

EDITIE 20 - 2018

ONDERNEMEND

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



vodafone **The internet of things**

**De ontwikkelingen
op het gebied van IoT op een rijtje**



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 OWISA VASCO HOF 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!



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

VOORWOORD

Laatst verscheen er een artikel in de krant over enkele parlementariërs die bezig waren met de Tweede Kamer Top 150. Zij hadden al hun collega's gevraagd om een lijstje met favoriete muziek in te sturen. Her en der werd er verontwaardigd op gereageerd, want hadden zij niet iets beters te doen? Ik moest er wel om grinniken. Het past ook wel een beetje bij de tijd van het jaar, die lijstjes. Ieder zichzelf respecterend radiostation lijkt in de laatste maand van het jaar wel een eigen hitlijst te hebben. De één nog langer dan de ander. Zelf stem ik altijd graag mee voor de Top 2000. Mijn stemlijst was dit jaar een bonte mix van 'gouwe ouwe', nostalgische nummers uit mijn schooltijd, een paar recentere favorieten en natuurlijk de Nederlandstalige meezingers die ik op gezellige avonden zo graag meebrul. Of al mijn keuzes de Tweede Kamer Top 150 hadden gehaald, waag ik te betwijfelen.

In de krant, in magazines, op websites; overal duiken lijstjes op. Niet alleen over muziek natuurlijk. De beste sportprestaties worden op een rijtje gezet, belangrijke nieuwsberichten komen voorbij, de gesneuvelde weerrecords passeren de revue. Maar ik lees ook over films, boeken, modetrends, Netflix series, culinaire toppers, grappige gadgets en bijzondere apps. Dan weet je dat het jaar echt richting het einde loopt.

Terugblikken en vooruitblikken loopt ook als een rode draad door dit magazine. Diverse ondernemers vertelden ons welke veranderingen er in de branche zijn geweest, hoe ze daar zelf mee omgaan en wat je moet doen om te zorgen dat je over vijf jaar nog altijd succesvol kunt zijn. En over welke competenties dient de medewerker van de toekomst vooral te beschikken? Is dit veranderd ten opzichte van tien jaar geleden? Ik vond het erg boeiend om te horen hoe elke ondernemer zijn uitdagingen heeft. De grote lijnen zijn, hoezeer de werkzaamheden ook verschillen, eigenlijk altijd wel herkenbaar. Ook na de jaarwisseling zullen wij weer met veel plezier dergelijke verhalen brengen, want na vijf jaar Ondernemend staat het magazine wat ons betreft nog steeds als een huis.

Voor nu wens ik iedereen veel leesplezier in deze editie van Ondernemend, maar uiteraard ook fijne feestdagen en een voo spoedig 2019!

Ramon de Bondt



debondt
PUBLISHING

DE NIEUWE BMW X4. KRIJGT GEEN GENOEG VAN UITDAGINGEN.



BMW maakt
rijden geweldig



Voor welke uitdagingen u ook komt te staan, de nieuwe BMW X4 kijkt er nu al naar uit. Zijn progressieve design en coupé-achtige belijning maken zijn dadendrang in één oogopslag duidelijk. En dankzij de uitstekende rijdynamiek, de innovatieve lichtgewicht constructie met een lager zwaartepunt en een nog hoger prestatieniveau wacht u nog maar één ding: puur rijplezier. Kom langs in onze showroom of maak een vrijblijvende proefrit.

BMW dealer Jer. de Fonkert
Burg. de Zeeuwstraat 130
3281 AL Numansdorp
www.jerdefonkert.nl

OP ZOEK NAAR EEN STAGIAIR / STAGEPLEK? **BEL DE BONDT PUBLISHING!**

De Bondt gaat iets nieuws beginnen: een uitzendbureau. In die hoedanigheid wil het Barendrechtse bedrijf ondernemers helpen bij het vinden van stagiaires. „Heb je een stagiaire nodig of zoek je een stageplek? Dan moet je bij De Bondt zijn!” zegt directeur Ramon de Bondt. „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. De Bondt heeft met het oog op de nieuwe dienstverlening ook een samenwerkingsverband opgezet met Albeda.

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.”

Meer weten? Neem dan eens contact op via 0180-745096 of stuur een mail naar r.debondt@penrpublishing.nl!

Stageboek Match!

Onlangs bracht De Bondt Publishing ook een speciaal stageboek uit, bedoeld om leerlingen een beeld te geven van diverse stage-mogelijkheden bij bedrijven in de regio. Zij presenteerden zich daarin middels redactionele stukken. Tevens kwamen diverse stagiaires en mensen uit het onderwijs aan het woord. Het boek is erg goed ontvangen en vormt hopelijk het begin van een aantal geslaagde matches!





Christian Twiest, Reddy Keukens

pagina 19

STAGE VIA DE BONDT PUBLISHING	7
JOS VAN SPREEUWEL	15
DIRK-JAN VAN KAMPEN	17
CHRISTIAN TWIEST	19
PETER DE BONDT	21
GERARD VERVEER	22-23
JAN-HEIN SCHILDERMAN	25
MARCEL HAKEMULDER	30-31
DOUBLE DUTCH	36-37
FINAMI	39
FOCUS BEROEPSACADEMIE	42-43
TASMAN.	45
TOUSSAINT + VAN WIJK	55
RAMON DE BONDT	61
ERIC MASTENBROEK	63
VODAFONE	64-67
DIGISOURCE	71
TAKIS PANOS TSATSOS	79
OPEN COFFEE BARENDRECHT	84-85
HOEK EN BLOK	88-89
AUTOPALET	101
INHUIS PLAZA	114



Roel Pot, columnist

pagina 107

VOORWOORD	5
IN DEZE EDITIE VAN...	10-11
OUD-CROMSTRIJENSEDIJK	41
METALENT	50-51
FORTUNE REGIO RIJNMOND	57
SCHIPPER ACCOUNTANTS	80-81
VIZI	88-89
COLUMN ROEL POT	107



Adriaan Bossenbroek, Krijgsman Bouw

pagina 94

DE MIJL BUSINESS CENTER	13
STICHTING CASCADE	35
HEEBOSS	48-49
COLUMN ANDRÉ FLACH	53
ECHT VEILIG	77
KRIJGSMAN BOUW	94-95
JUDITH PLOEMEN	111



Monique Uphus, De Neef Advocaten

pagina 75

COLUMN BMW I3	73
COLUMN DE NEEF ADVOCATEN	75
STARTERSNETWERK HOEKSCHE WAARD	102-103
HANNEKE VAN KOOTEN	105
MAKO CLEANING	108-109

Colofon

Editie 20, 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

Vormgeving

GrafiSjopMarjo

Coverfoto

Vodafone

Fotografie

De Bondt Publishing

Advertenties

De Bondt Publishing

Informatie

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

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

ONDERNEMEND

Voor u ligt de twintigste editie van het magazine Ondernemend.

Wat kunt u deze keer verwachten? Een kort overzicht van enkele onderwerpen.

Veilig door de stad dankzij straatlantaarns die reageren op beweging. Een boer en een veearts die precies weten wanneer een koe haar kalfje ter wereld gaat brengen. Je gestolen sportfiets terugvinden via je mobiele telefoon. Talloze voorbeelden van vandaag de dag, die vertellen wat het Internet of Things werkelijk is: slimme oplossingen voor mensen, die ons dagelijks leven makkelijker, prettiger en waardevoller maken. IoT vormt binnen Vodafone inmiddels de rode draad bij alles wat het bedrijf doet. Lees er alles over in de uitgebreide coverstory in dit magazine!



