Elycio Talen

pagina 52

LUCRASOFT	42-43
ELYCIO TALEN	52-53
EDB DRECHTSTEDEN	65
COLUMN RENÉ KERSTENS	81
RABOBANK DRECHTSTEDEN	97
ECHT VEILIG	101
4CONSULT	114-115



Menno de Neef, De Neef Advocaten

pagina 39

VAN DE ZAAG	22-23
COLUMN MENNO DE NEEF	39
HARINGPARTY HOEKSCHE WAARD	57
COLUMN BMW I3	93
STARTERSNETWERK HOEKSCHE WAARD	94-95

Colofon

Editie 18, 2018

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
Toon de Wit

Fotografie
De Bondt Publishing
Frank Vester

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.

ONDERNEMEND

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

Heeft u een nieuwe medewerker aangenomen, die ook een telefoon nodig heeft? Of een factuur ontvangen waarover u vragen heeft? Met dit soort kwesties kunnen zakelijke klanten als vanouds terecht bij kpn XL Barendrecht. Het concept is echter steeds meer aangepast naar de veranderingen in de markt. Bovendien zijn er nieuwe ontwikkelingen, die voor ondernemers heel interessant zijn. Daarover vertelt Jan Dreef, de nieuwe manager kpn XL Barendrecht, meer in de coverstory van dit magazine.



De persoonlijke werkwijze is een van de kenmerken waarmee Lucrasoft IT Beheer zich onderscheidt. Het Ambachtse bedrijf is een specialist die met de klanten meedenkt en hen adviseert over de meest geschikte oplossingen, passend bij de specifieke wensen en behoeften. De gebruiker, die dagelijks met de producten werkt, staat daarbij centraal. In deze editie vertellen Wouter van Baardewijk, general manager Lucrasoft IT Beheer, en accountmanager Bas Heeremans er alles over.

In januari 2016 begon Edwin Slingerland met Perspect Betonbeheer. Sindsdien heeft de specialist in betonreparatie, -bescherming, -onderhoud en vloeren een ontzettend snelle groei meegemaakt. Die gaat tot op de dag van vandaag door. Het verhaal achter het succes van het Dordrecht gevestigde bedrijf leest u verderop in dit magazine.



Een goed functionerende, gebruiksvriendelijke en aantrekkelijke website is anno 2018 een must. Klanten van Hademax kunnen er dan ook op rekenen dat de Barendrechtse specialist dit voor hen verzorgt. Maar soms is er ook behoefte aan maatwerk dat verder gaat dan de gangbare oplossing. Uiteraard zet Hademax de kennis en ervaring graag in als maatwerkpartner voor grotere opdrachtgevers. Rick Hofland vertelt meer over deze mooie rol, maar ook over de kansen die Hademax aan jongeren biedt.

De regionale horeca, cateraars en culinaire bedrijven weten al jaren dat zij goed kunnen slagen bij Sligro. De groothandel heeft echter meer te bieden dan alleen een uiteenlopend assortiment. René Termijn, vestigingsdirecteur van Sligro Rotterdam-Zuid, legt in dit magazine uit hoe Sligro de klanten op allerlei manieren probeert te inspireren. Uiteraard bleef ook de zeer persoonlijke aanpak daarbij niet onvermeld.



Gebruikmakend van bewezen technologie, wordt bij van De Zaag door een team van 35 specialisten passend maatwerk geleverd voor de complete bedrijfswagen. Het Numansdorps bedrijf is in veertien jaar tijd uitgegroeid tot de solide organisatie van vandaag de dag die fleetowners totaal kan ontzorgen. Blader snel verder om te lezen wat Roel Franke en Danny Reedijk hier zelf over vertellen.



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

KPN XL BARENDRECHT

HELPT ONDERNEMERS OP WEG

Heeft u een nieuwe medewerker aangenomen, die ook een telefoon nodig heeft? Of een factuur ontvangen waarover u vragen heeft? Met dit soort kwesties kunnen zakelijke klanten als vanouds terecht bij KPN XL Barendrecht. „Ons concept is steeds meer aangepast naar de veranderingen in de markt. Bovendien zijn er nieuwe ontwikkelingen waardoor we ondernemers nog meer kunnen bieden”, vertelt Jan Dreef in een gesprek met de redactie.

Nieuw gezicht in Barendrecht

Sinds oktober vorig jaar is Jan manager van KPN XL Barendrecht. Een nieuw gezicht, maar zeker geen nieuwkomer. Hij is al 34 jaar werkzaam voor KPN in verschillende functies, de laatste vier jaar als manager van de KPN XL winkel in Rotterdam. Deze regio kent voor de bijna 51-jarige Jan, getrouwd en vader van een volwassen dochter, dan ook geen geheimen. „Mensen die mij horen praten, zeggen weleens dat ze horen waar ik vandaan kom”, zegt hij met een knipoog naar zijn Rotterdamse tongval. „Mijn wieg

stond in Rotterdam, mijn hart ligt er. Natuurlijk ken ik de omgeving dus ook goed.”

Verbetering internetsnelheid op bedrijventerreinen

Momenteel loopt er een interessant traject waarbij de internetsnelheid op bedrijventerreinen wordt verbeterd. In Barendrecht is dat onder meer het geval op Nieuw Reijerwaard, Barendrecht Noord en de 1e Barendrechtse Weg, maar ook Donkersloot Zuid in Ridderkerk is onderdeel van het traject. „De oplevering vindt gefaseerd plaats. Wij spelen daarbij een



ondersteunende rol door ondernemers telefonisch of via direct mailings te benaderen”, vertelt Jan. KPN verschaft informatie over de mogelijkheden en aanverwante onderwerpen. „Uiteraard geldt dit voor ondernemers die zijn gevestigd op een bedrijventerrein waar dit traject loopt. We doen hun een uniek aanbod om met een zo laag mogelijke investering over te stappen.”

Verdwijnen van ISDN-verbindingen

Een andere actuele ontwikkeling in de branche is het op termijn verdwijnen van de ISDN-

verbinding. Er zijn momenteel echter nog genoeg ondernemers die hiermee werken. „Voor ons ligt er dus een rol om bedrijven te informeren over de gevolgen die een verandering van lijntype voor hen heeft. Uiteraard kunnen wij een alternatief aanbieden, rekening houdend met wat er nu en in de toekomst nodig is en welke wensen de ondernemer zelf heeft”, geeft Jan aan. „Het zijn best spannende en hectische tijden, denk ook maar aan het werken in de ‘cloud’. Nieuwe ontwikkelingen roepen vaak vragen op, die kunnen wij beantwoorden. Voor veel ondernemers zijn wij namelijk hét gezicht van KPN. Ze zijn van harte welkom in onze winkel, waar we hen één op één kunnen informeren en adviseren over telefonie en ICT. Natuurlijk kun je veel online regelen, maar een goed gesprek, face to face, brengt vaak meer duidelijkheid. Daarin zit onze meerwaarde.”

Veiligheid

Door de onlangs ingevoerde nieuwe privacywetgeving is de aandacht voor veiligheid van klantgegevens nooit zo groot geweest als nu. „Ook wij hebben niet dé truc om die veiligheid te waarborgen, maar we kunnen wel helpen met de oplossing. Vanuit KPN hebben we diverse mogelijkheden. Dus of het nu gaat om het veilig bewaren van gegevens, de omgang met bestanden op laptops die onderweg

gebruikt worden of een medewerker die een telefoon verliest; op veel gebieden kunnen wij maatwerk leveren”, zegt Jan. Schroom dus vooral niet om even binnen te stappen, want waarom zou u risico willen lopen?

Mooie mix van sales en service

KPN XL wordt bemand door verkoopadviseurs en service-experts. Jan noemt die mix van sales en service een toegevoegde waarde. „We koppelen ondernemers in de winkel aan de juiste medewerker”, zegt hij. Met welke vraag zij ook komen, het team wil hen altijd helpen. „Maar natuurlijk kunnen we niet alles en proberen we mensen ook te leren hoe ze iets zelf kunnen doen. Een goed voorbeeld is Spotify. Als je een abonnement hebt via KPN, helpen wij je bijvoorbeeld wel aan een activatiecode voor Spotify, maar een wachtwoord instellen doen we niet.” Ook voor nieuwe toepassingen waarbij internet een rol speelt, zoals het ‘slim maken’ van uw huis via KPN SmartLife, kunt u bij KPN XL terecht. Om de klanten nog beter van dienst te zijn, is de samenwerking tussen de winkel en monteurs bovendien in een andere vorm gegoten. „We voeren veel meer overleg, om de klant zo goed mogelijk te bedienen. Als monteurs ergens komen, zijn ze heel alert op verbeterpunten. Als blijkt dat ergens nog een verouderde of niet geschikte toepassing wordt gebruikt,



nemen zij contact met ons op als de klant aangeeft meer te willen weten over alternatieven”, legt Jan uit.

Kortom, bij de meest duurzame telecoaanbieder ter wereld wordt alles gedaan om ondernemers optimaal te laten werken. Vooral zzp'ers en mkb'ers met minder dan vijftig medewerkers hebben hier veel baat bij, maar uiteraard is voor vrijwel iedereen wel een oplossing op maat mogelijk. Nieuwsgierig of meer weten over een van de genoemde onderwerpen? Beleef KPN XL dan zelf eens! KPN XL Barendrecht is zes dagen per week geopend. Iedereen kan er zo binnenstappen of op afspraak terecht. Er is volop gratis parkeergelegenheid in de buurt.

KPN XL Barendrecht

Donk 1
2991 LE Barendrecht

Maak een afspraak via <https://www.kpn.com/zakelijk/service/kpn-winkel/xl.htm#/>



Foto's Toon de Wit

METALENT VERBINDT BEDRIJVEN MET JONGE VAKMANNEN EN -VROUWEN VAN DE TOEKOMST IN DE REGIONALE BEDRIJFSVAKSCHOLEN



Steeds meer bedrijven hebben moeite om aan technisch personeel te komen. Een probleem dat zeker speelt in de metaal-, industrie- en maritieme sector. Bedrijven in deze branches zien maar wat graag talentvolle jongeren instromen. Maar, waar vind je ze? Metalent, een samenwerkingsverband van bedrijven voor bedrijven, heeft zich gespecialiseerd in het bevorderen van de instroom, het opleiden en begeleiden van jongeren in deze sectoren. Op geheel eigen wijze verbinden zij bedrijven en jong talent. De redactie voerde hierover een boeiend gesprek met Rens Nagtzaam, een bevlogen opleider die vanuit de stichting instroom en opleiden metaal meestal ook werkgever is van de leerling voor de duur van de opleiding.

Anders opleiden

Metalent beschikt over een grote scholingspool van jongeren op mbo- en hbo-niveau, die via mbo BBL-opleidingen en in mindere mate duale hbo-opleidingstrajecten worden opgeleid. „De grootste vraag ligt op dit moment op mbo-niveau 2 en 3, de maakindustrie”, vertelt Rens. Toch kiezen jongeren eigenlijk veel te weinig voor een opleiding in deze richting. „Het is ook lastig. Dan ben je 15 jaar en moet je bedenken wat je later wilt worden... Enerzijds zie je dan dat leerlingen en hun ouders vaak voor de hoogst mogelijke optie kiezen. Anderzijds vind ik dat het onderwijs te weinig mogelijkheden biedt om te leren met de handen, terwijl dat juist zo geschikt is voor deze doelgroep. Daarom doen wij het anders. Wie kiest voor Metalent, krijgt gegarandeerd een leerbedrijf, een plek op een ROC en een bedrijfsvakschool. In de praktijk leren zij dus gemiddeld drie dagen per week het vak op de werkvloer. De andere twee dagen worden gebruikt voor scholing, gelijkmatig verdeeld in theoretisch en praktisch onderwijs.” Rens weet uit eigen ervaring dat er een grote groep leerlingen is die baat heeft bij een dergelijke BBL-opleiding. „Zelf leerde ik ook met mijn handen. Als ik bijvoorbeeld een nieuw apparaat kocht, ging ik er direct mee aan de slag in plaats van eerst het instructieboekje te lezen. Na tien jaar in een fabriek te hebben gewerkt in de fijnmechanische techniek en een BBL opleidingstraject te hebben gevolgd via een duale HBO route ben ik docent geworden. Inmiddels al weer acht jaar Metalent, we hebben in samenwerking met de leerbedrijven, bedrijfsvakscholen en de ROC honderden jongeren extra in de metaalsector in laten stromen en succesvol opgeleid.

Dienstverband bij Metalent of leerbedrijf

Een ander kenmerk waarmee Metalent zich onderscheidt van een reguliere opleiding is het feit dat leerlingen bij Metalent in dienst komen of naar keuze een leerarbeidsovereenkomst bij het bedrijf krijgen. Er wordt



dan een leerarbeidsovereenkomst afgesloten, met alle verplichtingen die daarbij horen. „Ze krijgen bijvoorbeeld vakantie-dagen, net als iedere werknemer, en zullen die zelf moeten opnemen in overleg met het bedrijf. Het is dus zeker niet vrijblijvend. Dat kan ook niet, want leerlingen ontvangen ook een salaris en reiskostenvergoeding”, legt Rens uit. Voor iemand bij Metalent terecht kan, wordt daarom eerst een assessment afgenomen om te bepalen welke vakrichting en niveau het meest bij hen past. Dit gebeurt, net als het intakegesprek, altijd in aanwezigheid van de ouder(s). „Omdat we een gezamenlijk traject in gaan, waarbij de leerling centraal staat, en het belangrijk vinden dat zij ook door het thuisfront gesteund worden.”

Van A tot Z ontzorgen

Voor bedrijven is het zeer interessant om een samenwerking met Metalent aan te gaan. Zij kunnen zo immers zelf bijdragen aan de opleiding van gemotiveerde toekomstige medewerkers, terwijl Metalent hen van A tot Z ontzorgt. „Wij nemen het hele proces uit handen, van werving tot diplomering. Het enige dat we van het leerbedrijf vragen is dat ze geloven in ons concept en voldoende tijd en aandacht aan de leerling besteden. Opleiden is namelijk voor een deel ook opvoeden in de gewenste beroepshouding. Dat vraagt een investering van tijd en aandacht”, zegt Rens. Daarin laat Metalent het leerbedrijf zeker niet aan haar lot over. De persoonlijke consulenten fungeren als

spin in het web. „Zij coachen en begeleiden de leerling, zijn de contactpersoon voor het bedrijf en treden tevens op als opleidingsadviseur. Zij komen dus letterlijk overal, dat is hun opdracht. Als opleidingsadviseur zorgen de medewerkers van Metalent ook voor advisering en facilitering van om-, her- en bijscholingstrajecten voor bedrijven en hun (toekomstig) medewerkers. De begeleiding van de BBL-leerlingen is intensief, om de zes weken wordt de voortgang getoetst met behulp van beoordelingsformulieren van de ROC's.” Mocht gaandeweg onverhoopt blijken dat de klik ontbreekt of dat het traject om een andere reden niet goed verloopt, bestaat de mogelijkheid om dit te beëindigen en de leerling 'terug te geven aan Metalent'. Metalent zoekt dan een andere plek voor de leerling. In de praktijk komt dit echter zelden voor. „Sterker nog, in 99% van de gevallen bieden bedrijven de door hen opgeleide leerling een baan aan. Ze hebben namelijk de mogelijkheid om afgestudeerde kandidaten kosteloos van ons over te nemen.”

Match tussen vraag en aanbod

Omdat Metalent al jarenlang intensieve contacten onderhoudt met alle partijen in de samenwerkingsdriehoek, weet Metalent ook precies wat er nodig is om de aansluiting tussen onderwijs en bedrijfsleven te verbeteren. Voor veel bedrijven is Metalent dan ook dé scholingspool in Zuid-Holland, die bovendien werkt met marktconforme tarieven. „Wij zijn een stichting en hebben dus geen winstoogmerk”, zegt Rens daarover. Hij merkt bovendien dat er steeds meer behoefte ontstaat, omdat er voor het eerst in jaren meer vraag dan aanbod bestaat. Een feit dat aangeeft dat bedrijven geloven in het concept van Metalent!

Nieuwsgierig wat Metalent voor u kan betekenen of heeft u opleidingsplaatsen voor talentvolle jongeren? Kijk dan eens op www.metalent.nl en/of neem vrijblijvend contact op met Metalent via info@metalent.nl of 0180 64 54 55.



Ideaal werkklimaat creëren?

Al meer dan 25 jaar is Heeboss installateur voor totaaloplossingen in klimaatbeheersing en luchtbehandeling.

Wij gaan voor **energiezuinig, duurzaam** en **totale ontzorging**. Onze **geïntegreerde totaaloplossingen** en **vakkundig onderhoud** zorgen ervoor dat de levensduur van uw installatie wordt verlengd en u optimaal rendement krijgt van uw investering.

Ga naar www.heeboss.nl
of bel 078 - 699 00 10

Anders denken in klimaatoplossingen.

INSTALLATIE | VERHUUR | ONDERHOUD

MIRO FINANCIAL SERVICES HELPT ONDERNEMERS KOERS BEPALEN

Bent u toe aan een volgende stap als ondernemer? Bevindt uw bedrijf zich in een groeifase, wordt het tijd voor een bedrijfsoverdracht of herijking van strategie? Leven er vragen rondom thema's als ontslag, pensioen en arbeidsongeschiktheid? Allemaal zaken waar ondernemers 's nachts wakker van kunnen liggen. De specialisten van MiRo Financial Services kunnen u hierbij op een verfrissende wijze begeleiden en ondersteunen. 'Inzicht geeft overzicht', luidt het motto van het Barendrechtse bedrijf. Maar ook rust, comfort én controle.



Sterke combinatie onder één dak

MiRo Financial Services wordt gerund door Miranda Hartensveld en Wilfred Groenenberg, twee allround en zeer ervaren financiële specialisten. Miranda heeft een achtergrond als onder meer financieel planner, beleggingsadviseur en trainer. „Ik richt mij vooral op de privékant van de ondernemer”, zegt ze. „Veel van onze klanten zijn veertigers, die op het punt zijn aanbeland waarop ze nadenken over 'later', het pensioen, studie kinderen of de verkoop van de onderneming. Voor hen maak ik inzichtelijk waar ze nu staan, om vervolgens samen met hen te kunnen bepalen wat ze over twintig jaar gerealiseerd kunnen en willen hebben.” Wilfred is een ervaren accountant, die ook diverse managementfuncties heeft bekleed en bedrijfsovernames, bedrijfsfinancieringen en business recovery trajecten begeleidde. „Mijn focus ligt dus vooral op de zakelijke kant”, geeft hij aan. „Samen vormen we een sterke combinatie, doordat we alles onder één dak aanbieden. Onze klanten hebben maar één aanspreekpunt voor al hun vragen. Wij zijn bovendien op de hoogte van de

totale situatie en dat geeft de klant een gerust gevoel.” MiRo Financial Services bouwt dan ook altijd lange termijn relaties op en kan voor complexe vraagstukken doorverwijzen naar een groot netwerk van specialisten.

Sparringpartner op breed vlak

Om als ondernemer stappen te kunnen zetten, is een goede financial life planning noodzakelijk. Door wensen, doelen en alle onderdelen van het financiële leven helder in kaart te brengen, ontstaat het inzicht om de juiste koers te kunnen bepalen. Dat is noodzakelijk. „Als je niet weet naar welke haven je zeilt, pak je nooit een gunstige wind”, zegt Miranda hierover. „Centraal staat de vraag waarheen, hoe en met wie? Wij zetten onze ervaring graag in om de ondernemers met behulp van een concreet, toekomstgericht financieel plan op weg te helpen. Bovendien hebben we periodiek contact, omdat het soms nodig is om de koers bij te stellen. Als het ware bieden wij hen een kompas.” MiRo Financial Services start de samenwerking altijd met een koste-

loos kennismakingsgesprek, waarin de werkwijze wordt uitgelegd en wordt bepaald of er een klik is. Belangrijk, omdat MiRo echt een sparringpartner wil zijn. „Wij zien dat ondernemers daarvoor niet altijd meer terecht kunnen bij een boekhouder, omdat die met een andere blik naar de cijfers kijkt. Onze benadering gaat dieper. Als een bedrijf vier disciplines heeft, kan het best zijn dat het totaal winstgevend is, maar dat één discipline dat niet is. Dan durven wij voor te stellen om daarmee te stoppen. Weliswaar is er dan minder omzet, maar een hoger rendement”, geeft Wilfred als voorbeeld.

Brede dienstverlening

Ondernemers kunnen MiRo Financial Services echter ook inschakelen voor een breed scala aan overige diensten. Zij adviseren op diverse onderdelen, zoals verbeteren van stuurinformatie, doorvoeren van kwaliteitsverbeteringen binnen de finance afdeling, bedrijfsfinancieringen en overnames in het MKB. Daarnaast kunnen zij ondersteunen bij het opstellen van jaarrekeningen of managementrapportages.

Bent u zoek naar de juiste koers? Neem dan gerust eens contact op met MiRo Financial Services voor een kennismaking.

MiRo Financial Services

Meerwedensingel 81
2993 PA Barendrecht
T: 06-20617204 / 06-38512466
I: www.mirofinancialservices.nl
E: info@mirofinancialservices.nl



STAGE VOOR **FOCUS** **BEROEPSACADEMIE**

BELANGRIJK BIJ OPLEIDEN TOEKOMSTIGE WERKNEMERS VOOR HET REGIONALE BEDRIJFSLEVEN

Stages vormen binnen Focus Beroepsacademie een belangrijk onderdeel van de wijze waarop de bijzondere samenwerkingsschool, opgezet door CSG Calvijn en Dalton Lyceum Barendrecht, de leerlingen wil voorbereiden op de toekomst. „Wij nemen de stage zeer serieus en zoeken naar de samenwerking met bedrijven, om een win-winsituatie te creëren”, zegt Mark Hardiek. Als LOB-coördinator - de afkorting staat voor loopbaan oriëntatie begeleiding - is hij de schakel tussen school en bedrijfsleven. De redactie sprak hierover met hem.



Vaak eerste werkervaring

Voor de leerlingen van Focus Beroepsacademie is zo'n stage best spannend. „Veelal is het de eerste werkervaring”, weet Mark. „We reiken hen daarom altijd enkele aandachtspunten aan. Beleefd zijn, op tijd komen, nette kleding dragen. De basis is vaak al goed.” Als de stagebegeleider de leerlingen dan ook nog eens afwisselende werkzaamheden laat uitvoeren, is de kans op succes groot. Zeker omdat leerlingen er doorgaans veel plezier aan beleven. „Tijdens stagebezoeken stel ik de vraag of ze liever door zouden willen met de stage of weer naar school willen. Bijna altijd noemen ze dan de stage. Ik snap dat wel, onze leerlingen leren liever in de praktijk en zijn graag actief bezig. Naar mijn idee is het onderwijs vaak nog te theoretisch ingericht”, zegt Mark.

De match is belangrijk

Hoewel de overgrote meerderheid dus positieve ervaringen heeft, geeft Mark eerlijk aan dat sommige stages niet lopen zoals gewenst. „We hebben nu eenmaal te maken met een grote verscheidenheid aan leerlingen. Er zijn er waarvan ik bij voorbaat al weet dat ze het goed gaan doen, maar het andere uiterste is een leerling die op de eerste dag al te laat komt. Daarnaast zijn er natuurlijk grote verschillen tussen bedrijven en organisaties. Soms kom je als stagiair in een warm bad terecht, maar het gebeurt ook dat je een shirtje krijgt met de bedrijfsnaam erop en aan het werk wordt gezet”, vertelt hij. Focus Beroepsacademie vindt het uiteraard belangrijk dat de stage wel slaagt. Als het niet lukt, moet de leerling het altijd overdoen. „Maar dat komt gelukkig zelden voor. Dat heeft ook te maken met de aandacht die wij aan het voortraject schenken. De match is belangrijk, dus bereiden we de leerlingen goed voor. Het is verstandig als zij bij een kennismakingssprek vragen welke werkzaamheden ze kunnen doen, zodat het verwachtingspatroon van leerling en stageadres op elkaar is afgestemd. We hebben bijvoorbeeld leerlingen die kiezen voor een horecagelegenheid en denken dat ze achter de bar mogen staan, maar vervolgens een dweil en een emmer in hun handen krijgen. Al is dat ergens ook wel weer een nuttige ervaring, want ze krijgen er wel een beter totaalbeeld door. Het mooiste compliment is natuurlijk als een leerling na afloop van de stage een bijbaantje krijgt aangeboden op het stagebedrijf.”



Toekomstweek

Het regelen van een stageadres levert soms ook een drempel op. „Sommige leerlingen weten het een half jaar van tevoren al en hebben alles geregeld, maar anderen gaan op vrijdag eens zoeken als ze maandag moeten beginnen. Of ze sturen een mail en wachten netjes af tot die wordt beantwoord. Als er dan een 'nee' volgt, hebben ze in de tussentijd nog niet gezocht naar alternatieven”, zegt Mark. Om de leerlingen zich meer te laten oriënteren, heeft Focus Beroepsacademie een Toekomstweek opgezet. Onderdeel hiervan is de bedrijvendag, waarop allerlei regionale bedrijven de leerlingen een kijkje in de keuken bieden. Dit jaar staat die op 26 juni gepland, waarbij al zo'n veertien bedrijven zich hebben aangemeld. Allemaal bedoeld om leerlingen te helpen bij het vormen van een beter beeld van het bedrijf. „Als je ze vraagt waarom ze naar school gaan, hoor je vrijwel altijd 'omdat het moet'. Hoe mooi zou het zijn als je dat kunt ombuigen naar 'ik heb een plan'? Het helpt daarbij als je weet wat een beroep inhoudt. Toen ik jong was, wilde ik piloot worden. Terwijl ik geen idee had wat het was of hoe je het kon worden. Een stage zorgt voor een betere beeldvorming.”

Win-winsituatie

Uiteindelijk streeft Mark in de samenwerking met het bedrijfsleven altijd naar een win-winsituatie, waarbij leerlingen nuttig werk kunnen doen voor het bedrijf, maar tegelijkertijd de ruimte krijgen om iets te leren. Hij is daarom altijd bereid om hierover in gesprek te gaan. „Maar bijvoorbeeld ook over de invulling van het programma op de bedrij-

vendag. Hoe beter dat aansluit, hoe groter het succes. Maar het is niet voor iedereen makkelijk om je te verplaatsen in de jeugd, dus geven wij vanuit onze expertise graag tips. Anderzijds ben ik altijd nieuwsgierig naar verwachtingen van het bedrijfsleven. Daar kunnen wij ook weer ons voordeel mee doen”, zegt hij.

Ideaalbeeld

De organisatie rond de stages staat, al ziet Mark nog wel ruimte om de match te verbeteren. Onder meer door vast te leggen dat leerlingen hun stage niet afwerken bij familie, bij een bedrijf waar ze al werken of met z'n tweeën bij hetzelfde stageadres. „Mijn ideaalbeeld is een database vol bedrijven, waaruit de leerlingen vervolgens een keuze maken. Wij weten dan zeker dat ze er iets kunnen leren. Of, nog mooier, een stap verder, waarbij bedrijven ons nu al laten weten welke medewerkers ze in de toekomst nodig denken te hebben en waaraan die zouden moeten voldoen. De intentie voor zo'n samenwerking is er bijvoorbeeld al met De Bondt grafimedia communicatie en het is zeker onze ambitie om dit met meer bedrijven op te zetten”, sluit Mark af.

Heeft u een stageplek voor leerlingen van Focus Beroepsacademie of zou u hierover meer informatie willen krijgen? Neem dan gerust eens contact op.

Focus Beroepsacademie

Dierensteinweg 4
2990 AB Barendrecht

T: 0180-613900

I: www.focusberoepsacademie.nl

SAMENWERKING ONDERWIJS BEDRIJVEN BARENDRECHT ONDERSTEUNT ACTIVITEITEN OM HET BEDRIJFSLEVEN EN HET ONDERWIJS DICHTER BIJ ELKAAR TE BRENGEN

De stichting SOB Barendrecht zorgt voor een sterk netwerk en een actieve makel- en schakelrol tussen het voortgezet onderwijs en ondernemers in Barendrecht. Dit gebeurt door concrete activiteiten waardoor leerlingen een kijkje kunnen nemen in de praktijk. Ze leren beroepen en bedrijven in de regio beter kennen. Hierdoor verbreden de leerlingen hun horizon en kiezen bewuster hun mbo- of hbo-studie. Ondernemers maken kennis met hun toekomstige werknemers, want de leerling van nu is de werknemer van morgen.