Toen SkylineDx een nieuwe vestiging op het Brainpark in Rotterdam opende, zocht het uiteraard naar een geschikte klimaatoplossing. Het bedrijf trok in een bestaand kantoorpand, dat deels werd omgebouwd tot laboratorium. Dat maakte het vinden van de juiste oplossing tot een uitdaging. Niet zo vreemd dus dat zij uitkwamen bij Heeboss, want het bedrijf uit Hendrik-Ido-Ambacht is als geen ander in staat om maatwerk te leveren. In deze editie legt Arthur Balk uit hoe dit proces is verlopen.

Ondernemen doe je niet alleen. Als meer ervaren ondernemer is het interessant om de jonge honden in het veld in de gaten te houden. En als (bijna) starter is het zinvol om ervaringen uit te wisselen en advies te vragen. Bij Startersnetwerk Hoeksche Waard komen gevestigde en nieuwe ondernemers samen om te groeien, in een gezellige setting. Verderop in dit magazine staat beschreven waarom het zinvol is om je hierbij aan te sluiten!



In oktober verhuisde de Barendrechtse vestiging van Hoek en Blok accountants, belastingadviseurs en juristen naar een nieuw, ruim pand aan de Tuindersweg. De nieuwe locatie past bij de groeiambities. De redactie was natuurlijk nieuwsgierig en kreeg een rondleiding van Jan de Blok en Bert Roskam. Zij vertelden direct meer over de toekomstplannen bij Hoek en Blok.

Menigeen kent Cascade in Hendrik-Ido-Ambacht vooral als cultureel centrum. De veelzijdige locatie is echter ook perfect geschikt voor zakelijke bezoeken in de meest uiteenlopende zin van het woord. Van workshops, trainingen en vergaderingen tot flexwerken; het kan allemaal! Aafke van de Peppel – Vonk, Planner Zalenverhuur en Evenementen, vertelt in deze editie alles over de mogelijkheden.



Het jaar is bijna achter de rug. Een mooi moment om nog eens terug te blikken, maar ook al voorzichtig naar de toekomst te kijken. Dat deed de redactie met Hanneke van Kooten van Van Kooten Tuin & Buiten Leven. Zij geeft in dit magazine niet alleen haar visie op 2018, maar laat ook al iets los over de plannen voor komend jaar. Die klinken veelbelovend!

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

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 MIJL BUSINESS CENTER HENDRIK-IDO-AMBACHT

,Speciaal voor de kleinere ondernemers een geweldig alternatief voor thuiswerken of dure kantoorruimte met vaste contracten en bijkomende kosten: De Mijl Business Center Hendrik-Ido-Ambacht. Trendy, gratis glasvezel, flexibel huurcontract, en super geprijsd! Welkom in onze wereld van Zakelijk Thuiskomen!



Stelt u zich eens voor, een trendy ingerichte ruimte, met daarin centraal een ontmoetingsruimte met comfortabele design stoelen, een vergaderkamer voor maximaal 8 personen, een pantry met eigen kastuimte en vaatwassers.

Daaromheen 10 volledig nieuw ingerichte kantoorunits van 35m². Iedere unit is helemaal nieuw ingericht met 3 in hoogte verstelbare bureaus, ergonomische stoelen, kastuimte en een eigen spreektafel met 4 stoelen. En dat voor een huurprijs van € 649,00 excl. BTW per maand. Zonder bijkomende kosten*.

Bovendien houden wij alles keurig schoon en regelen alle andere facilitaire zaken. U heeft dus alle aandacht voor uw Business. En dat gaat prima met het gebruik van de gratis glasvezelverbinding en de centrale wifi. Uw kantoor is goed afsluitbaar en

voorzien van alarm. Uw gasten melden zich bij de intercom.

De Antoniuslaan is de geheel vernieuwde doorgaande weg die wonen en werken in Hendrik-Ido-Ambacht aan elkaar verbindt. Het pand ligt op een zichtlocatie en U bent prima bereikbaar voor uw klanten. Er is gratis parkeerterrein om het pand en een afsluitbare fietsenstalling. Het nieuwe waterbusplein is op loopafstand en zowel de A15 als A16 zijn heel snel bereikbaar.

*De Mijl Business Center verhuur voorwaarden:

- Welkom zolang u wilt, maar het huurcontract is maandelijks opzegbaar, gevolgd door opzegtermijn van 3 maanden
- Borg ter hoogte van het factuurbedrag van 1 maand huur inclusief BTW, dus € 785,00 en borg € 90,75 voor drie sleutels en toegangstags.
- Huurprijs € 649,00 excl. BTW per maand, huurprijsindexering eens per jaar volgens ROZ2015 methode
- Eenmalige opstartkosten €150,00 inclusief inregelen ICT
- 24/7 toegankelijk, eigen alarmcode
- geen bijkomende kosten of achteraf verrekeningen, geen servicekosten
- geschikt als vestigingsadres

De filosofie van De Mijl Vastgoed:

Uw kantoorruimte moet voelen als een tweede thuis; een plek waar u zich lekker voelt, waar ruimte is voor uw ideeën en waar u zich voor 100% op uw business kunt concentreren. Met onze slogan Zakelijk Thuiskomen bedoelen we de combinatie van uitstekende huurvoorwaarden, klantvriendelijke benadering en compleet pakket aan facilitaire zaken.

Sfeer proeven? Maak een afspraak om geheel vrijblijvend te kijken.

De Mijl Business Center Hendrik-Ido-Ambacht, Antoniuslaan 1 (in Apollo Plaza), Martijn Onnink, **T:** 078-6202850, **E:** info@demijl.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

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 Cultureel Centrum 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



stichting
cascade

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



ZILVEREN PUBLIEKSPRIJS 2017 MEETINGREVIEW.COM

„De toegevoegde waarde van de notaris blijft ook in een digitale wereld bestaan”

JOS VAN SPREEUWEL

OVER DE TOEKOMST IN HET NOTARIAAT

Notariskantoor Van Spreeuwel staat er om bekend mee te gaan met de tijd. Maar als de redactie aan Jos van Spreeuwel vraagt wat er nu veranderd is in de periode waarin hij als notaris actief is, komt hij tot de conclusie dat hij wezenlijk niet zo veel anders is gaan werken. „WordPerfect is Word geworden, maar verder? Onze rol zal onder invloed van Blockchain mogelijk wel wijzigen”, vertelt Jos.

Nuance

Het beeld dat de notaris nu nog exact hetzelfde doet als tien jaar geleden verdient wel enige nuancering. „Voornamelijk lijkt dit zo, maar achter de schermen is er natuurlijk wel heel veel gebeurd. De steeds verdergaande digitalisering zorgt voor een afname van het stoffig archief en papier en op termijn zal het stempel ook overbodig worden”, legt Jos uit. In een volledig digitale wereld kunnen klanten tekenen met een digitale handtekening. De KNB heeft al een NotarisID ontwikkeld, een digitale identiteit die we online kunnen gebruiken voor diverse transacties. Veilig identificeren via internet. Als u bijvoorbeeld via internet een hypotheekafsluit zal in de toekomst de identificatie mogelijk via de notaris verlopen. Notariskantoor Van Spreeuwel is een van de zestig kantoren in ons land die deelneemt aan een pilot en dus betrokken is bij deze ontwikkeling.

Andere rol door komst Blockchain

Bovendien is het goed mogelijk dat de akte straks volledig digitaal tot stand komt. Dat heeft te maken met Blockchain, een manier die het mogelijk maakt om onderlinge afspraken over transacties vast te leggen en te verrichten, met een andere rol voor de notaris. Het systeem maakt gebruik van ‘slimme contracten’, waardoor nakoming van de afspraken wordt afgedwongen. „Dit is echt vernieuwend en heel anders dan we gewend zijn. We moeten meer aan de computers overlaten. Daar is vertrouwen voor nodig. Het kan niet zo zijn dat door automatische uitvoering van een contract bijvoorbeeld een verkeerde woning wordt overgedragen. Het is dan fijn dat u bij iemand aan kunt kloppen die dat herstelt. Daarom voorzie ik dat een notariskantoor in de toekomst meer juristen en ICT’ers in het team zal krijgen”, zegt Jos. Binnenkort wordt



de eerste Blockchain computer geplaatst bij Notariskantoor Van Spreeuwel.

Notaris blijft achter de knoppen

Goed beschouwd is de NotarisID vooral een middel om te identificeren, authentifieren en registreren. Taken die de notaris nu al uitvoert, maar die dan ook met een digitale applicatie gedaan kunnen worden. „Op zich is dat inderdaad niet bijzonder innoverend”, stelt Jos dan ook. Angst dat de notaris straks overbodig wordt, heeft hij evenmin. „De ontwikkelingen zijn veelbelovend, maar er zijn absoluut nog hobbels te nemen. Onze toegevoegde waarde blijft daarom bestaan. Uitleg over de akte of het beschermen van de zwakkere partij middels een goed advies is nog steeds belangrijk. Misschien zelfs wel meer, omdat afspraken die eenmaal zijn vastgelegd in Blockchain onomkeerbaar zijn. Er moet dus een controleur zijn die zekerheid

biedt. Daarnaast zullen er altijd specifieke wensen zijn die om een andere benadering vragen. Computers maken veel zaken goedkoper en sneller, maar in mijn ogen moet er altijd iemand achter de knoppen blijven zitten.”

Klaar voor toekomst

Het team van Notariskantoor Van Spreeuwel wordt al klaargestoomd voor de toekomst. „Daarbij blijven we uitgaan van onze eigen kwaliteit, we hoeven niet de goedkoopste te zijn. Binding met de klant middels face to face contact en maatwerk leveren om hen te ontzorgen vind ik erg belangrijk. Ook in de digitale wereld mag men de notaris als vertrouwenspersoon niet uit het oog verliezen”, blikt Jos vooruit.

Meer weten? Kijk dan eens op www.notarivanspreeuwel.nl

ABC

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



DIRK-JAN VAN KAMPEN OVER WERKEN IN DE ACCOUNTANCY

„Communicatie wordt steeds belangrijker in ons beroep”

Naar verwachting neemt de vraag naar personeel in de accountancy de komende jaren behoorlijk toe. Dirk-Jan van Kampen van accountants- en belastingadvieskantoor ABC Kwakernaat vindt het daarom belangrijk om bij te dragen aan de opleiding van jonge mensen, bijvoorbeeld door hen een stageplaats aan te bieden. De redactie sprak met hem over de vraag waar de accountant van de toekomst eigenlijk aan moet voldoen.

Andere gereedchapskist

Een duidelijke verandering binnen het vak is de invloed van automatisering. Het betekent dat affiniteit met ICT noodzakelijk is om in de accountancy te werken. Dirk-Jan ziet dit niet als een bedreiging. „Wij zijn de schakel tussen de getallen en de ondernemer. In die rol bespreken we cijfers, vertalen uitkomsten en adviseren. Dat blijft zo, maar ik denk juist dat we door automatisering sneller kunnen analyseren en verder tot de kern doordringen. Inhoudelijk is het werk dus niet echt veranderd, maar onze 'gereedchapskist' wel", vindt Dirk-Jan.

Mix van analyse en communiceren

Het snelle inzicht in de cijfers maakt dat er veel meer tussentijds met de klant geëva-

lueerd kan worden. Trends worden eerder gesignaleerd, zodat bijvoorbeeld op maandelijke basis of om het kwartaal gesproken kan worden. Grafieken, tabellen en andere overzichten vormen hierbij een mooi hulpmiddel. „Maar uiteindelijk is de menselijke factor van groot belang. Daarom is een mix van analytisch vermogen en communicatieve eigenschappen nodig, want het is aan ons om de achtergrond van de cijfers uit te leggen aan ondernemers", zegt Dirk-Jan. Om die reden streeft ABC Kwakernaat er naar dat medewerkers beide aspecten beheersen. Zo kan proactief initiatief worden genomen als het gaat om relatiebeheer.

Compleet beeld geven tijdens stages
Regelmatig heeft ABC Kwakernaat stagiaires,

bij voorkeur voor een langere periode. Volgens Dirk-Jan is dat ook noodzakelijk om een compleet beeld van het vak te krijgen. „We laten stagiaires altijd breed meekijken, zodat ze kunnen ervaren of ze het echt leuk vinden", zegt hij. „Het is belangrijk dat ze een blik van de werkelijkheid krijgen. Daarom nemen we hen direct mee in processen. Van het boeken van de administratie tot het opstellen van aangiffes. Incidenteel zal het zelfs voorkomen dat een stagiaire mee gaat naar klanten." ABC Kwakernaat wijst een vaste begeleider aan, die de stagiaire wegwijs maakt binnen het bedrijf en alle aandacht schenkt.

Meer weten? Kijk dan eens op www.abcaccountants.nl.

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 & 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)33-3030006

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

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



„Het zou mooi zijn als Reddy Keukens een begrip wordt”

CHRISTIAN TWIEST

OVER WERKEN ALS ZELFSTANDIG ONDERNEMER IN DE KEUKENBRANCHE

In januari 2016 startte Christian Twiest als franchisenemer van Reddy Keukens Barendrecht. Hoewel hij positief is over de doorgemaakte ontwikkeling, constateert hij na ruim drie jaar dat er nog altijd mensen zijn die niet weten dat er tegenover IKEA een keukenzaak zit. „Er valt dus nog iets te winnen aan bekendheid. Eerlijk gezegd had ik gedacht dat dit sneller zou gaan”, vertelt hij aan de redactie.

Op het gemak winkelen

Hoewel van oorsprong afkomstig uit de boekhouding en later de horeca, is Christian nu al ruim vijftien jaar actief in de keukenbranche. Zijn verleden komt nog altijd goed van pas. „In de horeca leer je met mensen omgaan. Het contact met klanten vind ik ook leuk. Ze krijgen hier de tijd om op het gemak te winkelen, maar indien gewenst zal ik hen oprecht en eerlijk adviseren”, vertelt Christian. Reddy Keukens wijkt in die zin af van het gemiddelde. „De gevestigde orde werkt inderdaad anders. Veel acties, onderhandelen, vooral met de prijs bezig zijn en verkopers die in alles meegaan met de klant, ook als dit niet de juiste keuze lijkt. Zo wil ik het niet, daarom koos ik voor het concept van Reddy Keukens.”