Bedrijfsbezoeken en gastlessen

Vorig schooljaar zijn 650 leerlingen op bedrijfsbezoek geweest bij bedrijven of volgden een gastles in de klas van een ondernemer over zijn of haar vak, beroep of bedrijf. Dit schooljaar stijgt het aantal naar 700 en dit aantal willen we graag laten groeien, maar daar hebben wij u voor nodig. Vooral de kansrijke beroepen willen we onder de aandacht brengen. Wanneer u als ondernemer merkt dat het steeds lastiger wordt om de juiste mensen te vinden, dan zijn we naar u op zoek! Uiteraard kunnen alle bedrijven en ondernemers zich aanmelden.



Praktijkopdrachten

Ondernemers dagen leerlingen uit om mee te denken aan een onderzoeksvraag, een praktijk- of een ontwerp-opdracht. Het kost u relatief weinig tijd en u krijgt er veel voor terug. De leerlingen denken out-of-the-box, hebben een frisse blik en vinden oplossingen waar u zelf niet aan gedacht had. We vertellen u er graag meer over.



Agenda SOB Barendrecht

7 juni 2018 Burgemeestersontbijt gemeentehuis Barendrecht
26 juni 2018 Focus Beroepsacademie: bedrijfsbezoeken en gastlessen vmo b/k 2e klas
2 juli 2018 CSG Calvijn Groene Groene Hart: bedrijfsbezoeken en gastlessen mavo en havo
25 september 2018: Techniek Festival Barendrecht voor groep 8



Mooie ervaringen blijven hangen, dus u kunt er bijna zeker van zijn dat er leerlingen bij u terugkomen voor een baan of stageplek.

Meer informatie

informatie kunt u vinden op www.sobbarendrecht.nl of neem vrijblijvend contact op met SOB programmamanager Angela van Zaalen via 06-53221429 of angela@sobbarendrecht.nl om kennis te maken met dit initiatief.

SOB Barendrecht is een initiatief van:

Gemeente Barendrecht
Da Vinci College
Albeda
CSG Calvijn Groene Hart
Dalton Lyceum Barendrecht
Edudelta College
Focus Beroepsacademie





VAN DE ZAAG

VIER DISCIPLINES ONDER ÉÉN DAK VERZAMELD;
 BEDRIJFSWAGENINRICHTING, BELETTERING,
 VOERTUIGELEKTRONICA ÉN TELEMATICA



Gebruikmakend van bewezen technologie, wordt bij van De Zaag door een team van 35 specialisten passend maatwerk geleverd voor de complete bedrijfswagen. Het Numansdorpsse bedrijf is in veertien jaar tijd uitgegroeid tot de solide organisatie van vandaag de dag die fleetowners totaal kan ontzorgen.

Niets is statisch en daarom laat van De Zaag het product- en dienstenaanbod flexibel meegroeien met de veranderende eisen en wensen van haar relaties. "Kwaliteit, persoonlijke aandacht en realiteitszin resulteren in een trouw en autonoom groeiend klantenbestand," vertelt Roel Franke met gepaste trots.

Jaarlijks worden door van De Zaag meer dan veertienhonderd bedrijfswagens beletterd en gewrapt, voorzien van op maat gemaakte interieurs en uitgerust met intelligente voertuigelektronica. Vaak gaat het om een totaalpakket inclusief de installatie van camerasystemen, parkeersensoren, hefliften, ECE-signalering etc. "Maar het gaat nog een stuk verder dan dat," benadrukt Danny Reedijk. "ICT wordt steeds belangrijker en met Deep Orange Connect verbinden we de slimme systemen aan elkaar, voegen we extra intelligentie toe en zorgen we dat alles met elkaar praat. Dat doen we op basis van de wensen van onze relaties. Zo hebben we voor een thuisbezorgdienst die met onze systemen werkt (TomTom Red.) de toevoeging gemaakt dat

elke klant een kwartier voor aflevering een bericht ontvangt dat er over vijftien minuten iemand met de boodschappen aan de deur staat. Zo kun je de klanttevredenheid nog verder verhogen en zo ontwerpen we software voor legio toepassingen."

Bedrijfswageninrichtingen, een interieur op maat

Het product komt 'van de zaag' want er wordt computergestuurd passend maatwerk gefreesd waardoor een maximum aan ruimtebesparing en opberggemak wordt bereikt. Omdat het slimmer en lichter kan, op dat idee wordt sinds de start in 2004 met visie voortgebouwd. Het assortiment is uitgebreid met lichtmetalen en recyclebare kunststof-productlijnen en wordt continu verdiept en verbreed. Roel: "Voor alle oplossingen in dit segment geldt dat deze herbruikbaar en dus duurzaam zijn. Bovendien ontwikkelen we eigen producten en we hebben de On Board productlijn - zoals de volledig uitklapbare daktent - waarmee we elke bedrijfswagen optimaal van alle gemakken kunnen voorzien."

Voertuigelektronica, maximaal rij- en beheergemak

De fleetmanagementoplossingen van van De Zaag bieden fleetowners de tools om eenvoudig te sturen en aanzienlijke besparingen te realiseren. Bedrijfswagens worden voorzien van alle moderne apparatuur die de veiligheid en het rijplezier van de berijder bevordert. Een team van VCA-gecertificeerde specialisten verzorgt de installatie - in de werkplaats in Numansdorp, of op locatie bij de klant - en bemant de supportafdeling.

Van De Zaag Ontwerp & Signing, oog en oor voor uw ideeën, visuele communicatie die verrast én past bij uw imago

De creatieve professionals van van De Zaag verzorgen de bestickering van voertuigen en het wrappen van autodaken en spiegels. Zo verkrijgen klanten de gepersonaliseerde look waardoor niemand meer om hen heen kan. Enkel de beste folies en materialen van gerenommeerde producenten worden hiervoor gebruikt, zodat kleurvastheid gewaarborgd is. Wanneer standaard niet past, wordt geprint op de eigen grootformaat full colour latexprinter (een milieuvriendelijk proces, want latex bestaat voor 70 procent uit water) want niets is onmogelijk bij van De Zaag.

"Voor de compleet uitgeruste bedrijfswagen gaat u naar van De Zaag, wij maken het verschil en ontzorgen u compleet."

Roel Franke: "Onze ontwerpstudio bruijst van de creativiteit. We doen meer dan het omtoveren van auto's tot rijdende visitekaartjes, want ook huisstijlbewaking en -ontwerp en zelfs complete bedrijfspandmetamorfoses worden door ons verzorgd." Klanten die de voorkeur geven aan een one-stop-shopconcept, zijn bij van De Zaag aan het juiste adres.

van De Zaag

Chr. Huygensstraat 38
 3281 ND Numansdorp
 0186-577599
 www.vandezaag.nl





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

HET **TERRASSEIZOEN** IS WEER GEOPEND!



IAMPOWER HELPT KANDIDATEN EN OPDRACHTGEVERS OP WEG IN VERANDERENDE ARBEIDSMARKT

De arbeidsmarkt is voortdurend in beweging. Momenteel bevinden we ons bijvoorbeeld weer in een tijd waarin er veel vraag naar personeel bestaat. Steeds vaker verzuchten werkgevers uit diverse branches dat het lastig is om aan goed personeel te komen. „Daarom is het lonend om energie in de medewerkers te steken, zodat zij naar behoren blijven functioneren”, zegt Marlous Weber van iampower. De redactie sprak met haar over de arbeidsmarkt en de zoektocht naar een juiste match.

Andere vorm van interviewen

iampower is gespecialiseerd in personeelsbemiddeling. Maar dan wel op een andere manier dan door simpelweg vraag en aanbod te matchen. „Als relatief klein bedrijf kunnen we ons onderscheiden door een persoonlijkere aanpak. We willen echt een relatie aangaan met zowel de flexwerker als de inlener”, vertelt Marlous. Om de kans op een juiste match te vergroten, wil iampower de kandidaten zo goed mogelijk leren

kennen. „We interviewen hen op basis van attitude in plaats van het cv. Dat wordt nog niet vaak gedaan. De vragen zijn heel erg to the point en zetten de kandidaat aan het denken. Wij luisteren veel meer naar de richting van het antwoord dan het antwoord zelf, goed of fout bestaat niet. Uiteindelijk krijgen we daardoor een beter beeld van de kandidaat. Niet alleen neemt de kans op een juiste match door deze aanpak toe, ook kunnen wij mensen zelf op weg helpen als

ze nog niet zo goed weten wat bij hen past.” Indien gewenst kan iampower ook individuele trainingen geven en is het mogelijk om via een overeenkomst praktijkgerichte opleidingen te volgen, bijvoorbeeld om een VCA-certificaat of heftruckrijbewijs te behalen. Met de tak Movall wordt bovendien personeel geleverd voor verhuizingen, waarbij jongeren op vrijdagochtend tijdens interne cursussen de fijne kneepjes van het vak wordt bijgebracht.



Nieuwe tak op gebied van coaching & ontwikkeling

Het komt ook voor dat mensen ergens werken, maar steeds minder plezier in het werk krijgen of niet kunnen functioneren zoals eigenlijk gewenst is. Natuurlijk kan er dan worden gezocht naar manieren om het dienstverband te beëindigen, maar dat is eigenlijk zonde. „Er wordt in mijn ogen te snel gegrepen naar andere maatregelen in plaats van dat een werkgever goed naar het personeel kijkt”, is Marlous van mening. Om die reden heeft iampower ook een tak opgezet op het gebied van coaching en ontwikkeling, genaamd elles. „Dat is echt mijn kindje”, zegt Marlous enthousiast. „Er zijn zulke mooie resultaten mee te behalen. Waarom loop je vast? En hoe zou je het plezier terug kunnen krijgen? Dit kan natuurlijk individueel bepaald worden, maar je kunt ook teamgericht te werk gaan. Een functie kan bijvoorbeeld bepaalde taken bevatten die je niet zo goed passen, maar die een ander heel leuk vindt. Waarom zou je dan rigide vasthouden aan de functieomschrijving?” Uiteraard is Marlous graag bereid om hierover verder te praten met werkgevers én werknemers.

Er valt weer iets te kiezen

Juist in een periode waarin een schaarste op de arbeidsmarkt bestaat, is het voor bedrijven extra belangrijk om personeel vast te houden. Het loont daarom om energie in hen te steken. „Sterker nog, het is verstandig. Mensen hebben weer iets te kiezen, maar niet iedere werkgever heeft dat in de gaten”, waarschuwt Marlous. „Daardoor lopen ze soms achter de markt aan en missen om die reden ook goede kandidaten. En dat is natuurlijk zonde.”

Durf in te spelen op het nieuwe werken

Tegelijkertijd dienen werkgevers de bedrijfsstructuur onder de loep te nemen. Een gevolg van de veranderende tijd. „De arbeidsmarkt is niet meer hetzelfde als jaren geleden. Vroeger stond er echt één iemand bovenaan, een manager die alles oplegde. Nu zijn er weliswaar meer geleidingen, maar naar mijn idee krijgen werknemers vaak nog te weinig verantwoordelijkheid, terwijl dit hen wel motiveert. Zelfsturend werken is de toekomst. Speel er als werkgever dus op in met thema's als teamcrafting, jobcoaching en coachingstrajecten”, geeft Marlous aan.

Ze beseft dat het misschien eenvoudiger klinkt dan het is. „Je moet het wel durven en daar valt nog veel te winnen. Dat snap ik wel, zeker in het mkb is het bedrijf toch vaak het kindje van de oprichter en dan is er niets moeilijker dan taken uit handen geven. Terwijl je er veel baat bij kunt hebben. Blijve medewerkers die het nut zien van hun werk, zullen niet alleen beter functioneren, maar ook goede ideeën spuien.”

Meer weten over de onderwerpen uit dit verhaal? Of heeft u vacatures waarvan u denkt dat iampower hierin voor u zou kunnen bemiddelen? Neem dan gerust vrijblijvend contact op.

iampower

Thurledeweg 19
3044 EN Rotterdam

T: 010-4527176

I: www.iampower.works

E: info@iampower.works



ALBEDA EN DE BONDT PUBLISHING

SLAAN HANDEN INEEN OP GEBIED VAN STAGES

Binnenkort starten Albeda en De Bondt Publishing een samenwerking op het gebied van stages. De uitgeverij gaat een verbindende rol spelen tussen het Barendrechtse bedrijfsleven en studenten van Albeda. Ondernemers die willen investeren in nieuw talent, kunnen zich melden bij De Bondt Publishing. Dat geldt eveneens voor studenten die een stageadres zoeken. Tijdens een ronde tafel gesprek op de locatie aan de Spinozaweg gingen Albeda-onderwijsleiders Mario Neelen en Marco Molendijk samen met Ramon de Bondt, Paul van der Kooij en Marian Breeman van De Bondt Publishing in op het belang van stages, een cruciaal onderdeel binnen de opleiding.

Meer dan alleen extra handjes

Paul is nieuwsgierig hoe de onderwijsleiders zelf kijken naar de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven, omdat hij van bedrijven weleens hoort dat ze vinden dat de aansluiting niet altijd goed is en scholen meer initiatief moeten nemen. Zij noemden de stage soms zelfs teleurstellend. „Wij vinden het in elk geval belangrijk om de focus nooit op de niet geslaagde voorbeelden te leggen, want die zijn gelukkig veruit in de minderheid. Dat neemt natuur-

lijk niet weg dat dit voor de individuele ondernemer vervelend is”, antwoordt Mario. Bij Albeda wordt echter goed nagedacht over de afstemming tussen theorie en praktijk. „Wij zetten in op hybride leren. Een vorm waarbij de studenten aan de slag gaan met praktijkopdrachten. Dat is een groot voordeel, omdat zij de leerstof direct kunnen toepassen. Ondernemers kunnen bovendien échte opdrachten laten uitvoeren door onze studenten, voor hen is dat een voordeel”, zegt Marco.

Goede afstemming belangrijk

Deze vorm van leren heeft wel invloed op de stage. „Voor ons ligt hier een taak om bedrijven duidelijk te maken dat het veel meer draait om de inhoud”, weet Mario. „Het is dus niet de bedoeling dat zij even snel wat extra handjes aantrekken om de drukte richting bijvoorbeeld de feestdagen op te vangen. Ze weten dat ook wel hoor, zeker gecertificeerde stagebedrijven. Maar het kan nooit kwaad om goed af te stemmen wat de ondernemer mag verwachten van onze studenten.” Ramon is benieuwd hoe dit in de praktijk werkt. Hij komt met een voorbeeld: „Stel, er is een leerling die gek is van honden en graag bij een dierenspecialzaak stage wil lopen. Kost dat een ondernemer dan veel tijd of is het vooral makkelijk?” Volgens Mario is het een combinatie van beide aspecten. „Het is belangrijk dat ondernemers het gevoel hebben dat het hen iets oplevert, want het vraagt best iets van je om leerbedrijf te zijn. Zeker nu in de stage standaard tijd is ingeruimd voor de bij de opleiding horende opdrachten. Op het urenformulier staat nu zeven plus één, om aan te geven dat de opdrachten niet vrijblijvend zijn.”

Meerdere wegen naar een stageadres

Om leerbedrijf te worden, is een accreditatie door SBB nodig. Als dat is gelukt, komt een bedrijf op Stagemarkt.nl te staan. „Studenten kunnen daarop zelf een bedrijf zoeken dat hen leuk lijkt. Maar er is ook een andere route, namelijk zelf op pad gaan en het gewenste stageadres vervolgens aanmelden bij SBB. Doorgaans is de accreditatie dan snel geregeld”, legt Marco uit. Paul vraagt zich af of dit betekent dat een bedrijf makkelijker gevonden wordt. „Een plek op de site betekent niet automatisch dat bedrijven op zoek zijn naar een stagiaire. Dat bepalen ze altijd zelf”, antwoordt Marco. De samenwerking met De Bondt Publishing opent voor Albeda de deur naar Barendrecht en levert dus meer opties op. „Gek genoeg weten veel studenten niet hoe dicht die gemeente bij Rotterdam-Zuid ligt. Ze zijn teveel gericht op Rotterdam, zoeken nog eerder in Noord dan in Barendrecht. Vaak is het wel een eyeopener als we hen op weg helpen”, zegt Mario.



Eigen houding belangrijk voor succes

Marian vraagt of er veel verschil is tussen de stages in het eerste, tweede en derde leerjaar. „Ja, vooral in de diepte. De invulling is oplopend in complexiteit, opdrachten worden meer gericht op strategische en achterliggende processen. Bewust werken we uitsluitend met blokken, zodat studenten een hele week meemaken. De opdrachten voorkomen bovendien dat ze negen weken vakken vullen”, zegt Mario. „Da’s toch makkelijk voor het bedrijf?” countert Paul. „Zeker, maar het zegt ook iets over de student. Onze ervaring leert dat opleiders pro-activiteit waarderen. Stel je veel vragen, dan krijg je veel te zien. Maar als je alleen afwacht, tja, dan bestaat het gevaar dat je een klusje moet uitvoeren waar je zelf weinig van leert. We drukken studenten dus altijd op het hart om hun kansen te grijpen en meer te doen dan het minimum. Dan is de kans op succes het grootst. Nu en in de toekomst, want het komt zelfs regelmatig voor dat het stagebedrijf de student een (bij) baan aanbiedt!” aldus Mario.

Stages via De Bondt Publishing

Door de samenwerking met De Bondt Publishing krijgen studenten van Albeda een extra mogelijkheid bij het zoeken naar

stageplaatsen. Het bedrijf kan gericht voor hen zoeken, maar ze kunnen ook zelf met een formulier binnenstappen. „Stel dat je per 1 september een stagiair zou willen hebben. Hoe gaat dat dan?” vraagt Marian. „In de ideale situatie is er eerst contact met de coördinator, maar in de praktijk ontvang ik meestal een mail. Die zet ik intern door en een collega zoekt dan een match. Dat kan vaak snel gaan hoor. We hebben veel studenten die hun stage uit leerjaar één doortrekken naar jaar twee, maar er is ook

altijd een groep die na die negen weken liever iets anders zoekt. Zij komen dus in eerste instantie in aanmerking voor bedrijven die na de zomer een stagiaire zoeken”, zegt Marco tot besluit.

Meer weten over Albeda? Kijk dan eens op www.albeda.nl.

Meer weten over het stagebureau van De Bondt Publishing? Lees dan het artikel verderop in dit magazine.



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!



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

DÉ OPLEIDINGSROUTE VOOR WERKEN EN LEREN

voor bedrijven en leerlingen in deze regio!



Metalent vindt, ontwikkelt en begeleidt jonge mbo-talenten voor de metaal-, industrie en maritieme sector.

- ✓ Intakeprocedure/assessment van leerlingen
- ✓ Regionale bedrijfspvakscholen
- ✓ Begeleiding leerling en praktijkopleider
- ✓ Leerarbeidsovereenkomst voor de duur van de opleiding
- ✓ Opleidingsadvies
- ✓ Leerwerkbanen in de regio
- ✓ Volledig verzorgde HRM- en administratieve afwikkeling
- ✓ Opleidingsplan
- ✓ Mogelijkheid tot kosteloze overname afgestudeerde leerling



info@metalent.nl | 0180-645455

Hademax
INTERNET OPLOSSINGEN

Webshops
Vindbaarheid
Ontwerp
Maatwerk
Hosting & Cloud

www.hademax.nl

Hademax Internet Oplossingen
Arnhemseweg 5C - 2994 LA Barendrecht
T: 0180 62 63 28 - info@hademax.nl

HADEMAX STEEDS VAKER DE MAATWERKPARTNER VOOR DIVERSE OPDRACHTGEVERS

Hademax
INTERNET OPLOSSINGEN

www.hademax.nl

Een hamer in je
hand maakt je nog
geen timmerman

En voor 't web, heb je ook specialisten...



Hademax Internet Oplossingen
Arnhemseweg 5C - 2994 LA Barendrecht
T: 0180 62 63 28 - info@hademax.nl

Een goed functionerende, gebruiksvriendelijke en aantrekkelijke website is anno 2018 een must. Klanten van Hademax kunnen er dan ook op rekenen dat de Barendrechtse specialist dit voor hen verzorgt. „Maar soms is er ook behoefte aan maatwerk dat verder gaat dan de gangbare oplossing. We worden steeds vaker gevraagd om onze kennis en ervaring in te zetten als maatwerkpartner voor grotere opdrachtgevers”, zegt Rick Hofland, die het bedrijf samen met Dennis Heijmans begon. De redactie sprak met hem over deze mooie rol, maar ook over de kansen die Hademax aan jongeren biedt.

Talent van de toekomst

Tijdens ons bezoek zijn er twee stagiaires actief bij Hademax. Jillis en Jessie, allebei BBL'ers van het mbo. Hademax geeft hen graag de mogelijkheid zich te ontwikkelen. „Jillis is aangenomen via een vriend uit mijn hobbyclub”, vertelt Rick. „Hij deed in eerste instantie een BOL-opleiding, maar wij hadden al snel in de gaten dat een BBL-opleiding veel beter bij hem zou passen. Daarop hebben we samen geïnformeerd bij zijn school of een omzetting mogelijk was. Dat is gelukt. Met succes, want hij bloeide helemaal op, ook als persoonlijkheid. Ontzettend gaaf om te zien!” In juli komt hij vast in dienst bij Hademax, in combinatie met een hbo-opleiding. Hoewel het wellicht verleidelijk was om hem al direct in huis te halen, koos Hademax er bewust voor om te informeren naar een omzetting, zodat de stagiair zijn diploma kon behalen. „Natuurlijk zijn wij een hartstikke gaaf bedrijf, waar iedereen wel wil werken”, zegt Rick met een knipoog. „Informeel, je kunt er je ei kwijt. Maar wij vinden het belangrijk dat studenten hun opleiding niet afbreken.”

Stukje groei realiseren

Het gevolg was dat de ene stagiair de ander zo enthousiast maakte, dat die ook oren had naar een stage bij Hademax. Zijn eerdere stageplek was namelijk niet wat er van verwacht werd. Natuurlijk was ook Jessie van harte welkom, omdat Hademax het talent van de toekomst de kans geeft zich te ontwikkelen. „In onze branche is er nog niet direct sprake van schaarste, maar het

is wel belangrijk om hen de kans te geven iets te leren en werk te laten doen waarin ze gelukkig zijn. Wij laten onze stagiaires altijd vrij in hun vervolgkeuze, maar als de klik er is, houden we hen graag. Voor een klein bedrijf als het onze is het een mooie manier om een stukje groei te realiseren”, legt Rick uit.

Maatwerkpartner

Die extra mankracht kan Hademax best gebruiken, omdat naast de vertrouwde klanten ook steeds meer grotere opdrachtgevers bij hen aankloppen. Zij vragen Hademax als maatwerkpartner te fungeren. Een rol die dankzij de combinatie van kennis en ervaring prima kan worden ingevuld. Rick noemt als voorbeeld de website van Bastasol, dat ook een tak heeft met schaarhekkens als specialisatie. Voor hen werd een ingenieus bestelsysteem ontworpen, waarmee de klant in enkele stappen richting de juiste keuze wordt geloodst. „Zoiets kunnen we ook aan de achterkant van de website maken, bijvoorbeeld op het gebied van ERP of voorraad.”

Pareltje

Mooie, uitdagende opdrachten, die Hademax uiteraard graag aanpakt. Het 'pareltje' is in dat opzicht het maatwerksysteem voor de planning bij een zorginstelling, dat door hen werd ontworpen. In verband met de privacy mag Rick er niets van laten zien, maar een enthousiaste uitleg kan natuurlijk wél. „Eigenlijk wordt de zorgvraag gekoppeld aan het aanbod van zelfstandig onderne-

mende zorgverleners. Wie past bij de cliënt, wie kan op de gevraagde tijd, wie is gekwalificeerd? Al die informatie levert matches op, waarmee een planning kan worden opgesteld. Voorheen deden zij dit met Excel-sheets, losse briefjes en post-its, dus je kunt je wel voorstellen hoeveel makkelijker het nu is geworden.” Dergelijk webgebaseerd maatwerk kan Hademax voor allerlei opdrachtgevers realiseren, waarbij vaak ook nog allerlei internationale vraagstukken als beveiliging en privacy een rol spelen. Gemiddeld voert Hademax jaarlijks twee van zulke grote projecten uit. „Geweldig om te doen natuurlijk, voor ons vormen ze echt de kers op de taart”, sluit Rick af.

Toe aan een nieuwe website, een specialistische vraag of gewoon nieuwsgierig wat Hademax voor u kan betekenen? Neem dan gerust contact op voor meer informatie.

Hademax Internet Oplossingen

Arnhemseweg 5C
2994 LA Barendrecht
T: 0180-626328
I: www.hademax.nl
E: info@hademax.nl

Hademax
INTERNET OPLOSSINGEN

NOORT & DE VRIES

PARTNERS IN DAKEN



- Dakbedekkingen • Leien daken • Pannendaken • Zinkwerk
- Dakramen en lichtkoepels • Zonnepanelen • Dakkapellen

www.noortendevries.nl

Noort & De Vries B.V. Boelewerf 20 2987 VD Ridderkerk Tel. 0180-722386



EEN KRACHTIGE STAP VOORUIT IN CREDITMANAGEMENT

DEURWAARDERS
INCASSOSPECIALISTEN
CREDITMANAGERS



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

Panta Reizen verzorgt en ontzorgt u bij de vakantie naar keuze

Een korte relax vakantie, een fascinerende stedentrip of een schitterende rondreis. Maar ook een overheerlijke zonvakantie of een prachtige cruise.

Kom langs, bel of mail met VakantieXperts Panta Reizen

- Sinds 1974, al meer dan 40 jaar, een betrouwbare partner voor al uw reizen
- Ervaren reisspecialisten voor persoonlijke service
- Wij werken graag op afspraak
- Voor alle vakanties, zoals u die wenst
- Cruisespecialist
- Ook voor vliegtickets
- Aangesloten bij ANVR en SGR



VakantieXperts Panta Reizen

Bierens de Haanweg 22-28
3076 DC Rotterdam (Lombardijen)
T: 010 - 492 5 492
info@pantareizen.nl
www.pantareizen.nl

VakantieXperts

Panta Reizen

DE SCHIPPER GROEP BIEDT RUIMTE AAN JONG ÉN ERVAREN TALENT

Begin dit jaar doken er weer diverse nieuwsberichten op waarin een groeiend tekort aan financiële professionals werd voorspeld. Een trend die al langer waarneembaar is. „Wij denken daarom als bedrijf na over de vraag wat wij kunnen doen voor toekomstige werknemers in de branche”, zeggen Edwin van Belle en Mattinja Oostdijk van het multidisciplinaire accountants- en advieskantoor Schipper Groep. De redactie voerde een boeiend gesprek met hen over dit onderwerp.



Edwin van Belle

„Jong geleerd is oud gedaan”

Het moment waarop Schipper zich presenteert bij jongeren is de afgelopen jaren duidelijk verschoven. „Studenten moeten steeds eerder een keuze maken over de studierichting. Het helpt als zij daarbij inzicht hebben in het vak en weten wat een accountant of fiscalist zoal doet. Het is daarom belangrijk om leerlingen tijdig te informeren over wat een vak inhoudt”, vertelt Mattinja, HR adviseur binnen Schipper Groep. Dit gebeurt op verschillende manieren. Medewerkers van Schipper bezoeken scholen, maar andersom worden scholieren ook uitgenodigd voor een bedrijfsbezoek. „Een aantal maal per jaar ontvangen we mavo-, havo- en vwo-leerlingen. We zorgen dan voor een afwisselend programma, inclusief leuke activiteiten als een interactieve quiz”, vertelt Edwin, kantoorleider van de vestiging in Rotterdam.

Schipper neemt verantwoordelijkheid in het opleiden

Vanwege de verwachte tekorten op de arbeidsmarkt is het uiteraard belangrijk om jongeren te enthousiasmeren voor het vak. Dat gebeurt dus al bij leerlingen in de tweede klas van het voortgezet onderwijs. „Intern hebben we daar ook wel even over nagedacht, want het lijkt inderdaad vroeg. Eigen-

lijk waren we het er snel over eens dat we het toch moesten doen. Kennis delen en opleiden zien we niet alleen als een verantwoordelijkheid, als een taak. Het is ook nog eens leuk om te doen. Voor ons en voor de studenten”, zegt Edwin. Schipper Groep heeft daarbij duidelijk een brede blik, die verder reikt dan alleen het eigen bedrijf. Dat geldt ook voor het aanbieden van stageplaatsen. „Gedurende het hele jaar lopen hier stagiaires en studenten met afstudeeropdrachten rond. Natuurlijk levert ons dat een stukje capaciteit op, maar we doen dit primair omdat we opleiden als onze taak zien”, benadrukt Edwin. Gastcolleges, workshops, het begeleiden van projectgroepen of zelfs les geven; een aantal medewerkers doen dit met grote regelmaat. „We worden daardoor ook vaak gevraagd door het onderwijs om mee te denken en de aansluiting tussen het onderwijs en het bedrijfsleven te verbeteren.”

Investeren in mensen

Stagiaires en afstudeerders krijgen bij Schipper Groep alle tijd, aandacht en begeleiding die zij nodig hebben. Regelmatig wordt jong talent de ruimte geboden om hun carrière te starten binnen Schipper. „Dan begint het eigenlijk pas echt”, vertelt Mattinja. „Zij kunnen hun ontwikkeling intern voortzetten door opleidingen te volgen. Die zijn echt gericht op het individu. Als we zien dat mensen graag willen, is onze organisatie altijd bereid om in hen te investeren.” Edwin wijst op een bijkomstig positief effect van de aanwezigheid van stagiaires en afstuderende jongeren: „Zij nemen nieuwe inzichten, kennis en enthousiasme mee, dat houdt ons ook scherp en geeft energie. Zo kom je samen weer tot hele mooie dingen waar onze klanten uiteindelijk ook weer profijt van hebben.”

Beeldvorming nog vaak achterhaald

Dat het nuttig is om jongeren goed te informeren over het beroep, blijkt wel uit het feit dat de beeldvorming over het vak niet altijd juist is. „Ten onrechte bestaat vaak nog het beeld dat je alleen te maken hebt met ‘droge’ stof, maar ons werk is veel meer dan dat. De digitalisering maakt dat administreren steeds sneller en makkelijker gebeurt, waardoor we meer tijd kunnen besteden aan het analyseren van de cijfers. Zo kunnen we klanten nog gericht adviseren”, legt Edwin uit. „Ondernemers helpen om beter te ondernemen, die rol past bij de adviseur van nu. Dat vraagt ook om opleidingen en vaardigheden die daarop aansluiten.”

Nieuwe generatie, nieuwe behoeften

Wie eenmaal besluit om fiscalist of accountant te worden, doet er ook goed aan om na te denken over de organisatie die bij je past. „Het is verleidelijk om te kiezen voor een grote naam, omdat dit mooi staat op je cv”, weet Mattinja. Ze merkt echter dat de interesse in middelgrote kantoren, zoals de Schipper Groep, toeneemt. „Hier heerst toch een andere cultuur. Wij bieden nieuwe medewerkers een kijkje in de keuken, faciliteren studies en geven hen de ruimte om zelfstandig te kunnen werken. Dat sluit heel erg aan bij de behoeften van de huidige generatie. Jongeren zoeken niet alleen naar een goede balans tussen werk en privé, maar ook naar autonomie. Ze willen het nut van hun werk ervaren, dat lukt beter als je naast de klanten staat. Die kans bieden wij, niet alleen aan starters, maar ook aan young professionals die al enkele jaren ervaring hebben opgedaan.”

Kortom, de Schipper Groep biedt ruimte aan jong en ervaren talent. Wil je meer weten over deze onderwerpen of ben je benieuwd naar de mogelijkheden binnen de Schipper Groep? Neem dan gerust contact op via onderstaande contactgegevens of kijk op de website werkenbischipper.nl.

Vestiging Rotterdam
Escudostraat 37
2991 XV Barendrecht
T: 010-4800155

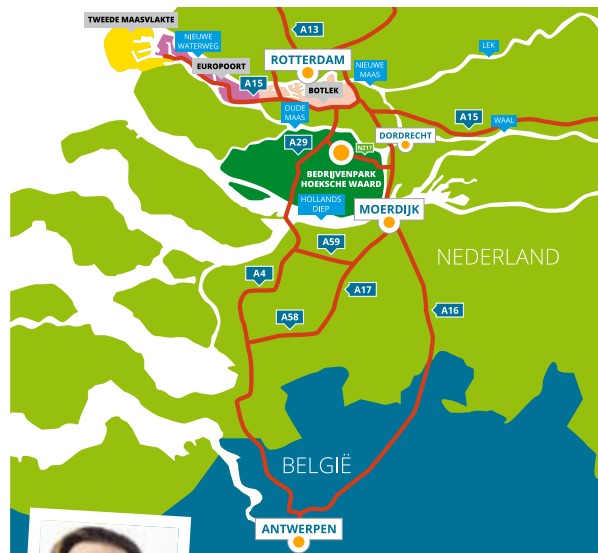
Vestiging Oud-Beijerland
Beetsstraat 5
3261 PL Oud-Beijerland
T: 0186-634373

I: www.SchipperGroep.nl
E: info@schippergroep.nl



Mattinja Oostdijk

Bedrijvenpark Hoeksche Waard is klaar... voor uw toekomst!



Een centrale ligging, een goede grondprijs, direct uitgeefbare grond en een projectbureau dat u met raad en daad terzijde staat. Dat is toch wat iedere ondernemer met nieuwbouwplannen wenst?

Bedrijvenpark Hoeksche Waard biedt het u allemaal!



"Haar strategische ligging maakt ons bedrijvenpark interessant voor vele bedrijven."

Gert-Jan Metselaar,
directeur Bedrijvenpark Hoeksche Waard



Tel. 088-647 13 80
www.bedrijvenparkhw.nl

De Neef

Uw MKB specialist

ADVOCATEN




De advocaten van De Neef Advocaten zijn gespecialiseerd in het bijstaan van ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf 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

VAKANTIEDAGEN



Vlak voor de zomervakantie krijgen wij vaak vragen over vakantiedagen van werknemers. Daaruit blijkt dat de vakantiedagenregeling voor veel werkgevers en werknemers een onbekend terrein is.

Het wettelijke minimum aantal vakantiedagen is 4 keer de overeenkomen arbeidsduur per week. Dus als een werknemer 5 dagen per week werkt heeft hij recht op 20 wettelijke vakantiedagen, als een werknemer bijvoorbeeld 3 dagen werkt zijn dat er 12. Dit noemt men de 'wettelijke' vakantiedagen.

Alles daarboven (als in de overeenkomst of cao meer vakantiedagen dan het wettelijke minimum worden toegekend) noemt men de 'bovenwettelijke' vakantiedagen.

Opbouw van vakantiedagen vindt plaats over de perioden dat de werknemer recht op loon heeft. Dus ook tijdens ziekte en schorsing bouwt hij vakantiedagen op. Maar als hij zonder geldige reden niet komt werken en geen recht op loon heeft, bouwt hij geen vakantiedagen op.

Veel werkgevers denken dat zij de vakantiedagen mogen vaststellen. Dat klopt niet. Het is de werknemer die bepaalt wanneer hij vakantiedagen opneemt. Tenzij u dat in de arbeidsovereenkomst opneemt, kunt u uw werknemer dus niet verplichten om vakantiedagen op bepaalde data op te nemen. Ook niet als het einde van de arbeidsovereenkomst in zicht is. Vaak wordt een werknemer tot aan zijn ontslag vrijgesteld van werkzaamheden. Dat mag, maar dat kost hem dan geen vakantiedagen. Als u een beëindigingsovereenkomst sluit, zult u dus uitdrukkelijk moeten afspreken dat hij in ruil voor de vrijstelling al zijn resterende vakantiedagen opneemt en dat deze niet meer zullen worden uitbetaald.

De werknemer heeft in ieder geval recht op twee aaneengesloten weken vakantie per jaar, of twee keer één volle week. De werk-

nemer moet de aanvraag schriftelijk en tijdig indienen. U kunt een vakantieaanvraag binnen 2 weken na de aanvraag weigeren maar slechts als daarvoor gegronde redenen zijn. Doet u dat niet tijdig, dan is de vakantie vastgesteld overeenkomstig de aanvraag van de werknemer. Uiteraard hoeft u een werknemer met te weinig vakantiedagen geen vrij te geven.

Als een werknemer tijdens vakantie ziek wordt, dan moeten de betreffende vakantiedagen omgezet worden in ziekte dagen en heeft de werknemer recht op doorbetaling. Wel moet hij zich officieel ziek melden en zich aan de controlevoorschriften houden. Laat door de arbodienst dus een spoedcontrole uitvoeren als een werknemer zich vanaf zijn vakantieadres ziek meldt.

Vakantiedagen hebben een uiterste houdbaarheidsdatum. De wettelijke vakantiedagen (20 bij een fulltime dienstverband) vervallen zes maanden na de laatste dag van het kalenderjaar waarin de vakantiedagen zijn opgebouwd. Dat houdt in dat de wettelijke dagen die in 2017 zijn opgebouwd maar nog niet zijn opgenomen, op 1 juli 2018 vervallen. Voor bovenwettelijke vakantiedagen (het meerdere boven dat wettelijk minimum van 20 dagen) geldt een verjaringstermijn van vijf jaar. Na die 5 jaar kan de werknemer die dagen dus niet meer opnemen of laten uitbetalen.

Onder bijzondere omstandigheden wordt aangenomen dat de werknemer redelijkerwijs niet in staat is vakantiedagen op te nemen. Bijvoorbeeld als hij vrij vraagt maar u dat weigert, of als de werknemer zo ziek is dat hij niet kan re-integreren. In dat geval zijn de wettelijke termijnen van 6 maanden en van

5 jaar op die vakantiedagen niet van toepassing, omdat de werknemer dan niet in staat wordt geacht om vakantiedagen op te nemen.

Omdat het aan de werkgever is om de vakantiedagen te administreren, doet u er goed aan om een ouderwetse vakantiedagenkaart te gebruiken waarop de werknemer tekent voor opname van een vakantiedag, of een verplichting om vakantiedagen door middel van een ondertekend formulier aan te vragen. Als u geen goede administratie bijhoudt, kan de werknemer zich aan het eind van de arbeidsovereenkomst makkelijk op het standpunt stellen dat u die dagen niet van zijn vakantietegoed had mogen aftrekken en dan uitbetaling afdwingen. Het risico van een gebrekkige vakantiedagenadministratie is dus volledig bij de werkgever gelegd.

Voor ATV-dagen die zijn gecreëerd om werkgelegenheid te scheppen, gelden deze regels niet. Daar mag u aparte afspraken over maken.

Naast de vakantiedagenregeling bestaan nog diverse aparte verlofregelingen. Verlof is er niet om uit te rusten maar heeft te maken met gebeurtenissen in het leven van de werknemer, zoals zorgverlof, zwangerschaps- en bevallingsverlof, ouderschapsverlof en calamiteitenverlof. Voor al deze verlofvormen gelden aparte regels en voorwaarden. De meeste zijn vastgelegd in de Wet arbeid en zorg (WAZO). Daarnaast zijn er in cao's nog allerlei verlofregelingen. In tegenstelling tot vakantie-uren zijn niet alle verlofuren doorbetaald. Ouderschapsverlof is in principe onbetaald, net als langdurend zorgverlof.

Menno de Neef
De Neef Advocaten

DE NIEUWE PEUGEOT SUV-SERIE

GRENVERLEGGENDE SUV'S



2008 SUV VANAF € 21.540
3008 SUV VANAF € 31.080
5008 SUV VANAF € 33.530



PEUGEOT

MOTION & EMOTION

Fraai design en praktische gebruiksmogelijkheden: de nieuwe Peugeot SUV-serie biedt u het beste van twee werelden. Compact maar ook ruim. Stoer maar ook luxueus. Krachtig maar ook zuinig. Waar u ook woont, in de stad of in een landelijke omgeving, er is altijd een geschikte Peugeot SUV voor u en uw gezin. Bezoek onze showroom en ontdek onze serie grensverleggende SUV's.

PEUGEOT PREFEREERT TOTAL Gem. verbr. l/100 km: 3,7-5,8; km/l: 27,0-17,2; CO₂: 96-133 gr./km. (gemeten in overeenstemming met EU-richtlijn Emissions 715/2007/EC). Genoemde vanafprijzen zijn consumentenadviesprijzen en zijn inclusief btw, bpm, recyclingbijdrage, leges en de onvermijdbare kosten rijklaarmaken. Afgebeeld model kan afwijken van de werkelijkheid. Wijzigingen voorbehouden.

MULDER
houdt je mobiel. PEUGEOT

MULDER PEUGEOT

Alblasserdam Kelvinring 86, Tel.: (078) 691 80 50

Dordrecht Laan der Verenigde Naties 111, Tel.: (078) 614 20 44

Sliedrecht Parabol 1, Tel.: (078) 615 14 28

www.mulderpeugeot.nl

Rijnmond

Payroll Service B.V.

"Uw voordeel, onze zorg"

voor meer informatie surf naar www.rijnmondpayroll.nl

Nikkelstraat 3c
Postbus 88
2980 AA Ridderkerk

Telefoon: 0180 769 175
Mobiel: 0623 630 606
E-mail: info@rijnmondpayroll.nl

Smit

m·de

my id.eal suit

Ons maatpakken concept My Ideal Suit bestaat al meer dan tien jaar! In die tien jaar zijn de opties verder uitgebouwd en zijn er meer dan 350 stoffen van de bekendste Italiaanse wevers beschikbaar gekomen.

Het samenstellen van een maatpak is een feestje! Het selecteren van de juiste stof, het zoeken naar de mooiste voering, het kiezen van de juiste knoop en de vele details maken elk kostuum uniek!

MAATWERK PAKKEN

Alblasserdam - Makadocenter | Barendrecht - Middenbaan | Dordrecht - Sterrenburg | Hellevoetsluis - Struytse Hoek
H.I.Ambacht - De Schoof | Krimpen a/d IJssel - Crimpenhof | Nootdorp - Parade | Papendrecht - De Meent | Ridderkerk
Ridderhof | Zwijndrecht - Walburg www.smitmode.nl



LUCRASOFT LEGT FOCUS OP IT- GEBRUIKER

De persoonlijke werkwijze is een van de kenmerken waarmee Lucrasoft IT Beheer zich onderscheidt. Het Ambachtse bedrijf is een specialist die met de klanten meedenkt en hen adviseert over de meest geschikte oplossingen, passend bij de specifieke wensen en behoeften. De gebruiker, die dagelijks met de producten werkt, staat daarbij centraal. De redactie sprak hierover met Wouter van Baardewijk, general manager Lucrasoft IT Beheer, en accountmanager Bas Heeremans.

Uitgebreid dienstenpakket

Technologische ontwikkelingen volgen elkaar in rap tempo op. Voor ondernemers is het niet altijd eenvoudig om het overzicht te bewaren en de juiste keuze te maken, passend bij de status en werkwijze van hun bedrijf. Als Microsoft-partner is Lucrasoft IT Beheer in staat om een zeer uitgebreid dienstenpakket te leveren, gericht op diverse IT-aspecten. De ruime kennis en expertise op dit gebied wordt ingezet om de klant te ondersteunen. „Een mooi voorbeeld is Office 365. Vanzelfsprekend leveren wij dit product en kunnen we helpen bij het implementeren. Maar dat is niet alles. Wij hebben OfficeDrops ingezet, een product waarmee we gebruikers op een laagdrempelige wijze het gemak van Office 365 laten ervaren en ze bij elke drop iets nieuws leren. Een toegevoegde waarde, want zo kunnen zij er efficiënter mee werken”, vertelt Wouter.

DIEV

Wie de afgelopen tijd het nieuws heeft gevolgd, kan onmogelijk gemist hebben dat vanaf eind mei de privacywetgeving AVG (Algemene Verordening Gegevensbescherming) van kracht werd. Internationaal beter bekend als GDPR (General Data Protection Regulation). Een wetgeving die ook invloed heeft op de inrichting van de IT-omgeving. „Sowieso is security een hot item, maar de noodzaak om verder te kijken dan alleen het systeem an sich is sterk toegenomen. Je kunt niet zonder. Alleen onze leert dat bedrijven het vaak lastig vinden om te bepalen wat ze moeten doen”, zegt Bas. Lucrasoft IT Beheer biedt daarom een laagdrempelige online training aan, speciaal bedoeld voor de gebruikers. Met behulp van dit DIEV (Data Informatie Eindgebruiker Veiligheids-) programma worden werkgevers en werknemers niet alleen getraind, maar ook alert gehouden.

Bewustwording creëren

Dit is nodig, omdat de mens de zwakste schakel blijft. Cybercriminelen weten dat ook en spelen daarop in. „Daarom ligt onze focus op de gebruiker en willen wij hen helpen om te begrijpen waarom het zo belangrijk is. We laten hen bijvoorbeeld inzien waarom het verstandig is om geregeld een wachtwoord te wijzigen, in plaats van dat we het alleen maar vertellen. A Een eenmalige training is niet voldoende, het moet onderdeel worden van de dagelijkse werkwijze. Om die reden houden we het onderwerp warm door tweewekelijks tips & tricks te mailen, inspelend op de actualiteit. Filmpjes zijn daarbij een fantastisch hulpmiddel. Bewustwording komt immers met visualisatie”, zegt Bas. Dit is een constant proces. Natuurlijk snapt iedereen wel dat je goed moet nadenken en mails met boetes van het CJIB of een blokkade van de bankrekening beter kunt negeren. „Een onbedoeld foutje is echter sneller gemaakt dan je denkt”, weet Wouter. „Intern hebben wij dat ook getest door een mail rond te sturen uit naam van de directeur. Hij stelde daarin de vraag of de medewerker even naar de presentatie wilde kijken waaraan zij samen gewerkt

hadden. Wie de link aanklikte, belandde op een pagina met de boodschap dat ze er ingetrapt waren. De naam van de directeur wekte kennelijk zoveel vertrouwen, dat er zelfs werd geklikt als iemand helemaal niet met hem aan een presentatie gewerkt had. Daarom kunnen we niet genoeg blijven waarschuwen.”

Meer weten over deze onderwerpen? Kom dan gerust eens langs of neem contact op.

Lucrasoft ICT Groep

De Zelling 8
3342 GS Hendrik-Ido-Ambacht
T: 078-6811494
I: www.lucrasoft.nl

Steeds vaker interne opleiding

Het thema van deze editie van Ondernemend is de arbeidsmarkt. Ook aan Lucrasoft hebben wij de vraag gesteld of zij makkelijk aan nieuw personeel kunnen komen. „Dat is lastig in onze branche. Enerzijds is de markt te groot, zodat er wat te kiezen valt, anderzijds is er weinig aanwas. Omdat automatisering werk overneemt, worden de eisen voor de overblijvende functies hoger”, zegt Wouter. „Het onderwijs is echter te weinig praktijkgericht en sluit daardoor niet goed aan op het bedrijfsleven. Wij lossen dat op door onze medewerkers intern op te leiden. Sowieso doorloopt iedereen een Microsoft-traject, maar ook op andere onderdelen proberen wij hen zelf te kneden en te vormen. Op die manier kunnen we toch onze vacatures invullen.”



Van Houte

interieurprojecten



• Van Houte interieurprojecten met stip de beste oplossing

Van Houte interieurprojecten kent de markt en weet waar hij voor staat. Van Houte interieurprojecten verzekert u van een klantgerichte oplossing met prijsbesparing, zonder in te leveren op kwaliteit. Daarnaast is Van Houte interieurprojecten dermate geschikt voor het leggen van vloeren.

Goede zorg vraagt een goed advies, bel vandaag nog voor een oplossing op maat. Informeer gerust naar onze beste prijs!



www.vanhoutegroep.nl

Lelystraat 93F • 3364 AH Sliedrecht • Email: info@vanhoute.nl • Telefoon: 0184 76 90 01

4Consult

LET YOUR NETWORK!

“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



EERLIJK BOUWEN ZONDER AANNEMER EN INTEGER ONTWIKKELEN

U-BUILD BOUW & ONTWIKKELING

Verlengde Kerkweg 25

2985 AZ Ridderkerk

E: info@u-build.nl

T: 085 489 99 20

WWW.U-BUILD.NL

lucrasoft
IT Beheer



IT BEHEER VOOR HET MKB

Ons team is een bonte verzameling aan kennis en specialismen. Er is dus altijd iemand die antwoord heeft op jouw IT-vraag. Bij Lucrasoft IT Beheer regelen we álles wat met IT te maken heeft: internet, automatisering, jullie website, mailbeheer, het netwerk, de printers, de servers, inderdaad, echt alles. Zo bieden we de juiste oplossing voor jou!

Je kunt ons bereiken op: +31 (0)78- 68 11 505 of kijk op www.lucrasoftITbeheer.nl

PERSPECT

BETONBEHEER
duurzame kwaliteit die rendeert



Specialist in vloersystemen

Perspect Betonbeheer is specialist in robuuste, decoratieve bedrijfsvloeren en zwaar belastbare industriële vloeren. En daarin bieden we kwaliteit van A tot Z. De unieke benoeming tot BASF System Partner is een bevestiging van onze kennis, kunde én kwaliteit. Deze certificering maakt het mogelijk dat we een tot 15 jaar verlengde garantie op de door ons geleverde vloersystemen kunnen geven.

Meer informatie? Bezoek onze website www.betonbeheer.nl of bel +31 (0) 78 303 19 22.



MASTER
BUILDERS
SOLUTIONS

BASF System Partner



ANNO 1910

VAN DER MARK



LOGISCH IN LOGISTIEK

WAREHOUSING DISTRIBUTIE TRANSPORT EXPEDITIE

Van der Mark is de logistieke dienstverlener die verder gaat waar anderen stoppen. De transportwereld is altijd in beweging. Dat vraagt om een continu verbeterproces, om maximale flexibiliteit en aanpassingsvermogen zodat de dienstverlening altijd naadloos aansluit op de logistieke wensen en processen van onze relaties. Alles wat wij doen draait om helder communiceren en over en weer respect.



70
collega's



20.000 m²
warehousing



100
eenheden



250
adressen per dag door Europa



WWW.VANDERMARKTRANSPORT.NL

'Internet of Things'. Velen zullen bij het horen van die term vooral denken aan het draadloos verbinden van apparaten, sensoren, computers en systemen. Ik niet. Ik denk juist aan mensen. Ik zie meteen voor me welke oplossingen ons dagelijks leven makkelijker maken. En ik ben blij dat Vodafone daarin elke dag weer het verschil kan maken, voor ondernemers, bedrijven en hun klanten.

Patiënten die op elk moment van de dag virtueel contact kunnen hebben met de verpleger. Een boer en een veearts die precies weten wanneer ze naar de stal moeten gaan om een kalfje ter wereld te brengen. Stadsgenoten die zich veiliger voelen door straatlantaarns die reageren op beweging. Een student die zijn gestolen fiets weer terugvindt via zijn mobiel. Stuk voor stuk situaties die het gebruik van IoT mogelijk maakt. Want een sensor op zich is slechts een nietszeggend stukje hardware. Een ding is maar een ding, totdat het mensen helpt. Zodra er een visie achter zit, krijgt zulke techniek opeens een doel.

Visie hebben we, doeltreffend werken we. Vodafone is als mobiele provider al ruim twintig jaar voorloper op het gebied van 'Internet of Things' (IoT). In 2017 sloten we wereldwijd de 50 miljoenste connectie tussen apparaten via ons netwerk. In 2018 staat de teller vooralsnog op 66,5 miljoen. Er komen elke twee weken één miljoen verbindingen bij. Een groot gedeelte van deze groei (14,4 miljoen) komt uit het verbinden van voertuigen. Dat is logisch, want acht bedrijven uit de top tien van autofabrikanten zijn klant bij ons. Met zulke scores mogen we ons al jaren wereldwijd marktleider IoT noemen.

Sinds 2017 biedt Vodafone een landelijk dekkend netwerk aan dat veel nieuwe

toepassingen van IoT mogelijk maakt. Via dit NB-IoT-netwerk helpen we klanten hun business te optimaliseren of te transformeren met behulp van moderne techniek. Het bewaken van dijken, het waarschuwen voor aardbevingen en het controleren van koffers op luchthaven Schiphol verlopen door deze techniek al efficiënter dan ooit.

Inmiddels hebben we ons palet ook uitgebreid met LTE-M-technologie, die meer bandbreedte biedt en tevens gesproken boodschappen kan overbrengen. In onze eerste pilot werken we samen met fietsfabrikant Sparta om de vertrouwde tweewieler een stuk slimmer te maken. Dit zorgt voor extra gebruiksgemak maar creëert ook volledig nieuwe businessmodellen rondom de 'smart bike'. Denk hierbij aan een gepersonaliseerde verzekeringspolis, proactief onderhoud of concepten voor het delen van fietsen.

Deze mooie technieken maken ons aanbod compleet: voor elke behoefte hebben wij een oplossing die meer bedrijvigheid en efficiëntie oplevert. Ik ben er trots op dat we ondernemers hiermee een flinke stap vooruit kunnen helpen. Zo zijn wij de IoT-specialist voor slimme steden, zorg en mobiliteit. Grote namen als Philips, TomTom en BMW kiezen voor onze expertise. Ook op maatschappelijk vlak reiken we de helpende hand. Het project 'No Isolation' laat bijvoorbeeld langdurig zieke kinderen via robots contact houden met klasgenoten en vriendjes. Zo kunnen we voor steeds meer mensen het leven een stuk aangenamer maken.

Ik ben trots op de stappen die we samen met onze klanten zetten. Die wisselwerking tussen mensen geeft me volop vertrouwen in de toekomst. The future is exciting. Ready?

John van Vianen, Directeur Zakelijke Markt



Usage based insurance

Verzekeren per kilometer

Waarom zou je als af-en-toe-rijder net zo veel betalen als iemand die 20.000 kilometer in een jaar rijdt? We zouden ook de kilometers kunnen registreren die een auto aflegt, zodat je alleen daarvoor hoeft te betalen. En dat is precies wat IoT van Vodafone mogelijk maakt. Gebruikers kopen een bundel voor een aantal kilometers en krijgen een bericht als ze de limiet bereiken. Kilometers die ze niet rijden, krijgen ze vergoed. Everybody happy.

Asset tracking

Peace of mind? Als je exact weet waar alles is

Het is een serieus vraagstuk in bijna iedere branche. Hoe houden we overzicht over alle losse goederen? Of het nu gaat om het beheer van pallets, apparaten, containers of bijvoorbeeld elektrische deelfietsen, we willen weten waar ze zich bevinden. IoT van Vodafone is de technologie die hier uitkomst biedt. Daarmee kunnen we effectief kosten verlagen en zorgen voor meer efficiency. En vooral natuurlijk genieten van die onbetaalbare peace of mind: de zekerheid dat we op elk moment exact weten waar alles is.

Smart Parking

Nooit meer zoeken naar een parkeerplek

Bewoners, bezoekers, gemeentes: iedereen heeft er een hekel aan dat auto's eindeloos rondjes moeten rijden op zoek naar een plek om te parkeren. Terwijl de oplossing sinds de komst van IoT eigenlijk heel simpel is. Sensoren in het wegdek signaleren wanneer een parkeerplek vrijkomt. Ze communiceren automatisch met een systeem voor verkeersmanagement. En dit systeem leidt zoekende automobilisten naar de dichtstbijzijnde vrije parkeerplaats. Prettig vooruitzicht: nog even, en dan kunnen we dit probleem gerust parkeren.