Begrip worden

Als stand alone keukenzaak moet Reddy Keukens het hebben van mensen die gericht een bezoek brengen. Het creëren van naamsbekendheid blijkt mede daardoor toch

een langere weg dan verwacht. Het doel van Christian blijft echter ongewijzigd. „Reddy Keukens moet een begrip worden. Het zou toch prachtig zijn als Barendrechters zeggen dat je bij ons moet gaan kijken als je een keuken zoekt?” zegt hij. Christian merkt dat dit al op kleinere schaal gebeurt. „Ik vraag altijd hoe mensen ons gevonden hebben. Vaak blijkt dat via mond-tot-mondreclame te gaan. Familieleden of vrienden verwezen dan naar ons, terwijl ze soms zelf niet eens klant waren.”

Vertrouwen

Naast de keukens uit de top 10 die in de showroom worden gepresenteerd, kan Reddy Keukens nog veel meer leveren. Of mensen met het oog op zekerheid bij een eventuele verkoop van de woning nu voor sterke trends als vlak, greeploos en hoogglans kiezen of iets anders; vrijwel iedere optie in de markt is mogelijk. „Keuze genoeg, maar het gaat om vertrouwen. Dus als er iets is, dan lossen we het op”, zegt Christian,

die heel zijn ziel en zaligheid in zijn onderneming stopt. Die aanpak wordt gewaardeerd, want er zijn al klanten geweest die na een verhuizing opnieuw voor Reddy Keukens kozen.

Christian bespeurt echter wel dat de vorig jaar ingezette groei niet naar verwachting doorzet. „Dat heeft ook met de markt te maken, de nieuwbouw stagneert momenteel”, zegt hij. Uiteraard hoopt hij dat zijn naamsbekendheid dusdanig toeneemt dat steeds meer mensen weten dat het de moeite waard is om voor een mooie, degelijke keuken bij Reddy Keukens binnen te stappen. Nieuwsgierig? Kom dan eens langs of maak een afspraak voor een kennismaking.

Reddy Keukens

Stockholm 5, 2993 LM Barendrecht
T: 0180-848666
I: www.reddy.nl
E: Barendrecht@reddy.nl

JIJ BENT JE MERK

Ja letterlijk. Zorg dat mensen van je houden. Dat ze zich met je willen identificeren. Creeër niet alleen een band, maar onderhoudt deze ook goed en wees er zuinig op. Het draait om de klant, maar het begint bij jou!

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 doe jezelf, en daarmee je klanten, een plezier 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.communiKate.nl



COMMUNIKATE
ORGANISATIE IN (PROJECT)COMMUNICATIE

communiKate
Katelijne Kelder-Houtbraken

info@communikate.nl
06 - 55 88 22 86

DE BONDT GRAFIMEDIA COMMUNICATIE,

EEN MAATSCHAPPELIJK BETROKKEN FAMILIEBEDRIJF



„De Bondt grafimedia communicatie. Een hele mond vol. Maar, wat gebeurt er nu eigenlijk bij De Bondt? De kans bestaat dat niet iedereen daar direct een beeld bij heeft, laat staan dat studenten dit al weten”, zegt Peter de Bondt. De eigenaar van het maatschappelijk betrokken familiebedrijf vertelt daarom graag meer over de dienstverlening.

Echt familiebedrijf

De Bondt grafimedia communicatie werd in 1933 opgericht door Pieter de Bondt, de opa van Peter. Hij startte zijn eigen drukkerij in een schuur in de buurt van zijn woning. „Dat deed hij omdat hij zijn baan was verloren en er in die tijd niet heel veel werk was door de economische crisis. Zijn eerste klant was suikergoedfabrikant Van Melle. Het hele gezin hielp mee, mijn oma bracht bijvoorbeeld drukwerk rond op de fiets”, neemt Peter ons mee terug in de tijd. In 1964 kwam zijn vader Henk in het familiebedrijf werken en groeide De Bondt steeds verder. „Hij heeft ook mij en mijn broer Ramon enthousiast gemaakt voor de drukkerij. Zelf ben ik in 1994 begonnen als chauffeur en steeds verder doorgesloot. In 2000 nam ik het bedrijf, waar toen zeven

mensen werkten, geheel van mijn vader over.” Vier jaar later kwam Ramon er ook bij, in eerste instantie richtte hij zich op de interne zaken. Nadat de broers een uitgeverij begonnen, nam Ramon de dagelijkse leiding op zich, om hiermee na enige jaren zelfstandig verder te gaan. De drukkerij en de uitgeverij hebben nog altijd intensief contact.

Enorme groei

Het huidige bedrijf is uiteraard niet meer te vergelijken met de kleine drukkerij waarmee ooit werd gestart. Niet voor niets werd de naam in 2005 gewijzigd in De Bondt grafimedia communicatie, wat beter aansloot bij de werkzaamheden. „We verdiepen ons al jaren in de Europese aanbestedingen. Van oudsher drukten we al veel voor overheid en semi-overheid. Inmiddels heeft dit er toe geleid dat we drukwerk in alle delen van Nederland leveren,” zegt Peter. „We zijn veel meer dan alleen een drukkerij. Ik omschrijf ons vaak als een dynamische, inventieve onderneming die grafische topproducten levert aan een brede en gevarieerde klantenkring. Zij

kunnen ons inschakelen voor een compleet proces, van (digitaal) drukwerk tot vormgeving, nabewerking, logistiek en mailingen.”

Betrokken

Vanuit maatschappelijke betrokkenheid is De Bondt grafimedia altijd bereid om studenten aan te nemen voor een stage. Maar er zijn ook al plannen om leerlingen in een nog vroeger stadium kennis te laten maken met het bedrijf. „We staan er voor open om groepen leerlingen te ontvangen en een kijkje in de keuken van een echt grafisch bedrijf te bieden. Misschien kiezen ze op basis van dit bezoek wel voor de grafische school en bellen ze ons vijf jaar later op met de vraag of ze hier kunnen werken. Dat is toch een prachtig scenario?” zegt Peter. Binnen het bedrijf zijn er ook altijd stagiaires aan het werk. „Sterker nog, een aantal van hen is inmiddels een waardevolle kracht binnen de drukkerij. We hebben genoeg werkzaamheden op alle afdelingen van het bedrijf, dus ik zou studenten willen oproepen om vooral contact met ons te zoeken als ze een leuke stageplek zoeken!”

De Bondt grafimedia communicatie

Arnhemseweg 2-6
2994 LA Barendrecht
T: 0180-641380
I: www.de-bondt.nl



„Onbemand of full service, dat is de keuze”

GERARD VERVEER INVESTEREN OM VOLLEDIGE SERVICE TE BIEDEN

In 2017 hebben we in ons land een omslagpunt bereikt waarbij het aantal onbemande tankstations voor het eerst hoger lag dan het aantal bemande tankstations. Volgens de destijds door databureau Petrolview gepubliceerde cijfers. Dat zegt wel iets over de ontwikkeling in deze branche. „We staan voor een nieuw tijdperk”, zegt Gerard Verveer, eigenaar van het bekende tankstation BP Ziedewij, dan ook. Hij is van plan om als bemand tankstation door te blijven gaan op zijn huidige locatie en zelfs te vernieuwen en uit te breiden, vertelt hij aan de redactie.