Cijfers op een rij



Kostendaling een van grootste voordelen

- Ondernemingen die IoT succesvol toepassen, zien hun omzet gemiddeld stijgen met 19 %.
- IoT wordt nu in alle sectoren toegepast. Grootste stijging in retail en transportsector.
- Kostendaling, meer productiviteit onder medewerkers en meer inzicht in het bedrijf zijn de grootste voordelen van IoT voor een onderneming.
- Van bedrijven met meer dan 50.000 connecties geeft 67% aan significant voordeel te hebben aan IoT.
- Van bedrijven met minder dan 100 connecties geeft 28% aan voordeel te hebben aan IoT.



Tielseweg 20
2994 LG Barendrecht
0180 785137



Ervaar de passie....

Een heerlijk belegd broodje, een smakelijk en verrassend borrelhapje met een voortreffelijke wijn tijdens uw receptie of een compleet verzorgd bedrijfsevenement. Het maakt ons niet uit, wij verzorgen het voor u met passie en laten uw smaakpapillen genieten van wat wij u bieden. Wij leveren maatwerk en laten u ervaren hoe wij de liefde voor ons vak uitoefenen, ongeacht uw budget.
Uw wensen zijn onze zorg

info@panita-catering.nl
www.panita-catering.nl



Personeelsdiensten Hoeksche Waard waar het net even anders werkt.

Wij zijn een klein zelfstandig buro met 3 medewerkers. Met gezamenlijk zo'n 140 jaar levenservaring en door de wol geveerd kennen wij de klappen van de zweep inmiddels. Wij werken op basis van uitzenden/werving en selectie/Payroll. Wij zijn actief in de regio Hoeksche Waard maar ook daarbuiten.

Personeelsdiensten Hoeksche Waard staat voor persoonlijk contact, elke kandidaat spreken wij van te voren persoonlijk bij ons op kantoor. Voor wij een mogelijk geschikte kandidaat bij u aanbieden, hebben wij met toestemming zijn of haar referenties gecheckt. Wij nemen ons werk heel serieus en verwachten dit ook van onze kandidaten. Het persoonlijke contact wat wij houden met onze kandidaten en de correcte en snelle terugkoppeling naar onze opdrachtgevers is een absolute meerwaarde. We werken prettig met WIHW (Werk Inkomen Hoeksche Waard) bedrijf Oud-Beijerland en hebben een samenwerkingsverband met Gemeente Rotterdam.

PDHW zoals we in de volksmond genoemd worden is inmiddels een begrip in de Hoeksche Waard. Ons team staat met beide benen in de Hoeksche Waardse klei en is onderdeel van de Hoeksche Waardse samenleving. Wij zijn flexibel en denken graag mee, ook buiten de reguliere werkuren staan we voor u klaar.

Voor de juiste richting komt u naar Personeelsdiensten Hoeksche Waard.

DE JUISTE RICHTING

PERSONEELSDIENSTEN

HOEKSCH E WAARD



Emmastraat 2C in Heineoord.
Tel. 0186-685085 / email info@pdhw.nl
Jacqueline Hanszen-Kooiman

Kies lokaal in plaats van een anonieme multinational

Rijnmond Milieu is gevestigd in Oud-Beijerland, maar toch leegt het bedrijf nog lang niet alle afvalcontainers in de regio.

Gek vindt Pim Verhage, eigenaar van Rijnmond Milieu, want waarom zou je een multinational kiezen als Rijnmond Milieu 'om de hoek' zit?



Bespaar op afval

Telefoon: 0186 649652

www.bespaaropafval.nl

ELYCIO TALEN

HELPT ONDERNEMERS SUCCESVOL ZAKEN DOEN OVER DE GRENS

Wie heeft er niet gegrinnikt om de persconferenties in steenkolenengels van Louis van Gaal in zijn tijd bij Manchester United? De voetbaltrainer kwam er wel mee weg, maar pijnlijker wordt het als politici een vergissing begaan. Om nog maar te zwijgen over taalmissers in het bedrijfsleven! Een goede taalbeheersing is onmisbaar voor iedere ondernemer die zaken wil doen over de grens. „Als de communicatie goed verloopt, is de kans op succes groter”, zegt Yolanda Griep, manager van Elycio Talen. De redactie sprak hierover met haar in de Zwijndrechtse vestiging van het taleninstituut.

Betere communicatie in anderstalige gebieden

Elycio Talen, ontstaan vanuit Elsevier Talen, is een van de grootste zakelijke taalopleiders van ons land. Voor iedere taalvraag heeft Elycio wel een oplossing in huis, van een vertaling tot een zakelijke taaltraining op maat. Allemaal bedoeld om ondernemers te helpen om beter te communiceren in anderstalige gebieden. „Vertalen en opleiden kan bij ons in vrijwel iedere taal, van Arabisch tot Zweeds”, vertelt Yolanda. „Maar het gaat verder dan taal alleen. Het komt namelijk ook voor dat klanten wel zaken willen doen in het buitenland, maar niet direct de taal kunnen gaan leren. Zij beseffen echter wel dat de zakelijke etquette in ieder land verschilt. Via onze korte, interactieve cultuur-

programma's kunnen wij handvatten aanreiken over wat je wel moet doen of juist beter kunt laten in het contact met een buitenlandse relatie. Allerlei aandachtspunten komen daarin aan bod.”

Zakelijke taaltrainingen

Wie ervoor kiest om een taal te leren bij Elycio, heeft de keuze uit diverse trajecten. Klanten kunnen één op één aan de slag met de trainer, maar ook kiezen voor een in-company traject. Het is altijd maatwerk en alle trainingen zijn praktijkgericht waarbij de inhoud wordt afgestemd op de doelstellingen en wensen van de deelnemers en de organisatie waarin zij werkzaam zijn. Denk daarbij aan het verwerken van vakterminologie in



de training en het gebruiken van rollenspellen die geënt zijn op de praktijksituaties van de deelnemers. De trainers van Elycio, veelal native speakers, verzorgen de training op locatie bij de klant om de planning van de trainingssessies zo gemakkelijk mogelijk te maken. Indien gewenst kan uiteraard worden uitgeweken naar een van de zeven vestigingen van Elycio. Die zitten verspreid door Nederland, waardoor een landelijke dekking is gerealiseerd. „Daarnaast bieden we workshops, taalassessments en e-learning aan”, voegt Yolanda toe. „E-learning kan geheel zelfstandig worden uitgevoerd, maar het is ook mogelijk om voor blended learning te kiezen. Dat is een vorm waarbij een combinatie wordt gemaakt met face to face trainingen onder begeleiding van een professionele taaltrainer, terwijl de klant daarnaast in eigen tempo en in de eigen tijd verder kan werken aan het verbeteren van zijn of haar taalvaardigheid. Wij bevelen deze vorm van harte aan, want uiteindelijk effectiever en ook nog eens goedkoper.”



Elycio Talen Zwijndrecht, sinds januari 2018 gevestigd in het middelste zwarte kantoorpand op de foto. Een unieke plek met een prachtig uitzicht op de Oude Maas en het historisch centrum van Dordrecht. De andere vestigingen van Elycio Talen bevinden zich in Amsterdam, Arnhem, Enschede, Papendrecht, Rijswijk en Zeist.

Diverse vaardigheden

Een traject begint altijd met een intake, waarbij het huidige taalniveau wordt vastgesteld op basis van de ERK-richtlijnen. Dit is het Europees Referentiekader, waarin zes niveaus worden onderscheiden. „Het begint bij de basis, het hoogste niveau staat bijna gelijk aan dat van native speakers. Om een niveau te stijgen is gemiddeld zo'n 40 tot 60 uur training nodig voor westerse talen. Andere talen en hogere niveaus kosten meer inspanning”, legt Yolanda uit. Afhankelijk van de wens van de klant wordt bepaald wat het einddoel is. „Soms is een goed gesprek kunnen voeren al voldoende, maar je kunt je voorstellen dat het heel anders wordt als er ook een presentatie in een andere taal moet worden gegeven.” Schriftelijke vaardigheid wordt eveneens meegenomen.

Denk er niet te luchtig over!

Recent onderzoek wees uit dat Nederlandse bedrijven door de achteruitlopende beheersing van de Duitse taal miljarden euro's mislopen bij het zaken doen met Duitse bedrijven. Terwijl Duitsland nota bene onze voornaamste handelspartner is. „Het bewijst in mijn ogen dat er niet te luchtig over het spreken van andere talen moet worden

gedaan. Te vaak wordt ook gedacht dat je het overal redt met Engels, maar dat is lang niet altijd het geval”, zegt Yolanda. Ze stipt aan dat het taalniveau door bedrijven zelden getoetst wordt. „Dan vermeldt een kandidaat op een cv dat de Engelse taalbeheersing uitstekend is. Maar klopt dat wel? Want eerlijk gezegd wordt het eigen niveau door mensen nog wel eens overschat. En als men de taal wel spreekt, is het meer geschikt voor vakantie dan voor zakelijk gebruik.” Om een indicatie te krijgen, biedt Elycio de online Bright language toets aan, net als op maat gemaakte assessments voor onder andere enkele ministeries en de KLM. Dat er meer is dan Engels, blijkt uit het aanbod bij Elycio. Zelfs trainingen in de meest exotische talen zijn mogelijk. Elycio wordt ook ingeschakeld door Nederlandse bedrijven die veel buitenlandse werknemers in dienst hebben. Niet alleen is het handig als zij praktische termen leren, maar ook de veiligheid op de werkvloer neemt toe als zij onze taal beheersen.

Totaalplaatje als kracht

De kracht van Elycio schuilt ook in het totaalplaatje. Yolanda gebruikt een fusie tussen een Nederlands en een buitenlands

bedrijf als voorbeeld om de veelzijdigheid te schetsen. „Zij moeten samen verder, dus wellicht ontstaat er behoefte aan vertaalwerk. Om een directeur een duidelijke wekelijkse update te mailen of om de website aan te passen. Maar daarnaast kan het zo zijn dat medewerkers taaltrainingen moeten volgen om de taal van de nieuwe buitenlandse partner te leren. Wij kunnen in het gehele proces een meerwaarde bieden”, zegt ze.

Steeds meer bedrijven zien in dat Elycio een bijdrage kan leveren aan succesvol zaken doen over de grens. „Als je de taal van de ander spreekt, kun je effectiever communiceren en behaal je onherroepelijk een beter resultaat! Werken aan je taalvaardigheid in de voor het bedrijf relevante taal, loont absoluut,” sluit Yolanda af. Meer weten? Kijk dan eens op de website of neem contact op.

Elycio Talen

Scheepmakerij 230
3331 MB Zwijndrecht

T: 078-6449770

I: www.elyciotalen.nl

E: Voor taaltrainingen, assessments of workshops info@elyciotalen.nl; voor vertalingen vertaalbureau@elycio.nl

KLAAR VOOR DE TOEKOMST?
SAMEN GAAN WE ERVOOR!



DIGISOURCE
VOOR ICT MET TOEKOMST

HET **TERRASSEIZOEN** IS WEER GEOPEND!



WAT KAN DE BEDRIJVENCONTACTFUNCTIONARIS

VOOR U BETEKENEN?

Of u nu een nieuwe ondernemer bent in onze gemeente of hier al jaren onderneemt: de bedrijvencontactfunctionaris is er voor u. In Oud-Beijerland is dit Sandra van Putten-Lokker. Sandra helpt u bij het vinden van de juiste ingang in of route door de gemeentelijke organisatie. Zo krijgt u niet voor elke vraag een andere medewerker aan de telefoon en heeft u één aanspreekpunt. Dit kan nuttig zijn bij de start, uitbreiding of de bedrijfsvoering van uw onderneming.



Samen op weg

Ondernemers en overheid dichterbij elkaar brengen, dat is het doel. Ziet u kansen voor uw onderneming, voor één van de bedrijventerreinen of het centrum? Wilt u uw persoonlijke ideeën eens bespreken met de gemeente of loopt u tegen problemen aan als ondernemer? Maak dan eens een afspraak met de bedrijvencontactfunctionaris. Met elkaar kijkt u wat mogelijk is. En, heeft u tips of tops voor ons als gemeente? Ook dat horen wij graag. Samen kunnen wij zorgen voor een optimaal vestigingsklimaat.

Op bezoek

Naast persoonlijke afspraken, kunt u Sandra ook uitnodigen voor een bedrijfsbezoek. Omdat Oud-Beijerland 2.000 ondernemers telt, kan het soms even duren voor een bedrijfsbezoek kan worden ingepland. Vraag daarom ruim van te voren een afspraak aan.

Netwerken

Als bedrijvencontactfunctionaris is Sandra ook regelmatig te vinden op netwerkbijeenkomsten. Spreek haar hier gerust aan. Wilt u weten welke netwerkbijeenkomsten er in Oud-Beijerland of de Hoeksche Waard zijn voor ondernemers, neem dan contact op met Sandra. Bent u een startende ondernemer? Neem dan eens contact op met Startcoach, een organisatie die ervaren ondernemers en managers als coach koppelt aan starters. Een prachtig initiatief! Interesse? Sandra kan u in contact brengen met Startcoach.

Contactgegevens

Sandra van Putten-Lokker

E: s.vanputten.lokker@oud-beijerland.nl

T: 088 – 647 16 19 M: (06) 13 29 03 02



HARINGPARTY HOEKSCHE WAARD

VRIJDAG 22 JUNI BIJ VAN DE ZAAG IN NUMANSDORP

Het is inmiddels een heuse traditie, de Haringparty voor Ondernemers in de Hoeksche Waard. De vierde editie alweer en elk jaar is de opkomst weer hoger dan het jaar ervoor én de opbrengst voor de goede doelen ook. Ditmaal zijn we te gast bij van De Zaag in Numansdorp, de specialist in bedrijfswageninrichtingen, beletteringen, voertuigelektronica en telematica.



“We zijn al sinds de start sponsor van dit evenement,” vertelt Roel Franke. “Toen Steven Corijn mij vorig jaar vroeg of wij in 2018 als gastheer wilden optreden, hoefde ik niet lang na te denken. Het is toch geweldig mooi om zoveel ondernemers op je bedrijf te mogen ontvangen.”

Netwerken onder het genot van verse haring en een drankje

Het is een feest der herkenning, er is live-muziek en er zal net als voorgaande jaren een veiling plaatsvinden waarvan de opbrengst naar de geadopteerde goede doelen gaat. Roel Franke: “Wij hebben als van De Zaag al een hele lange band met het hospice, want wij deden indertijd mee aan de Scan Covery Trial en reden zo een aardig sponsorbedrag bij elkaar. Dit jaar hebben we met ons label bestelbusinrichten.nl het Roparunteam De Blijde Beijerlanders gesponsord. Dat vind ik het mooie van deze haringparty, we combineren het nuttige met het

aangename en je doet ook nog eens iets goeds voor de maatschappij. Dus alle redenen om haring te komen happen.” Als je geen visliefhebber bent, dan kom je ook aan je trekken want er is een sublieme hamburgerkraam.

Vooraf aanmelden, dan weten we hoeveel vaatjes we in moeten slaan ...

Aanmelding is verplicht, maar dat is dan ook echt de enige verplichting voor deze middag. U kunt kaarten bestellen via de website www.haringparty-hoekschewaard.nl en na betaling ontvangt u een persoonlijke bevestiging van de entreebewijzen. De kaarten bedragen 25 euro per stuk inclusief btw en hiermee heeft u toegang, kunt u onbeperkt netwerken en haringhappen én u ondersteunt een tweetal goede doelen. De helft van de opbrengst (ook die van de veiling) komt wederom ten goede aan het Hospice Hoeksche Waard en de andere vijftig procent gaat naar Stichting Halte Zomervilla.



VRIJDAG 22 JUNI
van 17.00 tot 20.00 uur

Locatie: van De Zaag
Christian Huygensstraat 38
3281 ND te Numansdorp

Hollandse nieuwe

Overheerlijk haring happen. Onderwijl een biertje tappen.

Zilte traktatie. Uitjes snijen. Laat ze zo naar binnen glijen.

Verse vis in ouwe tonnen. De zomer is vandaag begonnen.

www.haringparty-hoekschewaard.nl

Sober Sjiek

Interieur & styling



Fotografie: Anneke Gambon - "Stijlvol Wonen" - © Sanoma Regional Belgium N.V.

SLOTSEDIJK 199
3161 PG RHOON
T 010 506 91 37



REGULIERE OPENINGSTIJDEN
do - vrij - za van 10.00 - 17.30 uur
di - wo op afspraak

METROPOLE BY BAAN • INTERIORS DMF • KEIJSER&CO • ERIC KUSTER • VAN ROSSUM
RAPTURE INTERIOR LUXURY • CARTE COLORI • LIGHTS BY EVE • LAYER BY ADJE
DURAN LIGHTING & INTERIORS • BAOBAB • PRADES • ONNO • DESIGNERS GUILD • EBRU
CASAMANCE • CHIVASSO • ZINC • LIZZO • ELITIS • ROMO • DESIGNS OF THE TIME

LAYER
LAYERED DESIGN

INTERIORS
DMF

CARTE COLORI
COLLEZIONE

KEIJSER&CO

DURAN
DESIGN & LIGHTING

WWW.SOBERENSJIEK.NL

TIJDEN VERANDEREN

Niet alles was beter vroeger, ja mijn rug, maar de tijden waren anders.

Kijk eens naar de reclame uit de jaren 50 en 60

Wilt u rustig uw krantje lezen, koop dan de nieuwste oven en ze blijft gegarandeerd in de keuken.

Koop de nieuwste afwasmachine, zodat ze nog meer tijd over heeft om andere dingen in het huis schoon te maken.

Echt, ze stonden in de kranten en tijdschriften van de jaren 50 en 60. En het was soms nog gekker. Een echte vent lag zijn vrouw ook regelmatig over zijn schoot op een paar petsen op de billen te verkopen. Dat gaf zijn mannelijkheid waarde en de vrouwtje vonden het stiekem fijn.

Goed, in sommige slaapkamers zal dit nog plaats vinden, maat niet op pagina grote reclame afbeeldingen van een tijdschrift.

In de jaren 70 veranderde dat, de dolle minas en feministen rukten op en het werd van vrouwvriendelijker en aan de andere bloter. Verwarrende tijd.

Elke decennium veranderde onze gedachten, of in ieder geval hoe we het mogen uiten.

Ook in kantoorpanden zie je dat terug. Waar vroeger nog wel eens een kalender hingen van blote vrouwen, is hij al vervangen door blote mannen. Dat mag wel. Een vriendin van mij richt kantoren in en dat is ook steeds ingewikkelder.

De bureaus moeten verstelbaar zijn in hoogte en flex natuurlijk.

De stoelen kan je in zitten, half liggen, fietsen en zelfs stoelen met een loopband.

Het papier moet milieuvriendelijk zijn, en naast de printer een papierbak.

Veel groen en de printer het liefst in een hok ivm de fijnstof.

Naast een heren en dames toilet een invalide toilet. of een toilet waar mannen en vrouwen mogen komen. Een apart kamertje voor het kolven van de zwangere vrouwen.

Een rookruimte, en een rookvrije ruimte.

En natuurlijk een kapelletje en een andere ruimte voor de islamieten onder ons om te kunnen bidden.

Ook een rustruimte voor als het ons allemaal even teveel wordt.

Natuurlijk niet vergeten de tafeltennisruimte of poolbiljart voor de ontspanning.

Een bedrijfsbar voor de (verplichte) vrijdagmiddagborrel.

En inde kantine kroketten, patat, brood en ook gluten-vrij brood, suikervrije yoghurt, zoutarme kaas en worst, halal vlees en gierst.

Mat al deze wensen houdt ze al jaren rekening. Maar laatst kreeg ze een opdracht; er moest een genderneutrale toiletruimte komen, waarin de mannen staan en of zittend kunnen plassen, maar ook de dames moesten door middel van een nieuwerwets kokertje de gelegenheid krijgen om eventueel staand te kunnen plassen.....

Jongens, meisjes, heren, vrouwen, dames, mannen, gender haal door wat wel of niet van toepassing en of vul zelf aan hoe je aangesproken wilt worden, maar gaaub eens aan het werk en stop met zeiken.

Met vriendelijke groet

Roel Pot





Let's meet...
bij Van der Valk Hotel Ridderkerk!

- gratis parkeren
- gratis wifi
- gunstige ligging aan de A15 en A16
- moderne zalen
- break out mogelijkheden



VAN DER VALK
HOTEL RIDDERKERK

Krommeweg 1, Ridderkerk
0180 646900 - hotelridderkerk.nl

ALL-INCLUSIVE KANTOORUNITS TE HUUR

Ablasserdam, Kelvinring 54



Barendrecht, Oslo 10-16



Zwijndrecht, H.A. Lorentzstraat 4



Hendrik Ido Ambacht, Antoniuslaan 1



Welkom bij De Mijl Business Centers

Uw werkplek moet voelen als een tweede thuis; een kantoor waar u zich lekker voelt, waar u heerlijk kunt werken en waar alle facilitaire zaken uitstekend geregeld zijn. Zakelijk thuiskomen noemen wij dat.

Onze locaties liggen strategisch en zijn compleet ingericht. U kunt kiezen uit kantoorunits in diverse afmetingen. All-inclusive, dus met gebruik van vergaderkamers, inclusief energie, internet en schoonmaak, zonder servicekosten en met een flexibel huurcontract. En dat al vanaf € 650,00 excl. BTW per maand.*

Bent u ZZP-er of werkt u met een compleet team?
U bent van harte welkom voor een vrijblijvende rondleiding.

*) Bel of mail voor een rondleiding en een overzicht van de actuele beschikbaarheid.

info@demijl.nl
T 078 - 620 28 50
www.demijl.nl


De Mijl
zakelijk thuiskomen

► snel internet ► flexibel huurcontract ► all-inclusive huurprijs ► gratis parkeren ► volledig ingericht

GROEI VAN **PERSPECT** **BETONBEHEER** ZET ONVERMINDERD DOOR

In januari 2016 begon Edwin Slingerland met Perspect Betonbeheer. Sindsdien heeft de specialist in betonreparatie, -bescherming, -onderhoud en vloeren een ontzettend snelle groei meegemaakt. Die gaat tot op de dag van vandaag door. „Het overstijgt zelfs mijn eigen verwachtingen”, vertelt Edwin in het bedrijfspand in Dordrecht, waar de redactie met hem sprak over de dienstverlening.

Ruime ervaring en groot netwerk

Perspect Betonbeheer startte met twee mensen, tegenwoordig zijn er zo'n 25 medewerkers in dienst. „Eigenlijk groeien we hier dus al uit ons jasje”, zegt Edwin over het huidige pand, waarin vrijwel iedere centimeter aan ruimte wordt benut. Een constatering die hij sneller doet dan verwacht. Toch was Perspect Betonbeheer voor Edwin zeker geen sprong in het diepe. „Ik heb al 27 jaar ervaring in de branche. Een periode waarin ik uiteraard een groot netwerk heb opgebouwd. Dat heeft zeker geholpen. Maar vergis je niet, het is ook gewoon hard werken”, vertelt hij. Al snel vroeg Edwin Martin van der Wel om hem te ondersteunen. Inmiddels is Martin bedrijfsleider en is er een heel team vakkundige medewerkers actief. Zij plaatsen, onderhouden en repareren alle mogelijke soorten vloeren inclusief betonreparatie, -bescherming, -onderhoud.



Ontzorgen

Wie met Perspect Betonbeheer in zee gaat, is verzekerd van een meedenkende partner. Eén die kwaliteit levert en alles doet om de klant te ontzorgen. Dat begint al bij het advies, waarbij altijd wordt gezocht naar een effectieve en vooral duurzame maatwerkoplossing. Met het snel en goed repareren van scheuren, gaten en 'betonrot' worden kosten van vervanging en downtime voorkomen. Maar in andere gevallen kan de levensduur wellicht verlengd worden met behulp van betonbescherming. Een andere grote kracht is het onderhoud. „Regelmatige controle en inspectie van vloeren of betonconstructies heeft een preventieve werking. Als we er op tijd bij zijn, voorkomen we dat er een probleem ontstaat. Voor onze klanten betekent het dat zij zich zonder zorgen op de corebusiness kunnen richten”, vertelt Edwin.



Uitsluitend BASF

De werkwijze van Perspect Betonbeheer heeft er toe geleid dat het nu zowel Approved Applicator als System Partner van BASF is. Een bijzondere status, die alleen aan de top van de markt wordt toegekend. Dat kwaliteitsaspect blijkt ook uit de productkeuze: er wordt uitsluitend met het assortiment van BASF Master Builders Solutions gewerkt. „Dat is een bewuste keuze. BASF levert het beste product, komt als beste uit alle tests en heeft zich al veertig jaar bewezen op de markt. Wij zullen dus nooit een alternatief inzetten”, legt Edwin uit. Perspect Betonbeheer kan daardoor o.a. Ucrete vloeren opleveren met maar liefst vijftien jaar garantie. De focus op één merk biedt nog meer voordelen. „Onze mensen hebben alle kennis in huis en weten dus precies waar ze mee bezig zijn. Daardoor werken ze niet alleen sneller, maar liggen ook de faalkosten onder het landelijk gemiddelde van tien procent. Omdat je de producten van BASF overal kunt inzetten, hoeft de productie bij de klant niet te worden stilgelegd. Vooral in de voedselindustrie is dat een interessante meerwaarde.”

Mooie klantenkring

Het heeft geresulteerd in een uiteenlopende klantenkring, veelal in de industrie, voedselindustrie en deels de utiliteit. Zij komen op verschillende manieren bij Perspect Betonbeheer terecht. Bijvoorbeeld doordat BASF hen doorverwijst of via mond-tot-mondreclame. Tevens is er een belangrijke rol weggelegd voor de website. „Daarmee trekken we niet alleen talloze unieke bezoekers per dag, maar ontvangen we ook concrete aanvragen voor vloerenrenovaties of bijvoorbeeld betonreparaties”, weet Edwin. „Naast de website zetten we social media in om ons te profileren.” Het werkt, want dagelijks komen er vier tot vijf aanvragen binnen. Perspect Betonbeheer mocht al mooie bedrijven als klant begroeten. Heineken, Farm Frites, Bakkersland, Tesla, Johma, Remia, KLM; het is slechts een kleine greep. Naast aanvragen voor renovatie kloppen opdrachtgevers ook geregeld aan bij complete nieuwbouwprojecten, omdat Perspect Betonbeheer snel kan werken. „In 48 uur kunnen we al afwerken over nieuw beton, waardoor we veel tijdswinst boeken ten opzichte van anderen”, zegt Edwin.

Intern opleiden

Perspect Betonbeheer werkt bewust met vaste medewerkers, die allemaal de bedrijfsfilosofie omarmen en uitdragen. Het bedrijf biedt mensen ook alle ruimte om zich te ontwikkelen. „We leiden de medewerkers intern op. Een mooi recent voorbeeld is een jonge jongen, die altijd in een viszaak had gewerkt. Hij is hier in anderhalf jaar tijd opgeleid tot applicateur”, vertelt Edwin. Om de kennis op peil te houden, worden regelmatig trainingen gevolgd. Wie binnen het bedrijf wil groeien, wordt eveneens gestimuleerd. „Groeï is hier altijd mogelijk, als ze er maar wel voor zorgen dat het achter ze wordt geregeld. Die gedachte creëert een bepaalde cultuur waarin iedereen bereid is om de ander te helpen. Als je iemand leert om jouw werk over te nemen, kun je immers zelf ook weer een stap zetten.”

Die drive heeft gezorgd voor een nog altijd voortdurende groei van Perspect Betonbeheer. Eén ding is echter zeker, kwaliteit blijft het belangrijkste. „Ik zeg altijd dat we niet de grootste willen worden, maar wel de beste”, sluit Edwin af. Nieuwsgierig wat Perspect Betonbeheer voor u kan betekenen? Neem dan eens contact op!

Perspect Betonbeheer

Planckstraat 53

3316 GS Dordrecht

T: 078-3031922

I: www.betonbeheer.nl

E: info@betonbeheer.nl



Drecht Cities

Drechtsteden Onderneemt

Het aanspreekpunt voor ondernemers binnen de 7 Drechtsteden gemeenten.

Wilt u als ondernemer meer weten op het gebied van vergunningen, huisvesting, beleid, projecten, bestemmingsplannen en bedrijventerreinen? Neem dan contact op met één van de accountmanagers. Zij helpen u graag verder, kennen de procedures, weten de juiste contactpersonen te bereiken en hebben toegang tot de benodigde informatie. Zo krijgt u als ondernemer advies op maat!

Alblasserdam



Ellen Knijf
e.knijf@alblasserdam.nl
078 - 7706143
06 - 53359352

Hardinxveld-Giessendam



Xanthine Jut
xo.jut@hardinxveld-giessendam.nl
0184 - 674444
06 - 24367983

Dordrecht



Bert ten Veen
ec.ten.veen@dordrecht.nl
078 - 7704943
06 - 20092893



Boukje van de Ven
b.vande.ven@dordrecht.nl
078 - 7704949
06 - 22409076



Reineke de Vries
reaj.de.vries@dordrecht.nl
078 - 7704888
06 - 42232313



Marijn Wegman
gjm.wegman@dordrecht.nl
078 - 7704945
06 - 53230966

Hendrik-Ido-Ambacht



Anouk van den Heuvel
a.vandenheuvel@h-i-ambacht.nl
078 - 7702634
06 - 57559238

Papendrecht



Ninetta Lorenc
n.lorenc@papendrecht.nl
078 - 7706315
06 - 40629472

Slidrecht



Esther Smit
e.smit@slidrecht.nl
06 - 12391568

Zwijndrecht



Gerard Keuzenkamp
g.keuzenkamp@zwijsdrecht.nl
078 - 7703578
06 - 18301312



Caroline Oster
c.oster@zwijsdrecht.nl
078 - 7703590
06 - 36098569



TOPBEDRIJVEN DRECHTSTEDEN DAGEN HUN YOUNG PROFESSIONALS UIT

Fokker Technologies (onderdeel van GKN Aerospace), Damen Shipyards Group, Koninklijke Boskalis Westminster en Heerema Fabrication Group gaan samen aan de slag met hun young professionals door innovatiekracht te bundelen ten goede van maatschappelijke doelen in de Drechtsteden, de regio waar deze bedrijven zijn gevestigd.



Van links naar rechts: Sander Steenbrink (Boskalis), Sylvia Boer (Damen), Rien Heule (Fokker), Koos-Jan van Brouwershaven (Heerema), Joost Weeda (Economic Development Board).

Dit hebben de bedrijven op 6 april 2018 in een samenwerkingsovereenkomst vastgelegd, geïnitieerd door de Economic Development Board (EDB) van de Drechtsteden. De board bundelt krachten van bedrijven, onderwijs en overheid om te komen tot een economisch sterke regio. De thema's Wonen, Werken, Beleven en Innoveren spelen een centrale rol in een programma richting 2030. Werkgelegenheid en innovatie zijn een van de belangrijkste factoren in dit proces. Dit specifieke project heeft als doel young professionals bij elkaar te brengen, om daarmee meer talent voor de regio te kunnen aantrekken en behouden.

Joost Weeda, secretaris EDB: "Wij zijn blij met deze unieke samenwerking. Het bevestigt dat topbedrijven in de regio bereid zijn om samen

te werken aan innovaties en bij te dragen aan maatschappelijke doelen. De crossovers tussen luchtvaart, maritiem, delta technologie en offshore kunnen verrassende resultaten met impact opleveren. Onze rol is het ondersteunen van de deelnemers en het proces in goede banen leiden."

De bedrijven zijn een pilot gestart waarbij een groep van 8 young professionals een nieuw concept in de markt van aquacultuur onderzoekt. De resultaten van deze pilot worden gepresenteerd in september tijdens een event in Dordrecht. Meerwaarde voor de young professionals is het werken met leeftijdsgenoten uit de andere bedrijven, waarbij ze een kijkje achter de schermen nemen en hun netwerk en kennis in andere industrieën

uitbreiden. Een van de deelnemers: "Dit samen creëren met andere bedrijven en de mogelijkheid om te netwerken met mensen die voor deze bedrijven werken, is een unieke ervaring die ik niet zou willen missen."

De pilot is gestart op 10 april 2018 in het Heerema Innovation Center. Binnen drie maanden zullen de young professionals de pilot afronden. Bij bewezen succes gaan andere teams met young professionals aan de slag met meer challenges.

Op 13 september 2018 worden de resultaten van de challenges gepresenteerd tijdens het event 'Drecht Cities: The Future Generation'. De deelnemers hebben als locatie gekozen voor de Duurzaamheidsfabriek in Dordrecht.

Snelle levering door grote voorraad

Ruime overdekte showroom

Gratis levering aan huis

Laagste prijs garantie

Betaling bij aflevering

Marktleider in Blokhutten, Veranda's en Tuinhout

www.vankootentuinenbuitenleven.com

Van Kooten TUIN & BUITEN LEVEN®

Florijnweg 12
6883 JP Velp
T: +31 (0)26-3031249

J. van der Heijdenstraat 10
3281 NE Numansdorp
T: +31 (0)186-655990

Daalmeerstraat 19
2131 HD Hoofddorp
T: +31 (0)23-3030524

A. van Leeuwenhoekstraat 14
3291 CR Strijen
T: +31 (0)78-6745736

De Zonnecel 19
3815 KN Amersfoort
T: +31 (0)333-3030006

Autolei 315
2160 Wommelgem (BE)
T: +32 (0)335-52555

De Run 4202 B
5503 LL Veldhoven
T: +31 (0)40-3032604

WIJNBAR LE BONHEUR

GEZELLIGE SETTING VOOR ZAKELIJKE ONTMOETINGEN

Staat er een zakelijke afspraak op het programma en bent u op zoek naar een gezellige, informele setting? Dan is de veelzijdige horecagelegenheid Le Bonheur op de Middenbaan een prima optie! Sinds de verbouwing vorig jaar is de formule namelijk gewijzigd, waardoor er zowel overdag als 's avonds alle gelegenheid is voor een zakelijke ontmoeting.

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

Behalve beneden kunnen de gasten ook terecht op de bovenverdieping. „Hier hebben we een ruimere setting gecreëerd, waardoor onze gasten er in alle rust een gesprek kunnen voeren. Ook de mail checken of een presentatie bekijken is geen enkel probleem, want er zijn aansluitingen voor bijvoorbeeld laptops”, vertelt eigenaar Maurice van der Hoek.

wijnbar. „We hebben zo'n veertig wijnen op voorraad in onze klimaatkasten. Of je nu komt voor een vertrouwde topwijn of iets nieuws wilt proberen, er is altijd genoeg keuze”, zegt Maurice. Natuurlijk staat het team altijd klaar om een goed advies te geven. Le Bonheur hanteert bovendien het shared dining concept: verschillende kleine gerechten om samen te delen. Indien gewenst is per persoon bestellen uiteraard ook mogelijk. En dat allemaal in die kenmerkende, warme huiskamersfeer!

Wie écht op zoek is naar informele gezelligheid, zit goed op de begane grond. In de avonduren is Le Bonheur namelijk een



ROTTERDAM MARITIEM EVENT 2018 BIJ KONINKLIJKE SCHMIDT ZEEVIS ROTTERDAM

Op donderdag 21 juni vindt het Rotterdam Maritiem Event 2018 plaats. Dan zet Koninklijke Schmidt Zeevis Rotterdam zijn deuren open voor ondernemers uit de maritieme sector. Op deze maritieme netwerkborel kan men kennismaken met 's werelds grootste civiele ziekenhuisschip de Africa Mercy en – een primeur – het nieuwe schip, de Global Mercy.

Na een hartelijke ontvangst met een hapje en een drankje geeft gastheer Marcel van Breda samen met hulpverleningsorganisatie Mercy Ships een presentatie. Van Breda draagt Mercy Ships een warm hart toe. Mercy Ships verleent op het ziekenhuisschip de Africa Mercy gratis medische hulp aan de allerarmsten in Afrika. Voor tienduizenden mensen betekent dit het verschil tussen hoop en wanhoop, leven en dood. Een operatie op de Africa Mercy verandert levens! Met trots laat Mercy Ships u tijdens deze meeting kennismaken met een primeur: de uitbreiding van onze vloot met een nieuw schip, de Global Mercy.



Welkom op 21 juni in de stuurhut aan boord van Koninklijke Schmidt Zeevis Rotterdam! Meldt u zich aan bij bedrijven@mercyships.nl of onze relatiemanagers bedrijven, Ronald Hemerik (06-38018519); Hendrik-Jan Groeneveld (06-51235647). Zij staan u ook graag te woord voor meer informatie.

FRANK VESTER

DE AVG BIEDT BEPERKTE SPEELRUIMTE MAG IK NA 25 MEI NOG MAILEN?



De boetes kunnen oplopen tot in de miljoenen, maar dat zal zo'n vaart niet lopen toch?

Ik ga er vanuit dat de privacywaakhond zich vastbijt in notoire overtreders en sowieso is er bij mij niet zo veel te halen.

Toch heb ik mijn voorzorgsmaatregelen getroffen in het kader van de AVG (algemene Verordening Gegevensbescherming), want ook ik maak me schuldig aan het eens in de zoveel tijd ongevraagd versturen van mail.

Mag dat dan ineens niet meer?

Ik ben geen jurist, ik ben een taalpurist dus de honderd procent sluitende antwoorden heb ik niet. Voor mijn gevoel doe ik ook helemaal niks raars. Als netwerker ontmoet ik mensen en dan wisselen we met wederzijds goedvinden een visitekaartje uit. De kans is groot dat ik als vervolg daarop een LinkedIn-verzoek krijg en dan staat het mij vrij om dat te accepteren of niet. Is dat zo erg? Ik vind van niet. Als de persoon in kwestie me per mail ook nog wat info toestuurt over zijn bedrijf, dan vind ik dat ie goed bezig is. Als het me teveel wordt, of het gaat me storen? Dan stuur ik een vriendelijke mail of ie dat niet meer wil doen. Probleem opgelost.

Ik stuur op mijn beurt ook een mail aan iedereen die ik ontmoet om ze te vertellen over mijn activiteiten. Dat landt vrijwel altijd goed en die ene keer dat men er niet op zit te wachten dan volstaat één simpel mailtje en val ik je niet meer lastig. Gemiddeld één mail per jaar, omdat ik een nieuw boek heb dat ik onder de aandacht wil brengen. Ik moet mijn publiek zien te bereiken en daar is mail bij uitstek geschikt voor. Ik bood nooit de optie om uit het mailbestand verwijderd te kunnen worden, want dat is te verleidelijk. Vanaf nu maar wel doen dus.

Opt-in of Opt-out?

De mogelijkheid bieden om je uit te schrijven is niet meer voldoende, je moet voortaan actief op zoek naar een dubbel akkoord. Da's vervelend, moet ik iedereen ineens gaan benaderen om te vragen of ze in het vervolg nog wel een (ongevraagd) mailtje van me willen ontvangen. Krijgen mensen ineens tweemaal in één jaar een ongevraagde mail van me ...

En je moet ook nog eens gaan bijhouden wanneer het akkoord is verkregen en duidelijk aangeven waarvoor je de persoonsgegevens bewaart. In mijn geval is het niet zo spannend allemaal; ik bewaar de mailadressen in een Word-bestand - puur voor eigen gebruik - om eens per jaar via Outlook wat van me te laten horen. Een dubbele administratie voeren, daar ben ik geen schrijver voor geworden.

Navraag bij een bevriend juriste stelde mij enigszins gerust

De AVG geeft 6 grondslagen. Een daarvan is het gerechtvaardigd belang van je bedrijf, een andere is toestemming van de betrokkene. Voor dat wat ik doe is de grondslag gerechtvaardigd belang verdedigbaar en het privacyrisico is beperkt. Mail rondsturen aan info@... schaadt niemand persoonlijk, maar kan storen dus moet je daar de mogelijkheid voor een Opt-out bieden. Mail sturen op naam werkt echter beter, maar daar is het goed om actief de Opt-ins te verkrijgen. Ik heb een mail rondgestuurd in rijmvorm (zie bijgevoegd BranieBrouwsel) om ludiek de gehoopte aandacht te krijgen. Een enkele nee heb ik te accepteren en die mailadressen verwijder ik keurig uit mijn bestand. Het aantal keren ja is overweldigend en de reacties daarbij zijn zeer positief en soms zelfs heel creatief op rijm gezet.

Wat doe ik met iedereen die niet reageert?

Het merendeel van de mensen reageert niet. Officieel moet ik die dus uit mijn bestand verwijderen, want enkel een Opt-in telt voortaan nog. Ik bewaar ze toch nog maar even. Bij deze excuses aan iedereen die de komende tijd van mij toch nog een mail krijgt. Kunnen we het zo afspreken dat als je dat niet wilt, je me dat dan gewoon middels een simpel mailtje laat weten? Laten we elkaar niet opknopen aan de hoogste boom, als je verzoekt om een Opt-out dan is het mailen over. Maar natuurlijk hoop ik op heel veel spontane Opt-ins.

Fravest WordSupport

fravest@online.nl
www.frankvester.nl

Mail naar fravest@online.nl en geef uw Opt-in of Opt-out

Natuurlijk kunt u daar ook direct een gesigneerd exemplaar van Dikke Duim Dichtsels, bestellen, daar wordt iedereen vrolijk(er) van.

OPT-IN OF OPT-OUT

De nieuwe privacywet heeft het beste met ons voor, maar ik ben (kinderboeken)schrijver en ik wil gewoon door.

Ik besef dat ik u zo gemiddeld eens per jaar ongevraagd stoor. Ik ging er altijd van uit dat zolang ik niets van u hoor,

u het prima vindt, nauwelijks één mailtje per jaar, maar dat moet voortaan anders, anders ben ik de sigaar,

zit ik, billen brandend, op de welbekende blaar, zijn de rapen gaar en vandaar ...

vraag ik vandaag uw akkoord voor geen bezwaar. En wanneer u dat aangeeft, dan is het mailen klaar.

Ik sta op podia bij business clubs in België en Nederland. Wilt u geen mail meer? Dan haal ik u uit het bestand.

Wees gerust, uw gegevens zijn bij mij in goede hand. Een enkel mailtje over mijn optredens, wellicht een tweede want

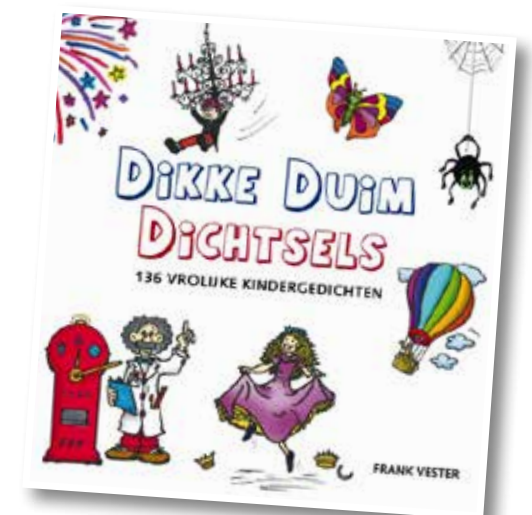
als ik weer een boek uitgeef, dan wil ik dat graag met u delen. Dus mijn vraag is, of ik u ook bij een nieuwe publicatie mag mailen?

Sorry dat ik u met deze administratieve rompslomp moet vervelen, maar zo zijn de nieuwe regels, zo moet ik het spel spelen.

Ik respecteer uw keuze, maar hoop natuurlijk op een driedubb'le ja en als u wilt dat ik voor u aan het schrijven ga,

tekstuele marketingondersteuning bied, of aan het vertalen sla, of nog leuker, bij u een keer op het podium sta

dan kunt u mij boeken, ik heb nu nog volop ruimte, maar weldra zeker na deze mail, heb ik weer een volle agenda.





De perfecte harmonie tussen design, creativiteit en functionaliteit

De frameloze whiteboards en prikborden van Chameleon vormen een eigentijdse productlijn in verschillende vormen. Kleuren en maten. Van een klein bord in een creatieve vorm tot aan een complete whiteboardwand waar uw ideeën het beste tot uiting komen! Chameleon past in elk interieur.

Neem contact op met Van Rietschoten Office Point voor meer informatie over deze innovatieve producten.

Van Rietschoten Office Point
Bijldorp Oost 38
2992 LA BARENDRECHT
Tel.: 0180-619744
Website: www.vanrietschoten.com
Webshop: www.vronline.nl



Horizontale
Jaloezieën
Houten Jaloezieën
Rolgordijnen
Twist® Shades
Duette® Shades
Plissé Shades
Roman Shade
Verticale Jaloezieën
Silhouette® Shades
Facette® Shades
Dakramen
Horren
Elektra

**Optimale zonwering tijdens de wintermaanden?
Dat kan met Luxaflex® DUETTE® Shades!
Ook verkrijgbaar in TruFit uitvoering.**

**Kom voor meer informatie over dit product of
een van de andere producten langs in onze
showroom!**

HB Interieurs
Strawinskiplein 3 | 3161 WG Rhooon
T 010-5060800 | www.hbinterieurs.nl



The Art of Window Styling

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

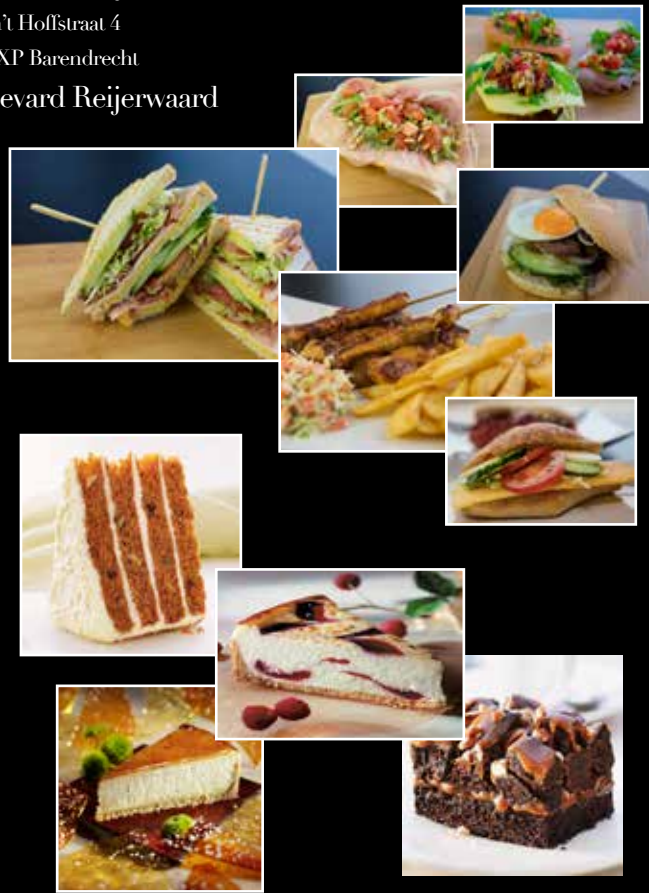
Website: www.doubledutchbarendrecht.nl



Croissanterie Reijerwaard

Van't Hoffstraat 4
2991 XP Barendrecht

Woonboulevard Reijerwaard



Voor elk wat wils
Croissanterie Reijerwaard biedt voor elk wat wils.
Het komt terug in de samenstelling van de menukaart.
De zakelijke gast, die snel een broodje wil eten, vindt er bijvoorbeeld
genoeg mogelijkheden. Tussendoor kan de laptop ingeplugd worden,
dus doorwerken of de email lezen kan altijd want er is ook een gratis
openbare WIFI. Croissanterie Reijerwaard is echter ook de plaats waar
gezinnen met kinderen een hapje komen eten of waar mensen even
tot rust komen met een kop koffie en een broodje of gebakje.
Appeltaart wordt elke morgen vers gebakken volgens Oma's recept.
Daarnaast is er ook het overheerlijke gebak van Sweet Street
ver verkrijgbaar.

FINAMI

SAMEN GRIP OP FINANCIËLE ZAKEN

FINAMI STAAT MKB'ERS BIJ OM BETER TE ONDERNEMEN

Dat maken we waar met een totaalpakket aan diensten:

- Fiscaal advies
- Juridische begeleiding
- Financiële planning
- Online bedrijfsadministratie
- Financieringsadvies
- Testamentbegeleiding
- Echtscheidingsadvies
- Online salarisadministratie

BIJ FINAMI GELOVEN WE IN CIJFERS... EN NOG MEER IN PERSOONLIJKE RAADGEVING

Jouw financiële partner is binnen handbereik. De experts van FinAmi denken proactief met je mee om financiële, fiscale en juridische zaken optimaal te regelen. Voor nu én voor later, zodat je de juiste keuzes maakt. Samen weten we persoonlijke en zakelijke doelen te bereiken. Daarbij kun je altijd rekenen op onze deskundige adviseurs, die voor jou een stap verder zetten. Want met oprechte betrokkenheid gaan we voor het best haalbare resultaat.



Oslo 19 t/m 21 • 2993 LD Barendrecht • T 0180 556157
Postbus 325 • 2990 AH Barendrecht • info@finami.nl

FINAMI.NL



SPECIALIST IN RAAMDECORATIE EN ZONWERING OP MAAT

Klanten beoordelen ons met een 9,1 | Eigen meet- en montageservice

Bekijk ons uitgebreide assortiment via
www.inhuisplaza.nl

Showroom Barendrecht
Londen 18 Tel: 035 631 59 02



OPEN COFFEE BARENDRECHT

IEDERE MAAND WEER GOED VOOR INSPIRATIE

Een groot aantal ondernemers heeft iedere derde woensdag van de maand de agenda in de ochtend-uren geblokkeerd. Waarom dat is? Zij staan dan met een lekkere kop koffie op de Open Coffee Barendrecht. Iedere keer weer een inspirerende bijeenkomst, waarop ondernemers elkaar kunnen ontmoeten en kennis, tips en ervaring uitwisselen. Na afloop gaan zij vaak weer vol frisse ideeën naar huis en zijn zij meestal ook weer een aantal nieuwe zakelijke relaties rijker.

Ook de afgelopen maanden vonden weer een aantal goed bezochte edities plaats. In maart was De Bondt Publishing, de uitgever van dit magazine, de gastheer. Een maand later kwamen de bezoekers bijeen in de Makro, terwijl in mei een heel bijzondere locatie werd bezocht. De Open Coffee vond toen namelijk plaats in het gemeentehuis van Barendrecht! Op deze spread een impressie van de laatste bijeenkomsten.

Meer weten? Kijk dan eens op www.opencoffeebarendrecht.nl!





bij hem terecht. Hij adviseert, denkt mee over bijpassende wijn en laat gerechten proeven. Echt een toegevoegde waarde." Sligro heeft jaarlijks bovendien een prachtig assortiment kerstpakketten in huis. Ideaal voor ondernemers die hun werknemers eens willen verrassen en bedanken voor de geleverde inspanningen.

Intern opleiden

Om de werkwijze binnen Sligro te kunnen continueren, is het belangrijk om personeel lang in dienst te houden. „Over het algemeen lukt ons dat dus gelukkig heel goed. We bieden bovendien interne opleidingen aan om medewerkers de kans te geven zich verder te ontwikkelen. Dat werkt, want zo hebben we onder meer een vacature op de wijnafdeling ingevuld. Daar staat een nieuwe wijnspecialist, die we zelf hebben opgeleid. Ook zijn er regelmatig managers die een traject tot vestigingsdirecteur volgen”, licht René toe. Sligro geeft bovendien jongeren de kans om stage te lopen. „MBO'ers, die volledig meedraaien en worden gekoppeld aan een afdelingsverantwoordelijke. Bewust nemen we er maximaal vier aan, zodat we ze de aandacht kunnen geven die ze verdienen. Het is al eens gebeurd dat stagiaires uiteindelijk doorgroeiden tot hulpkrachten”, zegt René tot besluit.

Nieuwsgierig geworden hoe Sligro ook u kan inspireren of verrassen? Kom dan zelf eens langs! De vestiging in Rotterdam Zuid is van maandag t/m vrijdag van 8.30 tot 17.00 uur en op zaterdag van 9.00 tot 17.00 uur geopend. Donderdagavond kunt u er tot 20.00 uur terecht.

Sligro Rotterdam Zuid

Stadionweg 47
3077 AS Rotterdam
T: 010-4826433
I: www.sligro.nl

Zeer uitgebreid assortiment

Sligro is een beursgenoteerd familiebedrijf, dat nu al tachtig jaar bestaat. Er zijn vijftig zelfbedieningsvestigingen in heel Nederland. Sligro beschikt tevens over een eigen bezorgtak. „Klanten doen hier zelf hun boodschappen. Daar hebben zij wel een pas voor nodig, die kan worden aangevraagd zodra je over een Kamer van Koophandelnummer beschikt”, legt René uit. De hoofdmoot van de klantenkring is afkomstig uit de foodbranche, maar ook ondernemers uit het MKB, hobbykoks en natuurlijk sportverenigingen weten de winkel te vinden. Zij kunnen een keuze maken uit een zeer uitgebreid food assortiment, maar Sligro heeft ook een ruim non-food assortiment en een koeling / diepvriesassortiment. Dankzij de aanwezigheid van diverse concessionaires is er een dagvers aanbod aan vlees, vis, wild & gevogelte, brood & banket en AGF. Hiermee bedient Sligro Rotterdam Zuid een vrij grote regio, die zich grotendeels bevindt binnen het gebied tussen de eilanden, Dordrecht, Gorinchem, Breda en Gouda.

Persoonlijke aanpak

Een belangrijke kracht van Sligro is dat het onderscheidende assortiment wordt gecombineerd met een zeer persoonlijke aanpak. „Sommige klanten zien we hier enkele keren per week of zelfs dagelijks. Zij zijn hier zeker geen nummer. We kennen hen echt, maken altijd even een praatje. Dat is de leuke kant van dit werk. Onze medewerkers zijn hier vrijwel allemaal ook al lang in dienst en hebben dus naast een grote product- en klantkennis opgebouwd”, vertelt René. „Wij willen dat ook, want met behulp van die kennis kunnen we klanten veel gericht helpen. Als je weet wat voor zaak iemand

heeft, kun je hem informeren en inspireren. Daarom gaan we soms ook bij de klant kijken om een beeld te krijgen.”

Inspirerende activiteiten

René zei het al: informeren en inspireren. Daarvoor heeft Sligro diverse mogelijkheden in huis. Door het jaar heen worden allerlei activiteiten zoals workshops en evenementen georganiseerd in de winkel. „Omdat wij onze klanten kennen, kunnen wij hen daarvoor gericht uitnodigen. Beleving is hierbij het sleutelwoord. Zo zullen we op zaterdag 23 juni een proeverij voor het MKB houden, als start van het zomerseizoen. Daarbij pakken we flink uit met een big green egg en een black bastard voor de deur. Hartstikke leuk om te doen. We staan er ook altijd voor open om hier bijeenkomsten te organiseren, zoals ondernemersontbijten. Onze inpanidige, knus ingerichte lunchroom is daarvoor meer dan geschikt”, zegt René. Een bijzondere plek binnen Sligro is weggelegd voor de culinair adviseur. Hij is te vinden in de Proeftuin. „Iedereen die op zoek is naar ideeën voor bijvoorbeeld een vernieuwde menukaart, kan

SLIGRO COMBINEERT ONDERSCHIEDEND ASSORTIMENT MET PERSOONLIJK, INSPIREREND ADVIES

De regionale horeca, cateraars en culinaire bedrijven weten al jaren dat zij goed kunnen slagen bij Sligro. De groothandel heeft echter meer te bieden dan alleen een uiteenlopend assortiment. „Wij proberen onze klanten op allerlei manieren te inspireren en hanteren daarbij een zeer persoonlijke aanpak”, vertelt René Termijn, vestigingsdirecteur van Sligro Rotterdam Zuid. De redactie bezocht het vlakbij het Feyenoord-stadion gelegen filiaal voor een gesprek met René.