Méér doen

Als ervaren ondernemer heeft Gerard het nodige zien veranderen in de branche. Traditionele tankstations breidden in de jaren negentig hun dienstverlening steeds verder uit, zo ook Ziedewij. Gerard vergelijkt zijn shop aan het begin van deze eeuw met een supermarkt. „Wij verkochten namelijk producten die mensen buiten sluitingstijden nergens konden krijgen, van groente en fruit tot diepvriespizza’s. Doordat de winkeltijden verruimden, nam die functie steeds meer af. Supermarkten gingen iedere avond open, incidentele koopzondagen kregen een structureler karakter en nu openen winkeliers zelfs al op feestdagen de deuren. Ons speelveld is daardoor veranderd. We hebben onze shop en aanbod destijds onder de loep hebben genomen en langzaam keerden we terug naar een aanbod dat zich leende voor impulsaankopen. Chips, chocolade, koeken, drank, cadeauartikelen”, blikt hij terug. Al snel had Gerard in de gaten dat dit niet voldoende was om klanten vast te houden. „Ik zag in dat we méér moesten doen. Daarom openden we in 2009 een Délifrance bakery en zijn van daaruit ook gaan bezorgen bij bedrijven. Inmiddels zijn we ook aangesloten bij Thuisbezorgd.nl om ook de particuliere klant te bedienen. Het service aanbod op het buitenterrein is in de loop der jaren ook uitgebreid. Zo bieden we naast de auto wasmogelijkheden ook een dogwash en een wasmachine unit voor kleding.”

Innovatie op het gebied van brandstoffen

Er is nog een ontwikkeling met veel impact op de branche gaande: de energietransitie. Hierdoor is een andere verdeling van brandstof noodzakelijk. „Natuurlijk denken we daarover na. Maar rijden de toekomstige auto’s op biobrandstoffen, elektrisch of bijvoorbeeld op waterstof? En hoe lang duurt het nog voor deze oplossingen gemeengoed zijn geworden...? Niemand



weet het nog”, schetst Gerard. „Het zijn niet alleen uitdagingen, maar zeker ook kansen. Je moet er klaar voor zijn om de traditionele producten anders te benaderen. Het gaat niet meer in de basis om brandstof, maar steeds meer om mobiliteitsoplossingen en services met groen en duurzaamheid hoog in het vaandel. Daarnaast voor ons, als Ziedewij, om het steeds weer bewijzen dat we dé pitstop van Barendrecht (e.o.) zijn en dus willen we iedereen kunnen bedienen. Inspelen op kansen en ontwikkelingen, up to date blijven met je portfolio, maar opletten dat je niet té vroeg bent op sommige vlakken. Een leuk en spannend spel waar we binnen de organisatie veel tijd aan besteden en ons deskundig in laten adviseren.” Naast de ontwikkelingen op het gebied van brandstoffen, zien we bij Ziedewij dat het station van de toekomst zich veel breder neerzet. Aantrekkelijke shops met ambiance en een hoge kwaliteit in het foodsegment. Gezond en vers. Voor ieder wat wils. Om mee te nemen, rustig op te eten of te laten bezorgen. Het totaalplaatje aan services voor zowel de bezoeker als zijn of haar

voertuig dat moet helemaal top zijn. „Ingegeven door de keuze om of onbemand of als full service station te werken. Kies je voor dat laatste, dan moet je dus alles aanbieden. Ook nicheproducten als ‘groen gas’ en je zult waarschijnlijk ook een waterstofstation nodig hebben. Nieuwe, snellere oplaadplekken voor elektrische rijders komen er al op korte termijn”

Investeren om volledige service te bieden

We staan dus voor een nieuw tijdperk en Gerard is vastbesloten om de uitdaging aan te gaan. Dat betekent dat er zeker tot en met februari groot onderhoud wordt uitgevoerd bij BP Ziedewij, hoofdzakelijk aan het buitenterrein. Maar er staat meer op de rol voor 2019. „We zullen de shop vernieuwen, zodat we nog meer kunnen inspelen op de versbeleving. Ook zullen we het wassen moderniseren”, ontvouwt Gerard een deel van de mooie plannen. Daarnaast komen er meer parkeerplaatsen en introduceert BP Ziedewij nieuwe brandstoffen. „Met het oog op duurzaamheid zullen we overigens gaan bezorgen met elektrische voertuigen. Bovendien laten we zonnepanelen plaatsen op alle daken... We gaan er helemaal voor”, sluit hij af.

BP Ziedewij

Middelweg 3
2992 SP Barendrecht
T: 0180-611677
I: www.ziedewij.nl



Rust ... en nog meer ruimte om te ondernemen

Wij groeien door in Barendrecht. U bent van harte welkom in ons nieuwe kantoor aan de Tuindersweg 22 (het voormalig pand van Auto Indumij Renault).



Accountancy
Juridische diensten
Fiscale diensten
HR-advies
Personeelsadministratie
Bedrijfsfinanciering
Subsidieadvies
Financiële planning
IT-advies
Internationaal advies

„DE OPLEIDING BIEDT MEER MOGELIJKHEDEN DAN SOMS WORDT GEDACHT”

JAN-HEIN SCHILDERMAN

OVER WERKEN IN DE MAKELAARDIJ,



Fotografie: Toon de Wit

stagiaires, als ze willen slagen, moeten beschikken over ondernemersgeest, de wil om te leren en nieuwsgierigheid naar het vak”, legt Jan-Hein uit. Stagiaires kunnen diverse taken uitvoeren. Dossiers voorbereiden, presentaties maken, social media berichten maken, marketing en desk research bijvoorbeeld, terwijl administratieve stagiaires daar ook deels mee aan de slag kunnen, aangevuld met specifieke werkzaamheden rond bijvoorbeeld de post. Ook voor jongeren die in het kader van hun loopbaanoriëntatie willen ontdekken of werken op een makelaarskantoor iets voor hen is, staat RE/MAX Makelaarsgroep zeker open. Zij kunnen altijd contact opnemen met de vraag of een snuffelstage mogelijk is.

Regelmatig zijn er stagiaires aan het werk bij RE/MAX Makelaarsgroep, dat sinds december 2017 is gevestigd in een prachtig pand in het centrum van Barendrecht. Studenten die een administratieve opleiding volgen, maar uiteraard ook studenten van de opleiding Vastgoed en Makelaardij. Of zij na hun afstuderen ook daadwerkelijk bij een makelaarskantoor aan de slag gaan, is gezien de ontwikkelingen in de branche echter niet vanzelfsprekend. „De opleiding is echter dusdanig breed, dat er veel meer mogelijkheden zijn dan soms wordt gedacht”, stelt de ervaren Register Makelaar / Taxateur o.z. Jan-Hein Schilderman.

Belangstelling groeit

Jan-Hein bespeurt een groeiende belangstelling in de makelaardij. Tegelijkertijd is er slechts ruimte voor een beperkt aantal nieuwe makelaars. „Als je Barendrecht als voorbeeld neemt, dan zien we misschien twee nieuwe gezichten per jaar. Voor studenten heeft dat ook gevolgen. De praktijk wijst uit dat driekwart van hen nooit in de makelaardij belandt”, zegt hij. Dat hoeft echter geen gevolgen te hebben voor hun kansen op de arbeidsmarkt. „De opleiding is zeer breed. Met het diploma op zak kun je ook prima terecht bij onder meer vve’s, woningbouwverenigingen, vastgoedbeheer-

ders of beleggers met een vastgoedportefeuille. Ook dat is dus een kant die je op kunt.”

Motivatie belangrijk voor stagiaires

RE/MAX Makelaarsgroep is altijd bereid een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van jonge mensen. Als er ruimte is, zijn stagiaires van harte welkom. „Het belangrijkste is dat het op persoonlijk vlak past. Ik wil dat stagiaires zelf solliciteren via een handgeschreven brief, waarin ze hun motivatie toelichten. Sommige collega’s vinden dat niet meer van deze tijd, maar ik hecht daar veel waarde aan. Verder denk ik dat

Traditionele makelaar blijft bestaan

Als we Jan-Hein vragen in welke richting het vak zich zal bewegen, is hij duidelijk. „Natuurlijk bestaan er internetmakelaars en leeft het idee dat er nog meer via internet zal worden gedaan. Ik denk echter van niet. De traditionele makelaar kan in mijn ogen nog altijd het verschil maken. Wij helpen om de beste kandidaat te vinden. Natuurlijk kun je als woningeigenaar het geluk hebben dat er twee mensen contact zoeken als je zelf je woning online plaatst, maar is dat dan de beste deal? Persoonlijk contact en oog voor detail zijn onmisbaar om kansen te grijpen die anders onbenut blijven”, zegt Jan-Hein, die zich tevens onderscheidt door zijn expertise op het gebied van bedrijfsmatig onroerend goed en verhuur.



Meer weten over RE/MAX Makelaarsgroep? Neem dan eens contact op met Jan-Hein via 06-51063674.

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



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:



Coping Fit ®



Management Drives



Mindfulness

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



Claudius menswear heeft een ruime collectie voor
“de vrije tijd”.

Hierin vindt u jacks, pullovers, sweats, jeans, chino's en nog veel meer.

Hugo Boss - Gant - Sartoria Tramarossa - Mason's - John Miller
Profuomo - Bertoni

Nieuw aan de collectie zijn toegevoegd:
Paul & Shark, Gran Sasso en Desoto

Tot snel!
Team Claudius menswear

CLAUDIUS
menswear

Middenbaan 26
NL-2991 CT Barendrecht
0180 616 836

www.claudius-menswear.nl
www.facebook.com/claudiusmenswear
www.instagram.com/claudiusmenswear

CLAUDIUS
menswear
S U I T S
Y O U
B E S T



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 bureau met 3 medewerkers. Met gezamenlijk zo'n 140 jaar levenservaring en door de wol geverfd 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.

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

DE JUISTE RICHTING

PERSONEELSDIENSTEN
HOEKSCHE WAARD



MARCEL HAKEMULDER

OVER WERKEN IN DE HORECA



Fotografie: Gaby Kooijman

De Nederlander is de afgelopen jaren **bourgondischer** geworden. Onder invloed van allerlei kookprogramma's op televisie is de bereidheid om gerechten te **proeven** toegenomen. Een avond uit eten is bovendien niet meer alleen een luxe verschijnsel, maar voor veel meer mensen toegankelijk. „Tegelijkertijd is het **minder** voorspelbaar wanneer het druk is”, vertelt Marcel Hakemulder, eigenaar van Diggels in zowel Barendrecht als Oud-Beijerland. Hij voerde een gesprek met de redactie over werken in de horeca.



Verwachtingen zijn gestegen

De veranderde houding ten opzichte van de horeca is volgens Marcel duidelijk zichtbaar. „Vroeger koos vrijwel iedereen voor varkenshaas, schnitzel of biefstuk. Nu durven mensen veel meer uit te proberen. Daar moet je op inspelen. Een goed voorbeeld is het schenken van wijn per glas. Daarmee stimuleren we de gasten om echt te kiezen voor wat ze lekker vinden in plaats van alleen naar de prijs te kijken”, vertelt hij. Prijzen blijven een belangrijke factor. Zeker nu grondstoffen mede onder druk van de klimaatverandering duurder worden, moeten ondernemers volgens Marcel knokken om gerechten op betaalbaar niveau te houden. „Ik weet nu al dat aardappelen en frites door de warme, droge zomer duurder worden. Ook de prijs van visproducten stijgt. Maar ik moet wel zeggen dat mensen bereid zijn om meer te betalen, als ze zien dat je daadwerkelijk met verse, biologische en duurzame producten werkt.” Het grootste verschil is in de ogen van Marcel het verwachtingspatroon. „De consument wordt kritischer, daar zie ik de invloed van de televisie terug. Vroeger was een biefstuk gewoon een biefstuk, nu is alles black Angus. Kwaliteit en vakmanschap, minder verwacht men niet van je”, zegt hij hierover.

Een leuke avond

Een interessante uitdaging voor horecaondernemers dus. Marcel bracht met Diggels het concept van het 'luxe eetcafé' naar Barendrecht en dat sloeg in als een bom! Ook nu doet Diggels het goed, maar dit vraagt behoorlijk wat inspanningen. „Horeca is geen werk, maar een levensstijl”, zegt Marcel dan ook. „Ik ben erg betrokken, ben hier vrijwel altijd te vinden ook al heb ik goede mensen in dienst. Zij denken hetzelfde, iedereen hier is erop gericht om de bezoekers een leuke avond te bezorgen.” Het personeel van Diggels is veelal lang in dienst en oogt daarom vertrouwd voor de vaste gasten. Bovendien kennen én herkennen ze de Barendrechter. Erg belangrijk, want horeca draait steeds meer om beleving en emotie.

Betrokkenheid als sleutel

De betrokkenheid waarover Marcel sprak is noodzakelijk om succesvol te kunnen zijn. „Je kunt alleen maar het verschil maken, door er meer tijd in te steken. Wil je over vijf jaar hetzelfde kunnen bieden, moet je bewust bezig zijn met de toekomst en betrokken blijven”, zegt hij. Richting de bezoekers betekent dit dat Diggels alles willen doen om het ze naar de zin te maken. Zo kijkt

Marcel ook naar de omgang met personeel. „Ik geef ze verantwoordelijkheid, zie ze echt als collega's. Als zij het leuk vinden om hier te werken, ontstaat gebondenheid. Die samenwerking moet goed zijn en voor mijn gevoel lukt me dat al veertig jaar.”

Zelf houdt Marcel zijn ogen en oren altijd wijd open, zodat Diggels regelmatig blijft vernieuwen. „Je moet trends volgen, zeker in de keuken. Als ik ergens iets zie, maak ik een foto. Volgens mij staan er inmiddels duizenden foto's van borden in mijn telefoon. Dat bedoel ik met bewust bezig zijn met het vak. Dus als je mij vraagt waar we over vijf jaar staan, dan is dat wat mij betreft nog altijd hier aan de bar.”