ONDERNEMEN

DOE JE MET ONS

0180 201 888 | TVW.NL

TOUSSAINT  VANWIJK

WONING EN BEDRIJFSMAKELAARDIJ

Rimpelloos wegvervoer



TRANSPORT
Arie Kreuk

TRANSPORT EN OPSLAG VAN:

- Bouwmaterieel
- Petrochemie
- Scheepsonderdelen
- Machinevervoer & Bedrijfsverhuizing
- Projectvervoer
- Contractvervoer
- Direct transport
- Deellading en groupage
- Sneltransport
- Rail

Keurmeesterstraat 12
2984 BA Ridderkerk
0180 - 41 23 50
info@ariekreuk.nl
www.ariekreuk.nl

PROEF, BELEEF EN ERVAAR



dok Restaurant

RESTAURANT DOK STAAT VOOR EEN AVOND UIT, WAARBIJ WIJ U MEENEMEN OP EEN REIS DOOR DE FRANSE- EN MEDITERRANE KEUKEN. RESTAURANT DOK IS BEKEND OM DE OPEN KEUKEN WAAR HET TEAM ZORG DRAAGT VOOR EEN HUISELIJKE SFEER. ALLES MET EEN KLASSIEKE, MAAR TEVENS HIPPE TOUCH.

MAASBOULEVARD 134 | ZWIJNDRECHT



dok WIJNBAR

BIJ DOK WIJNBAR KUNT U IN RELAXTE SFEER BIJ DE OPEN HAARD, OP DE CHESTERFIELD MET HEERLIJKE MUZIEK GENIETEN VAN DIVERSE MOOIE WIJNEN, SPECIALE BIEREN, KLEINE HAPJES EN EVENTUEEL EEN HEERLIJKE KOFFIE MET EEN LIKEURTJE MET EEN GEWELDIG UITZICHT OP DE DORDTSE KERK.

MAASBOULEVARD 134 | ZWIJNDRECHT



dok BAR & BITES

BIJ DOK BAR & BITES KIEZEN WIJ MET ZORG ONZE MOOIE VERSE PRODUCTEN EN GAAN WE VOOR GOEDE SERVICE & AMBIANCE. DOK BAR & BITES IS EEN MODERNE BAR MET EEN UITGEBREIDE WIJNKAART, EEN GIN & TONIC- EN EEN COCKTAIL KAART. DOK IS ER GENOEG KEUZE IN DE BITES, LUNCH, BORREL OF DINER 'TO SHARE'.

SPIUBOULEVARD 97E | DORDRECHT



ZeeBLAUW - OPENING MAART 2018 -

VANAF MAART 2018 KUNT U BIJ ONS NIEUWE RESTAURANT TERECHT ZEEBLAUW, WAAR WE AAN DE SPIUBOULEVARD IN DORDRECHT DE DEUREN OPENEN. U KUNT DAN BIJ ONS GENIETEN IN EEN TRENDY, SFEERVOLLE EN VERRASSENDE AMBIANCE VAN MOOIE GERECHTEN UIT DE ZEE. VOLG ALLE ONTWIKKELINGEN OP FACEBOOK EN WWW.BIJDOK.NL.

SPIUBOULEVARD 3 | DORDRECHT

OP DE HOOGTE BLIJVEN VAN DOK?
VOLG ONS OP FACEBOOK, INSTAGRAM EN WWW.BIJDOK.NL



KWAKERNAAT
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Ervaar het verschil

ABC-Kwakernaat is een accountants- en belastingadvieskantoor met vestigingen in Barendrecht, Rotterdam en Amsterdam. "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

Westplein 11
3016 BM Rotterdam
t: 010 - 800 8001

Apollolaan 171
1077 AS Amsterdam
t: 020 - 800 4009

www.abcaccountants.nl info@abcaccountants.nl



COLUMN RENÉ KERSTENS



De wereld verandert continu: in veel sectoren ontstaan nieuwe businessmodellen en nieuwe technologische ontwikkelingen volgen elkaar in razendsnel tempo op. Met deze ontwikkelingen zoals blockchain, artificiële intelligentie en Internet of Things wordt volop geëxperimenteerd. Hoe de wereld er over 5 jaar uitziet is niet te voorspellen, maar hij ziet er in ieder geval anders uit dan vandaag. Innovatie is al lang niet meer iets extra's om als bedrijf energie in te steken, maar is essentieel om de toekomstbestendigheid van je business model te garanderen. Dit vraagt dus van onze zakelijke klanten dat ze continu bezig zijn met veranderingen en innovaties in de markt.

De agenda van veel ondernemers biedt nauwelijks ruimte om hun dagelijkse verplichtingen te onderbreken om aan de slag te gaan met innovatie. Toch is het noodzakelijk voor bedrijven om zich te blijven ontwikkelen. Onvoldoende inspelen op ontwikkelingen op het gebied van automatisering en digitalisering kan ertoe leiden dat u de concurrentiestrijd met nieuwkomers op de markt verliest. Kom op tijd in actie.

Veel ondernemers denken bij het woord innovatie nog altijd vooral aan uitvindingen. Iets creëren dat nog niet bestaat, om een probleem te verhelpen dat nog geen oplossing kent. Maar innoveren hoeft niet zo groots en meeslepend te zijn. Begin klein, bijvoorbeeld bij een behapbaar probleem van uw klant. Succesvol innoveren is niet alleen afhankelijk van briljante ingevingen, maar ook van een goede uitvoering en doorzettingsvermogen.

U kunt innovatie op verschillende manieren een grotere rol geven binnen uw organisatie. Stimuleer collega's na te denken over oplossingen die het dagelijkse werk van

uw klant makkelijker maken en geef hun de ruimte om deze hersenspinsels uit te denken. Wie weet waar dit toe kan leiden. Kijk naar vernieuwingen binnen andere bedrijven in uw sector of businessmodellen van succesvolle start-ups. Ook de frisse blik van gemotiveerde stagiairs kan heel waardevol zijn voor uw bedrijf.

Stilstaan is dus anno 2018 geen optie meer. Innovatie is in elke sector keihard nodig om relevant te blijven. Wanneer u innovatie als belangrijk thema omarmt, is de beloning groot. Niet in de laatste plaats vanwege toegenomen werkplezier. Die extra inspanning betaalt zich dus op vele manieren terug.

René Kerstens, directievoorzitter
Rabobank Drechtsteden



Claudius Menswear, sinds 1995 gevestigd aan de Middenbaan, is dé mannenmodezaak van Barendrecht en omgeving. De collectie bevat een mix van topmerken zoals Hugo Boss, Gant, Tommy Hilfiger, Fortezza, John Miller, Sartoria Tramarossa, Profuomo en Secrid Wallet, maar ook Happy Socks, A-dam boxers en vele andere merken.



Het kleurbeeld voor de man wordt veelal bepaald door blauw in meerdere tinten, de sterke kleur die wij daarnaast zien is olijf. Deze mooie, natuurlijke kleur heeft zijn intrede gedaan in het voorgaande seizoen en is inmiddels niet meer weg te denken uit het actuele modebeeld. Daarnaast verwachten we dat de kleur geel en zelfs fuchsia in de collecties te vinden zullen zijn. Sinds kort zijn ook de schoenen van "Viaggio" aan de collectie toegevoegd. Deze comfortabele mocassin is er in verschillende kleuren.

A-dam Boxers

A-dam boxers zijn van biologische katoen vervaardigd en is een Nederlands product. Kwaliteit en duurzaamheid zijn de kernwaarden, daarnaast is de prijs aantrekkelijk v.a 19.95

CLAUDIUS
menswear

Middenbaan 26
NL-2991 CT Barendrecht
0180 616 836
www.claudius-menswear.nl
www.facebook.com/claudiusmenswear
www.instagram.com/claudiusmenswear

DE NIEUWE RX20
ELECTRIFYING



Opnieuw weet STILL zijn eigen onnavolgbare klasse te verbeteren. De nieuwe RX 20 biedt alleen maar voordelen.

Electrifying:

- ... de hoogste omslagprestaties in zijn klasse
- ... de grootste wendbaarheid
- ... het grootste bereik op één batterijlading
- ... het beste zicht rondom
- ... de ruimste bestuurderscabine met de slimste bedieningseenheid

STILL Intern Transport B.V.
Nijverheidsweg 5
3341 LJ Hendrik-Ido-Ambacht
Telefoon: 078 684 52 00

www.still.nl/electrifying

first in intralogistics



**PRIKKELENDE
BOODSCHAP..**

Heb ik je aandacht? Mooi! Bij het positioneren van jouw bedrijf is het zaak dat je aandacht krijgt van jouw (potentiële) klant. Dat mag best een beetje prikkelen, zodat men weet waarom men uitgerekend met jou zaken moet doen.

Dit is echter makkelijker gezegd dan gedaan. Want hoe pak je dit aan? Waar begin je? Hierbij kan ik je helpen met mijn workshops en trainingen. Geen ellenlange sessies, maar een dag(deel) waarin we gezamenlijk zo snel en efficiënt mogelijk op jouw doel afgaan: benoemen wie je bent en waar je voor staat als bedrijf. Met als resultaat dat je na afloop een veel beter vertrekpunt hebt voor jouw marketing, communicatie en sales. Dus steek wat van mij op en meld je aan!

Heb je geen tijd voor een training? Of wil je communicatieadvies voor een specifiek project? Als allround communicatieadviseur ben ik ook beschikbaar om jouw organisatie op tijdelijke basis te versterken.



KATE'S WORKSHOPS & TRAININGEN

Voor meer info kijk op: www.comuniKate.nl



COMMUNIKATE
ORGANISATIE IN (PROJECT)COMMUNICATIE

communiKate
Katelijin Kelder-Houtbraken

info@communikate.nl
06 - 55 88 22 86

MASTERCLASS VIZI

“DE BRUG ONTSTAAT,
TERWIJL JE EROP LOOPT!”



“Een masterclass is eigenlijk net als beeldhouwen. Je kunt kiezen voor een concept of taille direct. Met dat laatste wordt bedoeld dat je iets maakt zonder plan”, begint Stefan Kuijken, adviseur/coach bij Kipcoaching zijn verhaal. “Dat vind ik zelf het allermooiste.” Op 4 april gaf hij de masterclass “Beweeglijkheid en Schakelkracht” voor het vrouwen netwerk ViZi in Barendrecht.

VIZI | Vrouwen in Zaken inspireren



Bij de tijd blijven

Naast de reguliere events organiseert ViZi twee keer per jaar masterclasses. “ViZi is een modern hedendaags netwerk waar we graag ‘bij de tijd blijven’. Leren is één van de kernwaarden”, aldus Joke Norendaal, voorzitter communicatie. “Het gaat bij de masterclasses om persoonlijke of inhoudelijke ontwikkeling. Denk hierbij aan financieel, bedrijfsmatig of marketing gerelateerde vraagstukken.”

Creatieve concepten

Stefan is sinds 2011 fulltime coach en vindt het heerlijk om mensen te prikkelen en aan het denken te zetten over hun eigen proces. Daarnaast is hij al 30 jaar beeldhouwer en maakt hele verrassende koppen. “Samen met mensen van ViZi gingen we op zoek naar een creatief thema voor de masterclass. De vraag was ‘Hoe denk je out of the box?’ Ik heb dat vertaald naar “Beweeglijkheid en Schakelkracht”. Een goede voorbereiding is het halve werk, maar uiteindelijk kijk ik toch wat er zich op dat moment aandient. Waar zitten mensen mee? Wat speelt er NU voor onze neus zich af? Waar lopen ze

tegenaan? De werkelijkheid komt tot stand als je samenwerkt. En een brug ontstaat terwijl je erop loopt. Nou dat bleek wel op die dag. Soms ‘com-frontabel’, maar het was een enorm succes!”

Scholing is dé key

Stefan geeft aan dat hij scholing binnen bedrijven ook heel belangrijk vindt.” Goed dat ViZi hier aandacht aan besteedt. Scholing is dé key. De primaire verantwoordelijkheid ligt bij de werknemer. Het is belangrijk dat hij of zij zichzelf aantrekkelijk maakt voor zichzelf én de buitenwereld. Het is belangrijk om de regie hierin zelf te pakken. Dan straal je dat uit naar je omgeving! Werkgevers moeten faciliteren en het gesprek aangaan met hun werknemers. In mijn werk is het belangrijk om thema's te kiezen die zoveel en dicht mogelijk bij het werk liggen. Oplossend vermogen, veerkracht en creativiteit wakker ik graag aan. Werkgevers, maar ook netwerken zoals ViZi moet mensen leren om te leren. En wat is er leuker dan plezier te krijgen in leren? Zo krijgen ondernemers meer zelfvertrouwen en gaan zij nieuwe dingen ontdekken.”

“We willen blijven leren van elkaar en van mensen die succesvol zijn. Vandaar dat we enorm enthousiast zijn dat zakenvrouw Annemarie van Gaal in november de laatste bijeenkomst van het seizoen wil verzorgen! Houd onze website en de facebookpagina van ViZi netwerk in de gaten voor meer informatie”, besluit Norendaal.

www.vizinetwerk.nl
www.kipcoaching.nl

Tekst: **Esther.Eigenzinnigetekstenzo.**
Fotografie: **Petrina Derksen**



HWE
PROFESSIONALS

**BEMIDDELT PERSONEEL
OP HET GEBIED VAN**

Bouw >> Techniek
>> Office >> Logistiek

Londen 6 te Barendrecht
www.hweprofessionals.nl
info@hweprofessionals.nl
0180-749006



**VAN
BANK
NAAR
BAAN**

**IEDEREEN TELT
MEE BIJ HWE**

MET SUCCES
SAMEN OP LONDEN

6

#BIJHWE

TR TRAININGSCENTRUM
RIJNMOND

- >> Advies en ondersteuning ten behoeve van SROI
- >> Organiseren en faciliteren van trainingen
- >> Verhuur trainings- en vergaderruimtes
- >> Branchevoorlichting werkzoekenden
- >> Werkcoaching



MET SUCCES
SAMEN OP LONDEN

6

WWW.TRAININGSCENTRUMRIJNMOND.NL



Zorgboerderij De Buytenhof

Natuurlijk vergaderen in het Buytenhuis

De bovenverdieping, De Korenzolder is een prachtige inspirerende plek, die u kunt huren voor bijvoorbeeld vergaderingen, trainingen, workshops of teambuilding sessies. Afhankelijk van de opstelling van de tafels en stoelen kunnen maximaal 40 personen van deze ruimte gebruik maken. Vanuit deze ruimte heeft u een mooi uitzicht op de boomgaard waarin u tussendoor een heerlijke wandeling kunt maken en zo de seizoenen beleeft op de boerderij. U kunt er ook zelf uw appels, peren en aardbeien plukken om mee naar huis te nemen.

Naast de Korenzolder is een kleine kamer genaamd De Barch met een prachtig uitzicht op de boerderij. De Barch is geschikt voor 6 personen. De huur van de Korenzolder kunt u combineren met allerlei arrangementen voor onder andere koffie, thee, taart en een lunch in de Theeschenkerij, natuurlijk bereid met zoveel mogelijk producten van de boerderij. Onze zorggasten werken mee om uw bijeenkomst tot een succes te maken. Ze zien er naar uit om u te ontmoeten!



Verhuur aan maatschappelijke organisaties

We willen graag dat ook maatschappelijke organisaties en stichtingen, die het goede doel steunen en een kleine beurs hebben, van Het Buytenhuis gebruik kunnen maken. Behalve op de gebruikelijke kantooruren kan dit ook op woensdagavond.

Familie en vrienden ontmoetingen in het Buytenhuis

Op zaterdag is de benedenruimte te huur voor familiebijeenkomsten zoals bijvoorbeeld jubilea, verjaardagen en familieeunies. De prijzen voor het verhuur van deze ruimte zijn inclusief koffie en de thee, die u zelf in onze keuken mag zetten. Daarnaast bieden wij u allerlei arrangementen aan voor onder andere drank, taart, hapjes en lunchgerechten.

Voor informatie over arrangementen en verhuur, kunt u contact opnemen met Lineke of Heleen via e-mail desmaakvanbuyten@debuytenhof.nl tel. 06 461 32 882.

Zorgboerderij De Buytenhof • Stichting De Buytenhof • Rijdsijk 98 • 3161 EW RHOON

WWW.DEBUYTENHOF.NL



FW-TECHNIEK

BLIJFT ALTIJD IN ONTWIKKELING

Op het moment dat de redactie aanschuift aan tafel bij Frans Wilschut van FW-Techniek, heeft hij toevallig net een brief ontvangen. „Van een verzekeraar, over gewijzigde richtlijnen. Wij voldoen er precies aan, maar het geeft wel aan dat je moet blijven ontwikkelen”, merkt hij op. Bij FW-Techniek, de specialist in elektrische veiligheid en machineveiligheid, doen ze niet anders.

Haantje-de-voorste

Nieuwe technieken volgen elkaar in de branche waarin FW-Techniek zich beweegt in rap tempo op. Daarom is het belangrijk om de kennis op peil te houden. Voor Frans is dat geen enkel probleem. Als nieuwsgierige techniekiefhebber is het opslokken van kennis voor hem een tweede natuur. „Ik probeer altijd haantje-de-voorste te zijn. Techniek heeft mijn interesse, ik wil van begin tot einde weten hoe iets werkt”, bevestigt hij glimlachend. Het betekent overigens niet dat hij overal zomaar instapt. „Vooraf maak ik de afweging of het verstandig is om me direct in het onderwerp te verdiepen of het even te laten rusten. Een goed voorbeeld zijn de zonnepanelen. Daar heb ik even mee gewacht met het idee dat de tijd wel zou komen. Nou, die is nu gekomen! Er kwamen aanvragen binnen, aanleiding om nu dus ook een opleiding op dit gebied te volgen. De meetapparatuur is inmiddels binnen en begin juni zijn wij klaar met de opleiding. Een mooie uitdaging.”

Veel werk bij autobedrijven

Zelf leert Frans niet alleen in de praktijk, maar ook door cursussen te geven. Zo kon het gebeuren dat hij zichzelf begin mei terugvond als gastspreker op een groot event, waar ruim 150 bezoekers geboeid luisterden naar zijn verhaal over machineveiligheid. „Achter mij hing een podiumbreed scherm. Ik geef wel eens vaker een presentatie, maar dit was wel heel gaaf”, zegt hij enthousiast. Intern organiseert Frans jaarlijks trainingdagen over methodes en technieken. „Even alle kennis oprfrissen en

bijspijkeren, zodat iedereen weer weet wat er speelt. Niet omdat het moet, maar omdat het kan. Uiteraard volgen we ook externe opleidingen wanneer er een diplomering nodig is. Bijvoorbeeld voor het SCIOS certificaat. Wij zitten al op scope 8 en zijn bezig met scope 10. Precies op het goede moment trouwens, want er is veel vraag naar vanuit autobedrijven. Bovendien schrijft namelijk voor dat keuringen moeten worden uitgevoerd conform de eisen van de NTA 8220 en scope 10. Dat kunnen wij dus prima voor hen verzorgen.”

Vergaren én delen van kennis

Vanwege zijn interesse en actieve houding wordt Frans regelmatig gevraagd om cursussen te geven of zitting te nemen in commissie. Dat doet hij graag. „Ik maak deel uit van een normcommissie met zeer gespecialiseerde vakmensen. Heel interessant, want zij vormen voor mij ook een kennisbron. Maar ik vraag ook leveranciers om informatie”, vertelt Frans. De kennis die hij daarbij opdoet, houdt hij absoluut niet voor zichzelf. „Ik deel alles! Ook met het oog op de toekomst. Dit jaar word ik 64, dus er zal toch een moment komen om afscheid te nemen. Ik zou het echter wel leuk vinden als het bedrijf dan doorgaat. Bovendien is vergaren én delen van kennis goed voor het vak.”

Nog niet geschikt als leerbedrijf

De verhalen over een gebrek aan technisch personeel zijn waarschijnlijk bij iedereen wel bekend. Ook Frans erkent dat er behoefte is aan vers bloed. „Het klinkt misschien vreemd, maar eigenlijk hebben we vooral behoefte

aan mensen die weten hoe het twintig jaar geleden werkte. We komen namelijk ook oude installaties tegen, dan is dat dus een voordeel. Maar er zijn zeker meer nieuwe vissen in de vijver gewenst. Eerlijk is eerlijk, zelf vind ik het te gevaarlijk om jongeren een stageplaats te bieden. Wij werken met zaken waaraan je hen niet mag blootstellen. Meer dan op een afstandje toekijken, zit er dan niet in. Daarom acht ik ons op dit moment nog niet geschikt als leerbedrijf. In de toekomst kan dat veranderen, maar daarvoor zijn meer grote opdrachten nodig. Als wij projecten kunnen uitvoeren voor grote opdrachtgevers, waarbij we heel het jaar door op zo'n vijf locaties werkzaam zijn, dan is er ruimte om stagiaires in te zetten”, vertelt hij. Voor de huidige werkzaamheden van FW-Techniek geldt dat medewerkers eigenlijk alleen intern opgeleid kunnen worden, waarbij de onafhankelijke toetsing uiteraard door een externe partij gebeurt.

Kortom, de ontwikkeling staat niet stil binnen FW-Techniek. „Wij proberen alles zo goed mogelijk te doen en daarom willen we blijven qua kennis. Als dan uit de praktijk blijkt dat we het daardoor ook goed doen, is dat natuurlijk een mooie stimulans”, zegt Frans tot besluit. Meer weten over FW-Techniek? Bekijk dan eens de website.

FW-Techniek Inspecties BV

Elektraweg 5
3144 CB Maassluis
T: 010-5924478
I: www.fwtechniek.nl





U-BUILD:

EERLIJK BOUWEN ZONDER AANNEMER!

Bouwen zonder aannemer. Menigeen in de branche fronst de wenkbrauwen bij het idee. „De heersende gedachte is nog steeds dat dit niet kan”, zeggen Bert van der Leun en Remon Vermaire van U-Build. Zij bewijzen echter al jaren het tegendeel en zijn inmiddels betrokken geweest bij mooie projecten in de regio. Nieuwsgierig naar hun verhaal schoof de redactie aan in het pand in Ridderkerk.

Alternatief voor traditionele aanpak

Zowel Bert als Remon is afkomstig uit de aannemerij. De constatering dat de traditionele aannemer doorgaans tegenover de klant staat, bracht bij hen een stukje frustratie teweeg. „Bij presentaties gebruiken we vaak de vergelijking met een vakantie als voorbeeld. Je bent van plan om op een vastgestelde datum tien dagen naar Curaçao te vertrekken met een rechtstreekse vlucht vanaf Rotterdam en weet ook al in welk hotel je wilt verblijven. Die aanvraag kun je indienen bij meerdere reisorganisaties en daar rollen drie offertes uit, variërend in prijs. Later blijkt echter dat de goedkoopste aanbieder de voorwaarden misbruikt om een minder alternatief aan te bieden en zich hierbij verschuilt

achter het feit dat je per ongeluk iets hebt gevraagd dat niet bestaat. Uiteraard voel je je dan bekocht”, legt Remon uit. Het stoorde Bert dusdanig dat er geen alternatief was en iedereen maar hetzelfde bleef doen, dat hij zelf bedacht hoe het beter zou kunnen. „Ik nam ontslag bij mijn werkgever, waarschijnlijk was ik de enige die dat tijdens de crisis zelf deed”, zegt hij met een glimlach. Banken vonden zijn idee om in 2012 een bouwbedrijf te beginnen echter maar vreemd. „Tot de Rabobank mijn concept hoorde, dat perfect aansloot bij hun insteek om te verbinden. Niet veel later nodigden ze mij uit voor een ronde tafel gesprek met starters, waarbij ik mijn verhaal kon doen. Dat was een mooi begin voor U-Build.”

Eigenwijze route genomen

Wat doet hij dan eigenlijk anders? Om te beginnen waren de kosten een stuk lager, omdat Bert zich niet in een groot kantoor op een zichtlocatie langs de snelweg vestigde, maar in een verzamelgebouw. De flexwerkgedachte maakt dat de kantoorruimtes ook nog eens zo efficiënt mogelijk worden benut. Daarnaast focuste hij zich op efficiency door zoveel mogelijk digitaal te werken. Maar uiteindelijk maakt het concept het verschil. U-Build brengt namelijk vraag en aanbod bij elkaar en fungeert daarbij als coördinator. „We hebben de spelregels veranderd. Niet meer wij tegen zij, maar samen. Aan de hand van de met de klant samengestelde begroting, kopen wij voor hen in. Objectief, want wij hebben geen belangen. Dat betekent dat als het goedkoper kan, de besparing ook geheel voor de klant is. Maar andersom is het ook zo met de kosten als het toch duurder uitpakt”, vertelt Bert. Daarmee koos hij voor een eigenwijze route. Remon stapte onderweg in. De twee vullen elkaar goed aan, waarbij Bert meer de bouwer is en Remon de ontwikkelaar. Inmiddels zijn er veertien zelfstandigen namens U-Build actief.

Triple-win situatie

De praktijk leert dat het concept werkt. U-Build hanteert de stelregel dat iedereen in het proces bestaansrecht moet hebben. „De klant, de leverancier en wij mogen nooit slachtoffer worden. Dat is mogelijk, als je maar eerlijk en transparant te werk gaat. Als iedereen de kaarten op tafel legt, creëer je verbondenheid en kun je oplossingsgericht werken”, vertelt Remon. Bij onderhandelingen streeft U-Build altijd naar een win-win situatie. Of zelfs de overtreffende trap daarvan, de triple-win. „Stel dat je bij de aanbesteding 10% korting zou willen behalen op een bedrag van 100 euro. Een aannemer die maximaal rendement nastreeft, wil minimaal hetzelfde kortingsbedrag en dus



zou je in de oude situatie op 80 euro uitkomen. Maar stel nu dat wij 15% korting regelen. Dan betaal je alsnog minder, maar krijg je wel een meedenkende partner die kwaliteit levert”, zegt Bert. Die transparantie is er gedurende het hele proces. Klanten kunnen op ieder moment van de dag inloggen op het projectportal, de status controleren en waar nodig meesturen.

Mooie projecten

Het heeft geresulteerd in een zeer uiteenlopende klantenkring. U-Build is al betrokken geweest bij de realisatie van projecten in een range tussen de één en tien miljoen euro. Mooie voorbeelden in onze regio zijn de drie vestigingen van Mobility Centre, maar ook het prachtige pand van EMHA in Hendrik-Ido-Ambacht. Verder lopen er projecten bij Koedood in diezelfde gemeente, de Singelstaete in Barendrecht en De Hooghe Heerlyckheid in Rhoon, waar 31 appartementen met daaronder 600 m² commerciële ruimte verrijzen. Dit werk wordt afgewisseld met MVO-projecten, die het sociale gezicht van U-Build tonen. „We

hebben een mobiel Familiehuis gebouwd voor Daniel den Hoed en zijn erg betrokken bij De Kleine Duiker in Barendrecht. Dat geeft energie”, zegt Bert hierover.

Het unieke karakter van het concept blijkt wel uit het feit dat Bert en Remon op hun route nog altijd weinig anderen tegenkomen. Zonde, want als het aan hen ligt, is het concept van U-Build niet alleen voorbehouden aan henzelf. „Integendeel, het gedachtengoed is wat ons betreft vrij. Helaas krijgen we nog maar weinig navolging, men denkt nog steeds dat het niet werkt. Wij weten inmiddels wel beter!”

Nieuwsgierig? Neem dan gerust eens contact op of bekijk de website.

U-Build Bouw & Ontwikkeling

Verlengde Kerkweg 25
2985 AZ Ridderkerk
T: 085-4899920
I: www.u-build.nl
E: info@u-build.nl



DE NIEUWE BMW X2.

Vanaf € 47.495,-
Nu in onze showroom.



BMW maakt
rijden geweldig



Absoluut uniek. Bijzonder uitzonderlijk.

De nieuwe BMW X2 maakt al vanaf de eerste blik zijn sportieve ambities duidelijk. Met zijn uitdagende sportiviteit biedt hij een dynamische en lichtvoetige performance die uniek is in deze klasse. Gecombineerd met een hoogwaardig interieur en vele innovatie technologieën is hij de extraverte hoofdrolspeler van een nieuwe tijd.

Bent u er klaar voor?

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

Tel. 0186 65 81 11
info@jerdefonkert.nl
www.jerdefonkert.nl

In mijn vorige column vertelde ik over een idee dat plots ontstond tijdens een van de wekelijkse overlegmomenten bij onze uitgeverij. We bedachten toen dat het eigenlijk zonde was dat mijn BMW i3 stil langs de weg stond op het moment dat ik op kantoor aan het werk was en dat we de auto eigenlijk best konden delen. Een experiment waarmee we onlangs zijn begonnen. Accountmanager Paul van der Kooij was de eerste die de sleutels overnam.



Paul van der Kooij
reed in de i3

Hij wilde mijn auto het liefst mee naar huis nemen!

Column **Ramon de Bondt** over zijn **BMW i3**

Tot in de puntjes gepland

Onmiddellijk legde Paul zijn agenda naast de mijne en een kwartiertje later had hij al een tot in de puntjes gepland schema uitgewerkt. „Ik ga nu eenmaal graag voorbereid op weg en vind dat ik het niet kan maken om te laat te arriveren bij afspraken. Daarom had ik vooraf wel twijfels of dit idee zou werken. Stel namelijk dat ik 's ochtends met de auto op pad ben en in de file beland, terwijl Ramon hem 's middags nodig heeft. Dan is het belangrijk om wat marge te hebben”, zegt hij. Een probleem dat in de praktijk uiteindelijk nauwelijks bleek te spelen. Meestal hadden we tijd genoeg, hooguit twee keer losten we elkaar met draaiende motor af. Onze conclusie was dan ook dat een auto delen goed mogelijk is, als je het maar met elkaar afstemt.

Laaiend enthousiast

De andere grote vraag was natuurlijk in hoeverre Paul het elektrisch rijden aantrekkelijk vond. Daar was ik, als ervaren elektrische chauffeur, heel benieuwd naar. „In het begin was het wel even wennen, vooral als ik meer ritjes achter elkaar had. Het rijden zelf was geen probleem, maar vooral de vrees om met een lege accu te komen zitten, spookte door mijn hoofd. Na een paar dagen werd dat al stukken minder hoor. Sterker nog, toen vond ik het zelfs een uitdaging om een beetje te puzzelen hoeveel ik nog kon rijden voor de auto aan de laadpaal moest”, zegt Paul. Het beviel hem dus prima. Zo goed dat hij mijn auto het liefst mee naar huis wilde nemen. Maar daar ben ik natuurlijk niet aan begonnen. Delen is leuk, maar ik wil mijn i3 niet meer kwijt!

Column over ervaringen

Ramon de Bondt, directeur van uitgeverij De Bondt Publishing, koos er in het voorjaar van 2017 voor om volledig elektrisch te gaan. Hij schafte een BMW i3 aan bij Autobedrijf Jer. de Fonkert en inmiddels staat er ook een laadpaal bij het bedrijfspand aan de Voordijk. In zijn column, die verschijnt in diverse magazines van de uitgeverij, doet hij verslag van zijn ontdekkingsstocht in het elektrische rijden.



Ook nieuwsgierig geworden en lijkt het u iets om een proefrit te maken in een i3? Bezoek dan de showroom van Jer. de Fonkert of neem contact op met Marcel Moerkerken.

Autobedrijf Jer. de Fonkert

Burgemeester de Zeeuwstraat 130
3281 AL Numansdorp

T: 0186-658111

I: www.jerdefonkert.nl

E: marcelmoerkerken@jerdefonkert.nl



KENNIS VERRIJKEND NETWERKEN BIJ HET STARTERSNETWERK HOEKSCHE WAARD

Als startende ondernemer komt er een hoop op je af. Tips en adviezen van mensen die hetzelfde hebben meegemaakt kunnen dan bruikbaar zijn. Wil je andere ondernemers ontmoeten, kennis vergaren en je netwerk uitbreiden? Dan ben je bij Startersnetwerk Hoeksche Waard op het goede adres.

Succesvol nieuw bestuur

Startersnetwerk Hoeksche Waard (SNHW) is een ondernemersvereniging, die de startende ondernemer voorziet van kennis van de ervaren ondernemer. Vanuit het vroegere CJBHW is een doorstart gemaakt en zo is het Startersnetwerk Hoeksche Waard geboren, met een nieuw bestuur, frisse ideeën en frequente bijeenkomsten.

Deze vernieuwingen en het daaraan gekoppelde succes zijn vooral te wijden aan het huidige bestuur. Gezamenlijk hebben zij de visie om (startende) ondernemers een helpende hand te bieden en samen met andere onder-

nemersverenigingen ervoor te zorgen dat ondernemend Hoeksche Waard beter op de kaart wordt gezet. Deze visie wordt uitgedragen door een hecht team, met humor, wat kritisch durft te zijn naar elkaar. Zij willen graag hun netwerk uitbouwen en zijn gemotiveerd een groot platform te creëren voor hun leden.

Huidige insteek

Het SNHW in zijn huidige vorm is gericht om de startende ondernemer te verbinden met ervaren ondernemers. Er zijn geen restricties, want als een ondernemer zich thuis voelt bij het SNHW, dan is hij welkom,

ongeacht het aantal jaar van bestaan. De starter wordt lid van de club, maar de sfeer maakt dat de meer ervaren ondernemer ook graag aansluit. Iedereen kan van elkaar leren, dat is de insteek. De wisselwerking tussen de startende en ervaren ondernemer is voor beide partijen leerzaam en geeft vernieuwende perspectieven.

Van netwerkborrel tot Academy

De leden van het SNHW zien elkaar twee keer per maand.

Er is een maandelijks Academy, waar kennisoverdracht centraal staat.

Een (gast)spreker richt zich op een actueel onderwerp, met als doel het kennisniveau te verrijken. Tijdens de Academy kan de startende ondernemer zijn kennis vergaren en de bestaande ondernemer zijn kennis verdiepen.

De actuele onderwerpen komen vanuit ideeën en knelpunten van de leden. Het bestuur speelt hierop in en sluit de Academy hier op aan, om zo de informatie te verstrekken waar de ondernemers behoefte aan hebben.

Ook is er maandelijks een vrijdagmiddag netwerkborrel, welke vooral wordt gebruikt om te netwerken en ervaringen te delen.

Sportevent

Dit jaar werd de netwerkborrel van mei gecombineerd met het SNHW sportevent, en deze gaat de boeken in als één om nooit te vergeten. Slechts een select gezelschap durfde het aan om op solexen door de Hoeksche Waard te rijden. Vanaf drie uur hadden starters en ervaren ondernemers elkaar gevonden en ging een lange stoet "bikers" de dijken van de Hoeksche Waard af. Als startpunt was Gasterij De Drie Linden gekozen.

Ook dit zijn jonge ondernemers die graag klaarstaan voor ondernemend Hoeksche Waard en die meedenken als het gaat om netwerken en verbinden.



Men kwam er al gauw achter dat rijden op een Solex en netwerken geen ideale combinatie is. De geluidsbarrière werd ruimschoots overschreden door de knallende uitlaten.

Maar het was wel een bevestiging dat de combinatie jonge startende ondernemers en de gevestigde ondernemers een succesformule is. Want zodra men van de Solex af was, al dan niet met zadelpijn, ging het al gauw weer over de business.

Tijdens de aansluitende maandborrel werd weer "ouderwets" genetwerkt. Onder het genot van een hapje en drankje werden zaken voorgelegd en werd er advies uitgedeeld.

De verbondenheid onderling is groot bij het SNHW. Dat bleek ook uit het feit dat sommige ondernemers overdag geen kans zagen om de solextour bij te wonen, maar toch graag

nog even kwamen borrelen en tafelen in de tuin van de Gasterij. Wij kunnen u vertellen dat het laat geworden is.

Een laagdrempelig welkom

Het Sportevent en de maandborrel bewezen weer eens dat ondanks de professionaliteit, het SNHW een leuke, bruisende club is die zeer toegankelijk is. Iedereen is welkom, een bedrijf is nooit te klein en je bent niet verplicht een driedelig pak aan te hebben.

Het SNHW onderscheidt zich vanwege de sfeer en de laagdrempeligheid. De huidige leden stappen graag op een nieuwkomer af om zich voor te stellen. Onderlinge verbindingen worden op deze manier snel gemaakt. De starter wordt als het ware aan de hand meegenomen en krijgt hierdoor het gevoel er niet alleen voor te staan. Dat is pas welkom heten en daar ligt de kracht van de club.



EVENT, PARTIJTJE, RECEPTIE? OF GEWOON EEN FEESTJE VIEREN?

Laat Abel. & Tasman. het voor u regelen.



abel. & abel. TASMAN.

Abel. Albrandswaardsedijk 196 • 3172 XB Poortugaal • T (010) 501 15 00 • www.abel-restaurant.nl



INNOVEREN EN INVESTEREN



Innovatie is de motor van de regionale concurrentiekracht. Toch blijkt de weg naar financiering voor innovatieplannen voor ondernemers vaak lastig te vinden. Zeker in de eerste risicovolle fasen. Tijdens het goed bezochte event 'Innoveren en Investeren' op woensdag 23 mei in de Duurzaamheidsfabriek (Dordrecht), presenteerden Innovation Quarter, Rabobanken Drechtsteden en Merwestroom, het MKB-katalysatorfonds en het Smart City fonds daarom hun verschillende mogelijkheden op het gebied van innovatiefinanciering in de Drechtsteden.

Na een inleiding door een aantal inspirerende sprekers, konden ondernemers tijdens 'Innoveren & Investeren' direct kennismaken met de verschillende fondsmanagers. Zij kregen advies 'op maat', wat in een aantal gevallen concreet aanleiding gaf tot een aanvraag voor een subsidie. Ook kregen de ondernemers een duidelijker beeld van de mogelijkheden binnen de Duurzaamheidsfabriek; dé plek in de regio voor open innovatie, met interessante test en ontwikkel faciliteiten. En natuurlijk was er ook alle ruimte om te netwerken.



Inspiratie en tips

Dagvoorzitter Fred van Beuning, directeur van Clean Tech Delta, leidde de middag in goede banen. Hij benadrukte dat de wereldwijde ontwikkelingen op het gebied van digitalisering en duurzaamheid eigenlijk voor iedere ondernemer aanleiding zouden moeten zijn om goed naar de eigen business te blijven kijken. Hij kreeg daarbij bijval van André Vermeulen van de Rabobank: "niet ieder bedrijf hoeft radicaal te innoveren, maar wees je bewust naar wat er gebeurt en kijk naar welke kansen dat biedt voor jouw onderneming. En doe het vooral niet alléén. De grootste innovaties vinden plaats in de contacten tussen bedrijven."



Ondernemer Gert-Jan Strietman, van Machinebedrijf Straatman én van de innovatieve 'spin-off' FactoryLab, adviseerde de aanwezigen om in ieder geval 'iets' te doen en vooral ook samen met anderen. Zijn eigen ervaring inmiddels dat innovatie sowieso méér kansen biedt. "In het proces ontdek je dingen die je van tevoren niet had kunnen bedenken, nieuwe toepassingen, nieuwe markten. Goed blijven luisteren naar je klanten is daarbij essentieel."

Alle mogelijkheden op een rijtje

Bij de bijeenkomst werd ook een financieringsgids uitgedeeld. In deze gids staan niet alleen de mogelijkheden van Innovation Quarter, Rabobank, het MKB-katalysatorfonds en het Smart City Innovatiefonds op een rijtje. Ook de subsidies en regelingen van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland staan overzichtelijk op een rijtje, evenals de contactgegevens van de fondsmanagers én de accountmanagers van de Drechtstedengemeenten. Vanuit zijn innovatie en investeerders achtergrond geeft hij goed zicht op technologie en trends m.b.t. duurzaamheid.



De digitale financieringsgids is op te vragen via communicatie.ds@rabobank.nl

PERFLEXION

...maakt er werk van!

www.perflexion.nl

WEL HARD WERKEN,
MAAR NERGENS ÉCHT AAN TOEKOMEN?
MINDER MANAGEMENTCORVEE,
MEER RESULTAAT

www.adjit.nl



Het ontbreekt gasten aan niets in Hotel Het Spui

Overnachten in een rustige, natuurlijke omgeving op een steenworp afstand van de stad. Dat kan bij Hotel Het Spui. De ruime, van alle gemakken voorziene kamers en de persoonlijke service van de gastheer richting de bezoekers maken het plaatje helemaal af. Een goede nachtrust is hier een zekerheid!

Rhoonse roots

De roots van gastheer Hans Geeve liggen in Rhoon. Hotel Het Spui staat op de plek waar ooit het aannemersbedrijf van de familie Geeve begon. Het Hotel is eigendom van de gebroeders Geeve, er is verder geen enkele verbintenis met een ander bedrijf of organisatie. Een grote diversiteit aan gasten weet het hotel te vinden. Van bezoekers van evenementen in de regio of vakantiegangers die recreëren in de Rhoonse Grienden en natuurgebied Klein profijt tot in de omgeving gestationeerde werknemers van bedrijven. „We kunnen hen ook prima ontvangen, omdat we maatwerk leveren en de juiste faciliteiten bieden. Zo zijn er aansluitingen voor laptops en is er WiFi, zodat onze gasten ook gewoon kunnen werken”, legt Hans uit.

Persoonlijke service

De receptie van Hotel het Spui is onbemand, maar daar is weinig van te merken. Er wordt namelijk indien nodig 24 uur per dag service geleverd. Gasten worden persoonlijk ontvangen en wegwijs gemaakt. 's Morgens kunnen zij eventueel genieten van een werkelijk heerlijk ontbijt, dat door Hans ter plekke vers wordt bereid. Voor de andere maaltijden zijn er genoeg opties buiten de deur. „Wij zijn volledig onafhankelijk, maar

hebben goede contacten met de plaatselijke horeca zoals het Wapen van Rhoon, restaurant Abel, of het op loopafstand gevestigde restaurant De Arend. Natuurlijk verwijzen wij onze gasten graag naar hen door”, zegt Hans. Voor zakelijke gasten zijn er bovendien bedrijfsarrangementen bespreekbaar.

Goede nachtrust

Het ontbreekt de gasten dus aan niets in het volledig rolstoeltoegankelijke hotel. Overnachten in een van de twaalf ruime kamers, voorzien van badkamer met inloopdouche en in iedere kamer is een flatscreen televisie, is bepaald geen straf. Alle kamers zijn standaard geschikt voor twee personen, maar een achtstal kan indien gewenst worden uitgebreid, zodat er drie of vier personen kunnen verblijven. Er is bewust geïnvesteerd in bedden van topkwaliteit, zodat een goede nachtrust verzekerd is. Wel zo prettig als er de volgende dag weer gewerkt moet worden of een reis op het programma staat! Tussendoor kunnen de gasten uiteraard ook terecht in de lobby.

De gemiddelde score van 8,3 op Booking.com bewijst dat de gasten een verblijf bij Hotel Het Spui goed waarderen. Ontdek gerust zelf waarom!

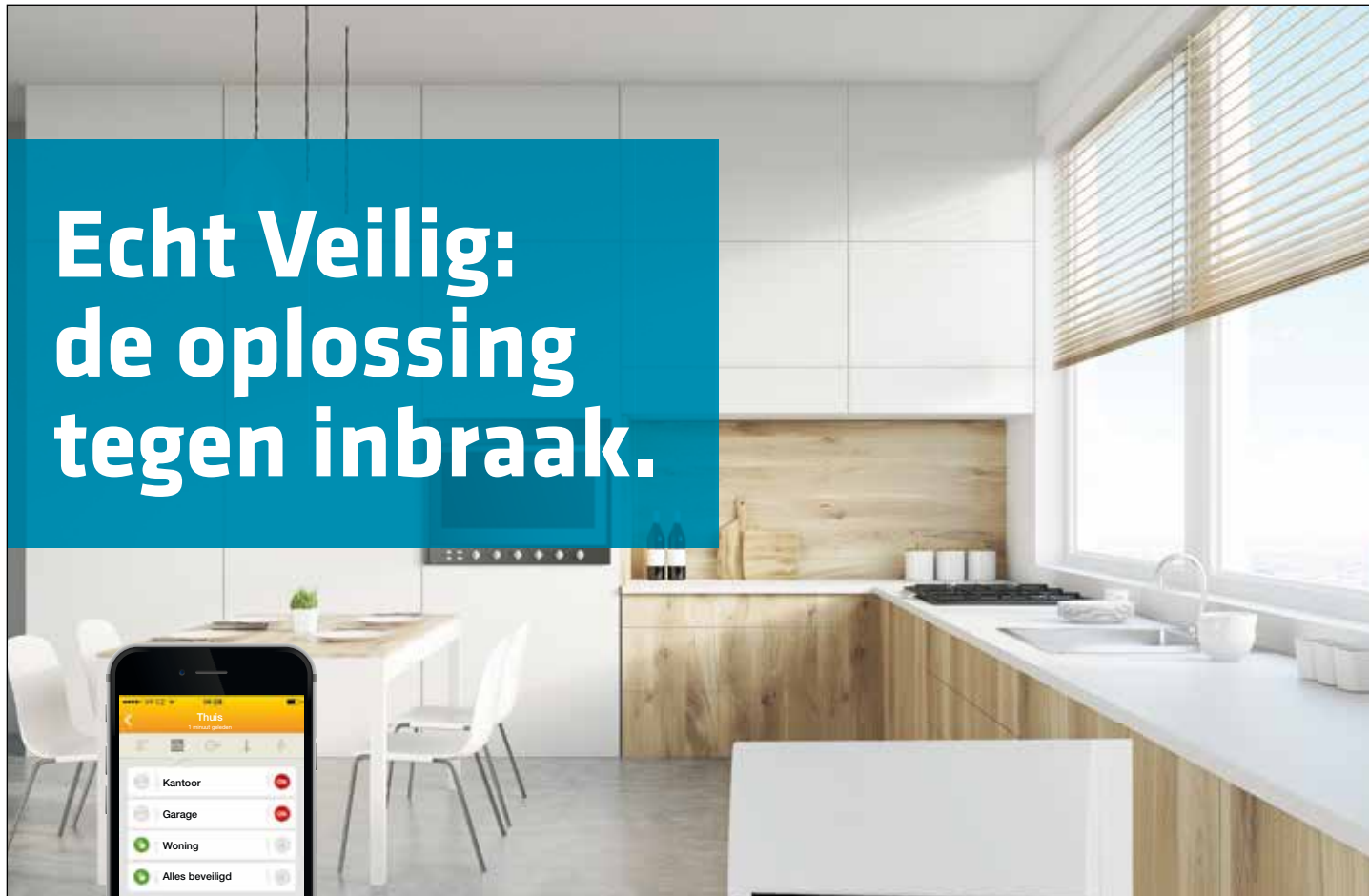


Hotel Het Spui
Havendam 3
3161 XB Rhoon
T: 010-7891139
I: www.hotelhetspui.nl
E: reservering@hotelhetspui.nl



GOEDE NACHTRUST? NATUURLIJK BIJ HOTEL HET SPUI

Echt Veilig: de oplossing tegen inbraak.



**Nu voor
995.-**
incl. BTW, compleet
geïnstalleerd!
(822.31 excl. BTW)

Een Echtveilig alarmsysteem biedt de ultieme oplossing om woningen, winkels, kantoren en bedrijven te beschermen tegen inbraak. Ons alarmsysteem maakt slim gebruik van draadloze detectoren. Eenvoudig in gebruik en kan via uw smartphone of tablet bedient worden. U ontvangt alle meldingen razendsnel op uw smartphone. De (gratis) beveiligingsapp is speciaal ontworpen voor gebruikers van ons Echtveilig alarmsysteem. Het stelt u in staat om op afstand het alarmsysteem met uw smartphone te bedienen. U kunt er de status mee bekijken, maar ook uw systeem in- of uitschakelen. Zo houdt u altijd een oogje in het zeil. En dat noemen wij Echtveilig!

Maak dus snel een afspraak voor meer informatie of gratis advies: 078-6105922 of kijk snel op echtveilig.nl

echtveilig
slim beveiligd

Houtkopersstraat 42
3334 KD Zwijndrecht

078-6105922
info@echtveilig.nl

Kijk voor meer informatie op:
www.echtveilig.nl

WILLEM VAN DER HEYDEN (WIKUI) „IN DE HORECA ZORGT BEVEILIGING VOOR ZEKERHEID”



Het terrasseizoen is weer geopend. Bij de Zwijndrechtse horecagelegenheid WiQui is daar extra naar uitgekeken, omdat het de gasten vanaf eind juni op een volledig vernieuwd, gelijkvloers en eigentijds terras kan ontvangen. „Een geweldig vooruitzicht, want het maakt ons mooie stekkie voor iedereen toegankelijk”, vertelt eigenaar Willem van der Heyden.

Wie zin heeft in een feestje dat net even anders is, moet zeker eens aan WiQui denken. Ieder weekend worden er wel twee of drie feesten gehouden. WiQui biedt mooie arrangementen aan, van barbecues tot luxe varianten voor gezelschappen tot 300 personen. Zij kunnen in een vakantie-achtige sfeer genieten van gezelligheid. „Onze kracht is dat we met de klant meedenken en tools aanreiken om het feest nog geslaagder te maken, zoals extra's voor de kinderen. Als zij zich vermaken, is het voor de ouders namelijk ook een stuk leuker”, zegt Willem. Daarnaast is WiQui natuurlijk een geschikt adres om kwalitatief goed a la carte te eten.

De uitgebreide kaart bevat genoeg keuze voor zowel lunch als diner. WiQui is zes dagen per week geopend, van dinsdag t/m zondag.

Toen Willem zijn horecagelegenheid aan de Fruiteniersstraat in 2012 opende, zocht hij naar een stukje geborgenheid voor zichzelf, zijn personeel en zijn gasten. De contacten met het nabij gevestigde Echt Veilig verliepen prettig, waardoor hij hen inschakelde om het pand te beveiligen. „We hebben bewegingssensoren, een noodknop en camera's. Daardoor zijn we rondom beveiligd. Alle beelden zijn bovendien terug te halen op

schermen en telefoons. Dat biedt zekerheid. Alles staat hier open, je kunt als je wilt zo iets meenemen. Toch doet niemand dat”, geeft Willem aan. „In de horeca ontkom je er echter bijna niet aan dat je te maken krijgt met kleine incidentjes, vaak uit baldadigheid. Of er wordt een verkeerde jas meegenomen. Wij weten vaak wie hier zijn, dus dan kun je via Facebook even een privéberichtje sturen in de trant van 'joh, het staat op beeld, breng het even terug'. Dat werkt.”

Daarom twijfelde hij ook niet toen hij samen met zijn partner de tweede zaak WiQui's corner aan het Stationsplein opende. Een lunch- / ijsroom, die ook catering op locatie verzorgt. „Het was voor ons vanzelfsprekend dat Echt Veilig ook daar de noodzakelijke beveiliging op zich nam. En ach, die mannen lunchen vaak genoeg hier, dus mijn contributie aan hen wordt aardig met gelijke munt terugbetaald”, sluit Willem af met een knipoog.

Ook op zoek naar meer veiligheid? Kijk dan eens op www.echtveilig.nl



ONTBIJT - BRUNCH - LUNCH - DINNER - DRINKS

Z E L A
DINING & MORE




Ontbijt - Lunch - Diner
Koffie met gebak
Zakelijke bijeenkomsten
Zalenverhuur

Charloisse Lagedijk 952 Rotterdam Tel: 010-7370153

Altijd een goed en persoonlijk advies






Bij Sligro werken uitsluitend vakmensen. Daarom werken we samen met gespecialiseerde verspartners. We investeren in kennis en vakmanschap en delen deze kennis graag met jou. Dus vraag ons om tips, adviezen en bereidingen. Wij zijn er om je te helpen.

Sligro Rotterdam, Stadionweg 47



Groots in genieten

“De leukste auto waaraan ik kan werken, is toch wel een Audi R8.”

Michel Westerdijk, Autospuitser bij Auto Hoogenboom Schadeservice



Ontdek al onze vacatures op
AUTO HOOGENBOOM.NL/VACATURES

KLINK UITVAART

WEET U WAT ER MET DE ONDERNEMING GEBEURT NA UW OVERLIJDEN?

Heeft u eigenlijk goed vastgelegd wat er allemaal geregeld moet worden na uw overlijden? Een onderwerp waar we liever niet over nadenken, maar eigenlijk zou dat wel moeten. „Ervaring leert dat ondernemers bij aan een uitvaart gerelateerde zaken vaak niet alles duidelijk op papier hebben staan, waardoor de nabestaanden in een toch al zo moeilijke periode worden opgezadeld met vervelende bijkomende gevolgen”, vertelt Martin van der Spek van Klink Uitvaart, in de afgelopen ruim 35 jaar uitgegroeid tot een gevestigde naam in Barendrecht en omgeving. In een gesprek met de redactie benadrukt hij het belang van een goede (digitale) nalatenschap.



Bewustwording creëren

Martin snapt wel dat veel mensen er liever niet bij stil staan, maar hij wijst ook op de realiteit. „Natuurlijk willen we allemaal honderd worden. Maar besef ook dat je vandaag een telefoontje kunt krijgen, waardoor volgende week alles anders kan zijn. Zeker ondernemers die gevaarlijk werk doen of veel aan het verkeer deelnemen, moeten hun zaken eigenlijk goed op papier hebben staan. Ik kan niet vaak genoeg benadrukken hoe belangrijk dat is”, zegt hij. Om een dergelijke bewustwording te creëren, gebruikt hij het voorbeeld van een zzp'er. Een man, die als kostwinner fungeert voor het gezin. „Als hij komt te overlijden en zijn nalatenschap niet goed heeft vastgelegd, belanden zijn vrouw en kinderen in een enorm gat. Het inkomen valt dan namelijk ook weg. Denk er dus over na wat er moet gebeuren met het bedrijf en wie het eventueel voort zou moeten zetten. Hetzelfde gaat op voor de begunstiging van polissen. Staan die bijvoorbeeld niet nog per ongeluk op naam van een ex-partner?” Klink Uitvaart kan u ondersteunen bij het registreren van uw wensen, al dan niet in samenwerking met partners als notaris- en accountantskantoren.

Voorkom verrassingen

De praktijk leert dus dat het nodig is om hierop te blijven wijzen. Want het is verschrikkelijk als mensen die al met groot verdriet te maken hebben ook nog eens met ongewenste verrassingen geconfronteerd worden. „Daar lopen wij geregeld tegenaan. Het is lastig om die struggle te zien. Gelukkig bestaat de mogelijkheid om dit op voorhand te voorkomen”, zegt Martin. „Startende ondernemers schrijven doorgaans een bedrijfsplan, daarin zou eigenlijk ook al

moeten worden vastgelegd wat er gebeurt bij een overlijden.” Leg uw wensen dus vast in een wilsbeschikking. Ook de naderende zomer is volgens Martin een extra reden om alles nog eens op een rijtje te zetten. „Veel mensen gaan op vakantie. Stel je voor dat er daar iets met je gebeurt, hoe is dan de levensverzekering geregeld? Het is de moeite waard om bijvoorbeeld eens te checken of die voorziet in repatriëring. Daar staan namelijk zeer hoge kosten voor. Maar ook als je bijvoorbeeld ouders in een verzorgingstehuis hebt en één van hen komt te overlijden. Heb je dan de mogelijkheid om op korte termijn terug te keren van je vakantieadres? Het is mogelijk om uitstel aan te vragen als er meer tijd nodig is om de uitvaart te regelen, maar dat moet je dan wel weten.”

Digitale nazorg

We leven in een maatschappij waarin digitalisering een grote rol speelt. Dit heeft ook gevolgen voor de nalatenschap. Vorig jaar organiseerde Klink Uitvaart in samenwerking met Monuta al eens een bijeenkomst rond het thema 'digitale nazorg voor ondernemers'. Wat Martin betreft, zou deze presentatie in de toekomst gerust nogmaals kunnen worden gehouden. „Omdat het onderwerp heel erg van nu is. Niet voor niets is er momenteel veel te doen rond de nieuwe privacywet. Steeds meer data wordt digitaal opgeslagen, daarom is het belangrijk om te bepalen wie er na een overlijden toegang heeft tot belangrijke bestanden. Zeker als dit noodzakelijk is om de voortgang van een bedrijf te waarborgen”, legt hij uit. „Maar ook privé. Stel dat je partner komt te overlijden, ken je dan diens inlogcodes en wachtwoorden? En als je ze niet kent, hoe kun je dan toch bij relevante data komen?”