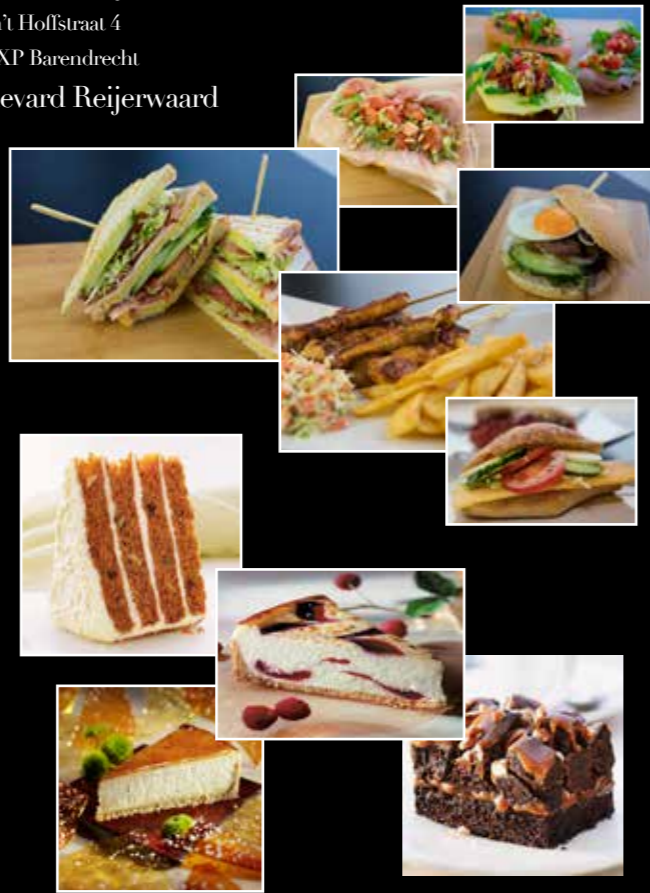
Meer weten over Diggels? Kijk dan eens op www.diggels.nl.



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
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

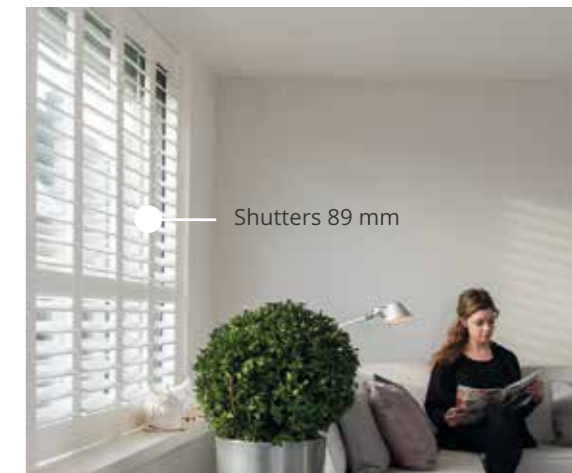
FINAMI.NL



Aluminium jaloezieën
50 mm



Plissés top down
bottom up



Shutters 89 mm



Vouwgordijnen



SPECIALIST IN RAAMDECORATIE EN ZONWERING OP MAAT

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

Bekijk ons uitgebreide assortiment via
www.inhuisplaza.nl

Showroom Barendrecht
Londen 18 Tel: 035 631 59 02



HWE
PROFESSIONALS

**BEMIDDELT PERSONEEL
OP HET GEBIED VAN**

Bouw >> Techniek
>> Office >> Logistiek

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

**IEDEREEN TELT
MEE BIJ HWE**

#BIJHWE

MET SUCCES
SAMEN OP LONDEN

6



VAN
BANK
NAAR
BAAN



TR TRAININGSCENTRUM
RIJNMOND

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



WWW.TRAININGSCENTRUMRIJNMOND.NL

MET SUCCES
SAMEN OP LONDEN

6

CASCADE

VEELZIJDIGE LOCATIE VOOR ZAKELIJK BEZOEK

Menigeen kent Cascade in Hendrik-Ido-Ambacht vooral als cultureel centrum. De veelzijdige locatie is echter ook perfect geschikt voor zakelijke bezoeken in de meest uiteenlopende zin van het woord. Van workshops, trainingen en vergaderingen tot flexwerken; het kan allemaal! „Vooral overdag hebben we nog genoeg ruimte voor verhuur”, vertelt Aafke van de Peppel – Vonk, Planner Zalenverhuur en Evenementen, aan de redactie.



over de inrichting, maar ook over de inzet van audiovisuele hulpmiddelen en natuurlijk de horeca. Op dit gebied zijn de mogelijkheden eveneens oneindig, want in samenwerking met partners kunnen we ook luxe catering verzorgen. Wij leveren graag maatwerk.”

Grotere gezelschappen als trend

Jaarlijks zijn er in Cascade gemiddeld zo'n 55 professionele voorstellingen te zien. Hierbij is een theaterarrangement ook een optie. De voorstellingen in het seizoen 2018/19 lopen goed, en voor het nieuwe theaterseizoen 2019/20 is inmiddels een mooi programma samengesteld. Richting toekomst ziet Aafke ook een trend. „Meer aanvragen van grotere gezelschappen. Met name voor seminars, workshops en trainingen. Onze locatie is voor hen aantrekkelijk door de goede bereikbaarheid, zowel via de snelwegen A15 en A16 als het openbaar vervoer, en de ruimte gratis parkeerplaatsen”, zegt ze. Cascade is bovendien ook toegankelijk voor minder validen. Daarnaast kan Cascade ook de Ambachtse sporthallen verhuren voor allerlei activiteiten en (sport)evenementen.



Oneindige mogelijkheden

Cascade beschikt over een tiental in grootte variërende zalen. Deze kunnen worden ingezet voor tal van zakelijke evenementen. De locatie is bovendien opvallend multifunctioneel, terwijl er zeer flexibel wordt omgegaan met de vraag van de klant. „De meeste zalen kunnen worden ingericht naar gelang de wensen. Zo kunnen we de tribune gebruiken, maar ook inschuiven om ruimte te creëren voor tafels en stoelen. Vijf zalen kunnen worden gekoppeld, dus ook die zetten we heel gericht in”, geeft Aafke een voorbeeld. Wie een aanvraag doet, mag bovendien rekenen op een luisterend oor en een professionele blik. „Wij denken mee

Zakelijke ontmoetingen

Er vinden al veel zakelijke ontmoetingen plaats bij Cascade. Zo wordt iedere eerste donderdag van de maand de Open Coffee Drechtsteden gehouden en staat elke eerste zaterdag van de maand in het teken van Kunstcafé Drechtsteden. Ook werd de Ambachtse Bedrijvenbeurs al eens georganiseerd en weten netwerkclubs als de VAO Cascade te vinden. „Dat geldt ook steeds meer voor zzp'ers of flexwerkers. Ons

concept BOVEN.Werken maakt het voor iedereen mogelijk om hier in een dynamische omgeving met gratis WiFi te werken. We vragen alleen om één consumptie. Iets eten is eveneens mogelijk”, legt Aafke uit. Cascade is doordeweeks van 8.00 tot 23.00 uur geopend.

Publieksprijs

Veel aanvragen komen tot stand via mond-tot-mondreclame of via Google. Cascade wordt namelijk goed beoordeeld door de bezoekers. Al drie keer kwam de locatie als winnaar van de publieksprijs van MeetingReview uit de bus, in 2017 mocht Cascade de zilveren publieksprijs in ontvangst nemen. „Daar zijn we natuurlijk trots op, want dit komt tot stand via onafhankelijke beoordelingen. Gemiddeld hebben we een reviewscore van 9,2! Uiteraard danken we dat mede aan ons enthousiaste personeel. Onze drijfveer is altijd om een lach op de gezichten van de bezoekers te toveren, daar gaan we voor”, zegt Aafke.