Ook dit kan worden vastgelegd, waarbij precies kan worden aangegeven wie toegang heeft tot welke informatie.

Vastleggen creëert rust

De boodschap is dus helder: leg zaken goed vast! „Niets is zo vervelend als onduidelijkheid over wat de overledene nu eigenlijk wilde. Ik vind ook dat iedereen hier na de achttiende verjaardag, als volwassene, over na zou moeten denken. We hebben immers de regie over ons hele leven, dus ook over het einde. Geregistreerde wensen geven de nabestaanden rust in een moeilijke tijd”, zegt Martin. Er is ook meer mogelijk rond uitvaarten dan menigeen denkt. Zo mag de plechtigheid in principe overal worden gehouden, zelfs in de eigen tuin. En wist u dat het vastleggen van uw uitvaart fiscaal interessant kan zijn? Vanaf een bepaald bedrag wordt dit namelijk onttrokken aan het vermogen.

Hoe moeilijk het onderwerp ook is, neem nu het nog kan de tijd om hierover na te denken. Vergeet uiteraard niet om vervolgens uw wensen ook vast te leggen!

Klink Uitvaart

Uitvaartcentrum Barendrecht
Scheldestraat 3
2991 AJ Barendrecht

Uitvaartcentrum Den Ouden Dijk

Derde Barendrechtseweg 462
2992 SN Barendrecht
T: 0180-612735
I: www.klinkuitvaart.nl
E: info@klinkuitvaart.nl

GESLAAGDE SMALL "BUSINESS" PAR 3 CHALLENGE OP GOLFPARK ALMKREEK

Small Business par 3 Challenge was zeer gezellig en voor herhaling vatbaar op Golfpark Almkreek. Dit nieuwe concept in samenwerking met MeerBusiness ZHZ en Wesselink Events is door 32 ondernemers zeer goed ontvangen. Lekker golfen, eten en drinken met collega-ondernemers. Om 16.30 uur starten en daarna de 9 holes par 3 te spelen. Dit geeft toch de mogelijkheid om de hele dag te kunnen werken en 9 holes par 3 te spelen in 1,5 uur. De doelstelling is om dit op Golfpark Almkreek vaker te herhalen.... In de Clinic won Gonda Dullaart van FlexPlek Gorinchem als aanstormend talent en individueel Frank den Hollander van GCC Personal Printers. Hans Nout van Easy Pontons won met zijn teamgenoten Jos de Groot van Terrasadvis en Freek Muller van Verbaan de eerste prijs. Captain Arie van Bennekum van de

Wemany Group werd tweede met zijn teamgenoten Peter van Pelt van Go4Golf reizen en Arne Mets van DAR Bouwadvies. De ultieme prijs van een weekend rijden in een Tesla werd gewonnen door Edwin van Sonsbeek van Van Sonsbeek Koerierservice omdat hij de bal het dichtst bij de pin sloeg. Complimenten van de deelnemers en van de organisatie voor de keukenbrigade onder leiding van Arie en Rene, de heerlijke spareribs en de inzet van het bedienend personeel. Ik wil mijn flightgenoten Koos Eshuis en Marco Goorden bedanken voor hun inspirerende spel en de prachtige birdie van Koos op Hole 9. Als er ondernemers zijn die het leuk en zinvol vinden om de volgende keer deel te nemen aan de Clinic of de wedstrijd reageer dan even op dit bericht. Alle deelnemers bedankt en tot de volgende keer.



Vnr. Folkert Pieterse van Tesla,
 Gonda Dullaart van Flexplek Gorinchem en Edwin Wesselink.



OLYMPIADA TERRAS BORREL

ZONDAG 8 JULI
VANAF 14.00 UUR



PAELLA EN SANGRIA

SPAANSE MUZIEK
HEERLIJKE HAPJES
LIVE - COOKING
EN NOG VEEL
MEER

IN SAMENWERKING MET RESTAURANT DE OLIJFBOOM!

OLYMPIADA **OLYMPIADA BARENDRECHT** **OLYMPIADA.NL**
GRIEKSE RESTAURANT HAVENHOOFD 27-29, 2993 EK BARENDRECHT
RESERVERINGEN: 0180 - 654 960



Locatie Puttershoek
Laning 10D
3297 TB Puttershoek

Locatie Papendrecht
Paltrokmoen 43
3352 XE Papendrecht

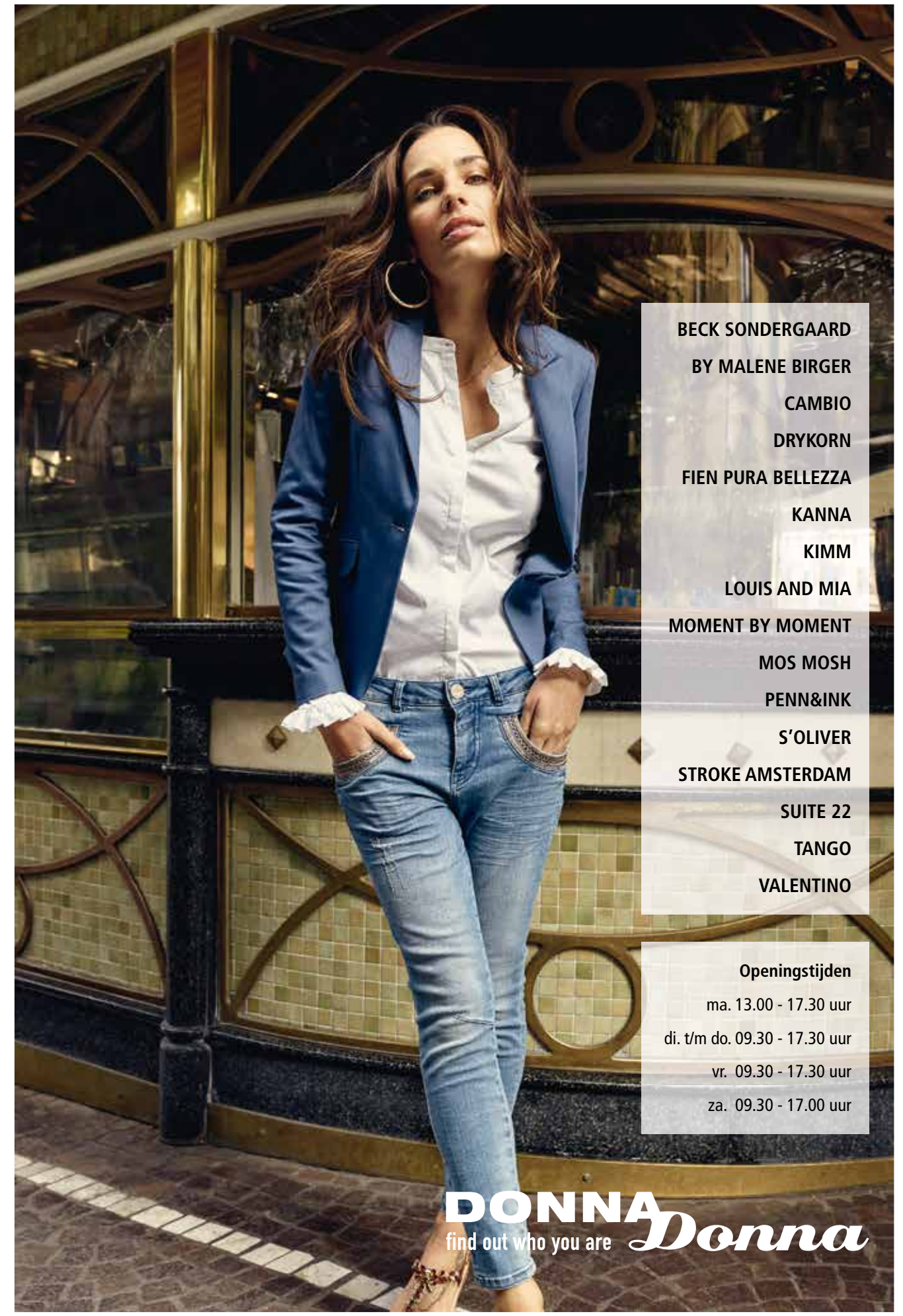
Bij een goede balans,
heeft ziek zijn minder kans!

PSY Business houdt zich bezig met de geestelijke gezondheid binnen het bedrijfsleven.
Wij zien het als een uitdaging om werknemers, die door mentale klachten hun werk niet goed of soms helemaal niet meer kunnen uitvoeren, weer op weg te helpen.

Wel is voorkomen altijd beter dan genezen,
wij richten ons dan ook met name op het voorkomen dat iemand uitvalt.

078 - 203 40 12 | www.psybusiness.nl

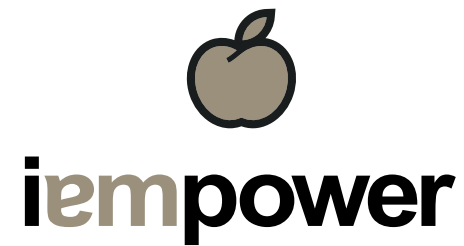
Een greep uit ons aanbod:



- BECK SONDERGAARD
- BY MALENE BIRGER
- CAMBIO
- DRYKORN
- FIEN PURA BELLEZZA
- KANNA
- KIMM
- LOUIS AND MIA
- MOMENT BY MOMENT
- MOS MOSH
- PENN&INK
- S'OLIVER
- STROKE AMSTERDAM
- SUITE 22
- TANGO
- VALENTINO

Openingstijden
ma. 13.00 - 17.30 uur
di. t/m do. 09.30 - 17.30 uur
vr. 09.30 - 17.30 uur
za. 09.30 - 17.00 uur

DONNA
find out who you are *Donna*



WE VINDEN EEN BAAN DIE PRECIES BIJ JE PAST,

(ZODAT JE GEEN DAG ÉCHT AAN HET WERK BENT.)

Thurledeweg 19
3044 EN Rotterdam

T: 010-4527176
www.iampower.works



elles IS ONDERDEEL VAN DE IAMPOWER GROUP



IN GESPREK MET **ANS VAN DER BRUIN**, DEELNEMER AAN KUNSTRROUTE BARENDRECHT



De Kunstroute Barendrecht, een inspirerend evenement waarop de inwoners van de gemeente kennis kunnen maken met de creatieve talenten van lokale kunstenaars, is inmiddels uitgegroeid tot een traditie. De redactie sprak voor deze editie met een van de initiatiefneemsters, tevens bestuurslid van het eerste uur. Een nadere introductie van Ans van der Bruin.

Liefde voor stoffen

Ans maakt als kunstenaar vooral zijdeschilderijen. Geen toevallige keuze, want ze heeft al vanaf jonge leeftijd iets met stoffen. „Dat is altijd zo geweest”, vertelt ze. „Kleding naaien, breien, borduren; eigenlijk heb ik alles op handwerkgebied wel gedaan. Die liefde voor stoffen bestaat nog steeds. Als ik een modeshow zie, kijk ik niet naar de kleding, maar naar de stof.” Later begon Ans met batikken. Dat beviel haar dusdanig, dat ze vanuit haar woning workshops organiseerde. Al snel ontstond een praktisch probleem. „De verf droop langs de keukenkastjes naar beneden. Voor mij het sein om over te stappen op zijdeschilderen. Later heb ik daar de techniek van het stoomverven aan toegevoegd. Daarbij wordt de verf niet opgestreken, maar ingestoomd. De glans blijft dan behouden, waardoor heldere, mooie kleuren ontstaan.”

Kunstwerk ontstaat vanzelf

Zo'n twintig jaar geleden liet Ans een zolder op haar woning bouwen, die ze kon inrichten als atelier. Daar maakt ze haar eigen kunstwerken, maar ze geeft er ook

nog altijd workshops en cursussen. Met een hapje en drankje of zelfs een high tea erbij, leuk voor onder meer verjaardagen. Voor haar eigen kleurrijke werk heeft ze soms geen directe inspiratiebron. „Het komt. Soms ook niet. Dan pak ik een stukje papier en ga ik zitten doedelen, waarna er vaak iets uitrolt waarmee ik verder kan. De laatste jaren maak ik veel portretten van vrouwen met een hoed. Dat komt door mijn tantes, die vroeger allemaal een hoed droegen. Abstract werk, al zie je wel dat het een vrouw is en ze dragen allemaal een oorbel”, legt Ans uit. Zelf heeft ze altijd een tijdje nodig om te wennen aan de



gemaakte werken. „Mijn eerste reactie is standaard dat het helemaal niets is. Af en toe kan ik mij niet eens voorstellen dat ik het heb gemaakt, als ik het zie hangen.” Ans maakt ook veel acrylschilderijen van 30 x 30 voor in kinderkamers. „Waslijntjes in de kinderkamer, noem ik die. Leuke dierenfiguren.”

Ontstaan van de Kunstroute

Ans is een van de initiatiefnemers voor het ontstaan van de Kunstroute Barendrecht. Ze kende het fenomeen uit Ridderkerk, maar kreeg aanvankelijk weinig medestanders toen ze dit ook in haar eigen gemeente wilde opzetten. „Organiseer het zelf maar, kreeg ik te horen. Gelukkig bleek André Nijenhuis bereid om dit samen met mij op te pakken. En zie, op 6 en 7 oktober van dit jaar komt de 18e editie er al aan”, zegt ze. „Natuurlijk kan ik dit niet doen zonder de steun van de andere bestuursleden 's Jeanneke van Nielen en Jaap Maan, terwijl de kunstenaars dit jaar zelf ook een grotere rol krijgen. We zijn ook erg blij met onze ballotagecommissie, die erg goed werk levert en zorgt dat het evenement op niveau blijft.” Vanaf begin september zal de brochure, wederom gemaakt door Wim Verhoeff en uitgegeven door De Bondt Publishing, weer her en der in Barendrecht verkrijgbaar zijn.

Nieuwsgierig naar het werk van Ans? Kijk dan eens op www.ansvanderbruin.nl!

van Hemert
woonsfeer

HET ADRES VOOR
DE INRICHTING VAN
UW HUIS/PROJECT

SPECIALZAAK IN:
TAPIJTEN – GORDIJNEN – BEDDEN
PARKET – PVC – LAMINAAT
BINNEN- EN BUITENZONWERING

Van Hemert Woonsfeer - 't Vlak 5 - 2991 EP Barendrecht - Nederland
T: (0180) 62 26 66 - E: info@vanhemertwoonsfeer.nl - I: www.vanhemertwoonsfeer.nl

WIJ KENNEN
UW WERELD.



Kom langs
voor een
PROEFRIT

 **VAN LEEUWEN**
TRUCKSERVICE
www.leeuwentrucks.nl

Waddinxveen
Transportweg 32
2742 RH Waddinxveen
0180-639300
info@leeuwentrucks.nl

Westland
Transportweg 16
2676 LL Maasdijk
0174-526333
westland@leeuwentrucks.nl

Rotterdam
Florijnstraat 10
2988 CL Ridderkerk
010-7410600
rotterdam@leeuwentrucks.nl



 **de bondt**
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

4CONSULT GAAT VOOR 100% KLANTTEVREDENHEID

In december vorig jaar trad Omar Jarmohamed als sales manager in dienst bij 4Consult. Hij heeft de afgelopen periode gebruikt om zoveel mogelijk klanten van de Zwijndrechtse specialist in totaaloplossingen op ICT-gebied te leren kennen. Samen met zijn collega's heeft Omar een ambitieus doel. „We willen de klanttevredenheid naar 100% verhogen”, vertelt hij in een gesprek met de redactie.

Nog altijd groei

Omar is terecht gekomen in een nog altijd groeiend bedrijf. De klantenkring breidt zich uit, waarbij de nieuwe klanten 4Consult veelal via mond-tot-mondreclame weten te vinden. Omar spreekt vol lof over zijn nieuwe werkomgeving. „Ik zie een gedreven groep van jonge, hard werkende mensen. In maart hadden we bijvoorbeeld te maken met een grote klus, waarbij liefst 104 servers een upgrade kregen. Dit moest in een maand tijd afgerond zijn”, vertelt hij. „Als je weet dat er gemiddeld per server twee uur nodig is, uit elke upgrade hot fixes voortkomen en diverse klanten 24/7 moeten kunnen werken, hoef ik denk niet uit te leggen dat het ontzettend druk was. Onze medewerkers hebben daarom 's avonds en in het weekend doorgewerkt, maar ook de helpdesk draaide op volle toeren. Dat werd gewaardeerd, we hebben van klanten gehoord dat ze zeer tevreden waren over onze performance.”

Klanttevredenheid nog verder verhogen

Het woord klanttevredenheid is gevallen. 4Consult heeft zich ten doel gesteld om deze nog verder te verhogen. „Niet omdat we klanten verloren hebben, dat is in de hele historie vrijwel nooit het geval geweest. We vinden het zelf echter belangrijk om de bestaande relaties te optimaliseren en dus gaan we voor 100% klanttevredenheid”, zegt Omar. Het is een taak die hij heeft

meegekregen, naast het vinden van new business. „Om dit te bereiken, zal ik mijn ervaring, kennis én aandacht inzetten. Het is in deze functie minstens zo belangrijk om een luisterend oor te bieden. Wat kunnen we nog meer doen voor onze klanten? Waar is verbetering mogelijk? Meedenken dus.”

Ruime ervaring om uit te putten

Gedurende zijn loopbaan heeft Omar de nodige kennis opgebouwd. Hij heeft een achtergrond in de telecom. Gecombineerd met zijn ervaring van ruim dertig jaar weet hij waarover hij praat. „Ik heb veel met software te maken gehad, dus de affiniteit met de branche waarin 4Consult opereert was er al. Daarnaast ben ik altijd nieuwsgierig naar nieuwe ontwikkelingen. Behalve dat ik ze op de voet volgde, nam ik de tijd om mij in te lezen over de achtergrond van de vernieuwing. Natuurlijk zijn er ook de nodige overeenkomsten tussen telecom en ICT”, vertelt Omar.

Ontwikkeling gaat razendsnel

In al die jaren heeft Omar alle ontwikkelingen meegemaakt, maar ook nu verandert er nog voldoende. Denk alleen maar 'internet of things', waarin tal van devices gekoppeld worden. In een gemiddeld huishouden komen er al zo'n tien tot twintig apparaten in aanmerking, maar ook op de werkvloer zal dit gevolgen hebben. „Ik kan mij zelfs

voorstellen dat we op niet al te lange termijn paraplu's met sensoren hebben, die gekoppeld worden aan het lokale weerbericht. Mocht er dan regen op komst zijn en je loopt langs zonder de paraplu te pakken, zal die je via een piepsignaal waarschuwen”, neemt Omar ons mee richting de toekomst. Binnen 4Consult voorziet hij in eerste instantie echter vooral een grotere rol voor clouddiensten en hybride oplossingen, waarin de cloud wordt gekoppeld aan een datacenter. „Voor klanten is het belangrijk om de juiste keuze te maken en te bepalen waarvoor ze wel en niet betalen. Over dergelijke onderwerpen denken we uiteraard mee.”

Securitydag

Dat meedenken doet Omar dus in gesprekken met klanten. Daar blijft het echter niet bij. Op 17 april organiseerde 4Consult bijvoorbeeld een Securitydag in de bekende Rotterdamse dierentuin Blijdorp. „We mochten zo'n 40 gasten verwelkomen. De reacties waren erg enthousiast”, vertelt Omar. Diverse sprekers informeerden de aanwezigen over relevante thema's op het gebied van veiligheid. Uiteraard kwam ook de veelbesproken AVG ter sprake. „De wet treedt op 25 mei in werking, maar op dit moment (begin mei, red.) is pas tien procent van de bedrijven er echt klaar voor. Een relevant en actueel thema dus”, benadrukt Omar. Op deze manier biedt 4Consult de klanten nog wat extra's naast de gebruikelijke service.

Meer weten over deze onderwerpen of eens kennismaken met Omar? Neem dan gerust contact op met 4Consult.

4Consult B.V.

H.A. Lorentzstraat 106
3331 EE Zwijndrecht
T: 078-6197810
I: www.4consult.nl

Helderheid bij Elektrotechnische Inspecties

Eindelijk **helderheid** bij inspectie van elektrische installaties! Onder de vlag van SCIOS, die ook al de **inspecties** van stookinstallaties beheert zijn twee **nieuwe** methodes ontwikkeld en bij ons **geborgd** door Bureau Veritas.

SCIOS scope 8 (voorheen NEN 3140)

SCIOS scope 10 (nieuw)

Wij zijn gecertificeerd voor:

- SCIOS inspecties
- VCA*
- Brandrisico inspecties
- ISO 9001



Brandrisico Inspectie NTA 8220

Er is een einde gekomen aan de **onduidelijkheid** over de toe te passen normen bij elektrotechnische inspecties.

Voor de inspectie in arbeidsrelaties **SCIOS scope 8**

Voor inspectie op brandrisico (verzekering) **SCIOS scope 10**

Brandrisico inspecties zijn **nieuw** en sluiten aan bij de eisen van de verzekeraars. De brancheorganisaties en verzekeraars hebben samen gewerkt aan een **goede** methode die is vastgelegd door de NEN in de NTA 8220.

FW-Techniek is **gecertificeerd** voor de nieuwe methoden, dus u kan bij ons terecht voor **alle** soorten inspecties en controles van de elektrische installatie.

Neem vrijblijvend contact met ons op:

☎ 010 592 44 78 🌐 www.fwtechniek.nl
✉ info@fwtechniek.nl



Diggels
biedt u tal van zakelijke mogelijkheden!

Kom je binnenkort weer een terrasje pakken?

Dorpsstraat 141 | 2992 BD Barendrecht | T 0180-612130

Ook in Oud-Beijerland

WWW.DIGGELS.NL

SEATS FOR EVERY BODY

VAN AUTO TOT OFFICE



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

STOELEN.NL



inclusief
5 jaar
service en
onderhoud

EERST
KOFFIE

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

Fortune Coffee regio Rijnmond | 0180 - 414 203
rijnmond@fortune.nl | [fortune.nl](https://www.fortune.nl)



EERST
KOFFIE



Fortune Coffee presenteert de Oegandese Kalimi Coffee



Met trots presenteren wij onze allernieuwste koffie: de Kalimi Coffee! Deze heerlijke, smaakvolle en verantwoorde bonenkoffie uit ons Oegandaproject kan vanaf nu bij ons besteld worden.

nuances van pure chocolade en hazelnoten. Deze koffie is dus gewoon lekker op elk moment van de dag!

Oegandaproject

Fortune Coffee startte in 2010 als hoofdsponsor om het Oegandaproject te ondersteunen. Met koffieplanten, scholing en gereedschap hielpen we 200 koffieboeren op weg om zelf in hun levensonderhoud te kunnen voorzien. Een succesvol project want inmiddels zijn er al 1.000 koffieboeren die via dit project goede toekomstperspectieven krijgen. Toch was het nog niet gelukt om genoeg koffiebonen van voldoende kwaliteit te produceren om ze op te nemen in ons assortiment. Tot nu toe dan....

Vernoemd naar koffieboerin Betty Kalimi

De bonenkoffie is vernoemd naar Betty Kalimi. Als koffieboerin en moeder van zes heeft zij haar koffieplantage weten uit te breiden waardoor haar kinderen naar school kunnen. Een mooi voorbeeld voor de vele succesverhalen die er met het Oegandaproject bereikt zijn. In april 2018 is de Kalimi Coffee van Fortune overhandigd aan Betty. De cirkel is hiermee rond.

Ook de Kalimi Coffee proeven?

Wil jij ook meer weten over deze nieuwe bonenkoffie? Anko, Mariska en Jorden van Fortune Coffee regio Rijnmond kunnen je er alles over vertellen en, niet onbelangrijk, je de Kalimi Coffee natuurlijk ook laten proeven.

Betere kwaliteit koffiebonen

In 2017 sponsorde Fortune een koffiesorteermachine, waardoor de aangeboden koffiebonen van betere kwaliteit werden. Dit was gunstig voor de koffieboeren omdat zij ze sneller en tegen betere prijzen konden verkopen. Maar het was ook gunstig voor ons, omdat het smaakvolle eindresultaat nu als koffie van Fortune Coffee verkocht kan worden! En wat zijn we trots op dit eindresultaat! Deze espressobonen geven een mooie, krachtige kop koffie, een volle aroma, met een zachte karamelsmaak en een delicate frisheid van rode bessen. In de afdronk proef je



Fortune Coffee regio Rijnmond | 0180 - 41 42 03 | rijnmond@fortune.nl | [fortune.nl](https://www.fortune.nl)



INTRODUCTIE NIEUWE **MALIBU 23 SLV**

Als Malibu dealer Nederland en van Skilijnen, Booms en Towers bedient het Ridderkerkse bedrijf van Enrico Cohen de waterski en wakeboard liefhebbers.

De introductie van de geheel nieuwe Malibu 23 LSV, s'werelds best verkopende wakeboardboot, geeft lovende recenties. De boot heeft de nieuwste gepatendeerde Wake & Wave technologie voor optimale Wakesurf prestaties en is verkrijgbaar met zowel Wakehull als Diamond Hull ontwerp.

De 2018 Malibu A24 is de ultieme dagboot voor mensen met een grote bemanning, met meer dan een royale hoeveelheid ruimte. Van alle Wakesetter modellen zijn de stereo-systemen geconfigureerd met technische van Wet Sounds voor een fantastische geluidskwaliteit aan boord.

Naast de import van Ski en Wakeboard boten levert Enrico Cohen ook 'niche' producten voor de Blootvoetsport zoals speciale rekvrije skilijnen en handels. De beginnende skier leert de sport eenvoudig aan de stang, de boom genoemd, die haaks op de boot wordt geplaatst. Ook Booms en Towers behoren tot het assortiment van Malibu Nederland. De website www.malibuboats.com toont alle modellen en uitvoeringen. Info over een nieuwe of gebruikte Malibu boot? Neem dan contact op met Enrico Cohen tel 0613886424. Een keer zien varen? Malibu Nederland is hoofdsponsor van Dutch Masters of Tricks. 'A record braking tournament open to all trick lovers' op 11 en 12 augustus op het Brielse Meer met de Malibu Txi als officiële wedstrijdboot.



CULTUREEL CENTRUM CASCADE

HET PODIUM VOOR UW ZAKELIJKE EVENEMENT



Bent u op zoek naar de perfecte locatie voor uw cursus, meeting of andere zakelijke bijeenkomst? Ook voor uw personeels- of jubileumfeest; echt alles is mogelijk in Cascade. Wij zijn u graag van dienst en hebben alles in huis om van uw unieke evenement een groot succes te maken!

Bekijk de mogelijkheden op de website of vraag de gratis infomap aan.

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



- Centraal gelegen tussen Rotterdam en Dordrecht
- Op slechts enkele minuten rijden van de A15 & A16
- Goede bereikbaarheid met auto en openbaar vervoer
- Ruime gratis parkeergelegenheid
- Gratis draadloos internet
- Uitstekende service, kwaliteit en flexibiliteit
- Keuze uit standaard pakketten all-in arrangementen of maatwerk
- 10 zalen met capaciteit van 2 tot 550 personen



Hoge Kade 50
3341 BE Hendrik-Ildo-Ambacht
078-6819230
info@stichting-cascade.nl
www.events-cascade.nl



ZILVEREN PUBLIEKSPRIJS 2017 MEETINGREVIEW.COM



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 Rhon | T +31(0)10 201 07 00

VANDONGEDEROO.COM

“Dankzij slimme technologie kan een chip nu de was doen.”

Als het gaat over groei dan luister je eerder naar andere ondernemers dan naar een bank. Kijk hoe ondernemers elkaar verder brengen op [rabobank.nl/groei](https://www.rabobank.nl/groei).

Kom maar op met de toekomst

Marc Nieuwland
Eigenaar textiel wasserij Newasco



Rabobank

*Growing
a better world
together.*