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden voor een zakelijke bijeenkomst bij Cascade? De kleine zaal, die ruimte biedt aan 20-25 personen, is al vanaf € 87,- per dagdeel te huur, inclusief audiovisuele middelen. Aafke vertelt er graag meer over, dus informeer gerust bij haar.

Stichting Cascade

Hoge Kade 50, 3341 BE Hendrik-Ido-Ambacht
T: 078-6819230
I: www.stichting-cascade.nl
E: a.vdpeppel@stichting-cascade.nl

HEEFT U VOOR UW ZAKELIJKE LUNCH OF DINER AL EENS AAN **DOUBLE DUTCH** GEDACHT?

In een warme, gezellige ambiance is het vaak net wat prettiger zaken doen dan in het eigen kantoor. Niet zo vreemd dus dat menig ondernemer er voor kiest om te lunchen met relaties. Dan is het absoluut een aanrader om eens aan Grandcafé Restaurant Double Dutch te denken!



Fotografie: Peter Farla



De juiste setting

De fraai gelegen horecagelegenheid aan het Havenhoofd in Barendrecht heeft namelijk alles in huis om de juiste setting voor een prettig gesprek te creëren. Goed bereikbaar, meer dan genoeg parkeergelegenheid in de omgeving en een inrichting die voldoende ruimte biedt om in alle rust te kunnen overleggen. Bovendien zorgt de uitstraling er voor dat de gasten zich snel op het gemak voelen bij Double Dutch.

Gevarieerde kaart

Een zakelijke lunch staat of valt echter met goed eten. Daarom heeft Double Dutch een gevarieerde kaart samengesteld, waarop voor iedereen wel iets te vinden is. Van luxe broodjes tot uitgebreidere, warme maaltijden. Natuurlijk zorgen de koks regelmatig voor vernieuwing, dus zelfs de vaste bezoekers kunnen zich nog altijd laten verrassen. De sfeervolle bar leent zich bovendien perfect voor een informele afsluiting van de ontmoeting.

Staat er een bedrijfsfeestje, receptie of een borrel op de planning? Ook voor grote groepen kunt u reserveren bij Double Dutch. Neem gerust contact op voor meer informatie of reserveringen.

Grandcafé Restaurant Double Dutch

Havenhoofd 17
2993 EK Barendrecht

T: 0180-615110

I: www.doubledutchbarendrecht.nl



LUNCHKAART

Lunch (tot 17:00 uur)

Tosti	5,50
Met ham en kaas	
Kroketten	8,50
Met brood of friet	
Pita kip	9,75
Cajun kip met twee pita broodjes en Chili mayonaise	
Twaalf uurtje	12,50
Twee boterhammen met ham, kaas, een gebakken ei, een kroket en mosterdsoep	
Broodje rundercarpaccio	13,00
Met truffelmayonaise, kappertjes, spek en Parmezaanse kaas	
Focaccia gerookte zalm	11,50
Met roomkaas en honing-mosterd dressing	
Focaccia gerookte kip	11,50
Met geitenkaas en honing-mosterd dressing	
Clubsandwich gerookte kip	12,50
Met spek en eiersalade	
Zalm op toast	12,50
Met kappertjes en uitjes	
Salade rundercarpaccio	17,50
Met truffelmayonaise, kappertjes, spek en Parmezaanse kaas	
Tuna melt	9,75
Tonijnsalade gegratineerd met cheddar-ementalerkaas	

Ei-gerechten

Uitsmijter	8,50
Keuze uit kaas, ham of ham-kaas	
Uitsmijter carpaccio	13,50
Met truffelmayonaise, kappertjes, spek en Parmezaanse kaas	
Omelet	8,75
Keuze uit kaas of champignons	
Omelet zalm	12,50
Met gerookte zalm	

Uitgebreide lunch

Saté van varkenshaas	16,75
Met brood of friet	
Saté van kippendij	16,75
Met brood of friet	
Burger Double Dutch	16,75
Met tomaat, augurk, rode ui, Old Rotterdam, spek en BBQ-saus	
Tournedos (180 gram)	23,50
Met Jus en brood of friet	
Gebakken Zeetong	Dagprijs
Met verse groentes en puree	

Tijdens de lunch is het ook mogelijk om van de dinerkaart te bestellen.

DE NIEUWE PEUGEOT SUV-SERIE

GRENSVERLEGGENDE SUV'S



2008 SUV VANAF € 21.540
3008 SUV VANAF € 31.580
5008 SUV VANAF € 34.230



PEUGEOT

MOTION & EMOTION

Frooi 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 FINANCIEEL 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.

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

FINAMI ADVISEERT OVER MEER DAN ALLEEN FINANCIËLE VRAAGSTUKKEN



Starters die wikken en wegen over belangrijke beslissingen.

Ervaren ondernemers die nadenken over de opvolging binnen het bedrijf. Gedurende de levensloop van een onderneming worden ondernemers met de meest uiteenlopende zaken geconfronteerd.

Niet voor niets vinden zij het waardevol om daarbij te kunnen vertrouwen op een adviseur. FinAmi biedt een uitgebreide dienstverlening. „Omdat wij graag een persoonlijke band met onze klanten opbouwen, adviseren wij hen over veel meer dan alleen financiële vraagstukken”, zegt René Boot, een van de partners bij FinAmi.

Real time inzicht

René is binnen FinAmi verantwoordelijk voor de ICT en software. Onmisbaar in een branche waarin steeds meer digitalisering plaatsvindt. „De rol van een financieel adviseur verandert daardoor ook. Het wordt steeds belangrijker om de cijfers te interpreteren en dat vraagt om real time inzicht. In een ideale situatie wordt een betaling, zodra er bijvoorbeeld is gepind, direct verwerkt. Wij willen hier vooruitstrevend in zijn”, legt hij uit. Dit vraagt wel om een stukje discipline van de ondernemer. René heeft wat dat betreft een handige tip. „Boekhouden is net als tandenpoetsen, het moet ook op vaste tijdstippen gebeuren. Daarom

raad ik ondernemers altijd aan om een vast tijdstip te kiezen. Dat houdt het overzichtelijk.”

MKB-kredietcoach

Als MKB-kredietcoach houdt René zich bovendien bezig met financieringsvraagstukken voor het MKB. Traditioneel richten ondernemers zich daarbij in eerste instantie vaak op banken. „Dat is begrijpelijk, want zij verzorgen ook nog steeds het grootste deel van de financieringen. Maar er is wel een ontwikkeling gaande waarin de banken bijvoorbeeld maar 60 tot 70% procent willen financieren, zodat de rest extern moet worden gevonden”, zegt hij. Bij dit fenomeen,

beter bekend als stapelfinanciering, worden bijvoorbeeld familieleden of private investeerders betrokken, maar ook crowdfunding komt vaker voor. FinAmi adviseert ondernemers hierbij. „Het belangrijkste blijft namelijk dat je een goed onderbouwd plan opstelt. Een verstrekker moet daarin geloven, ongeacht bij wie je het indient. Zelf geloof ik zeker in crowdfunding, voornamelijk als het gaat om tastbare producten die afgerond kunnen worden. Er hangt een marketingelement aan vast dat nog veel wordt onderschat. Want de investeerders zijn net zo goed je voornaamste ambassadeurs.”

Ondernemersscan

Ondernemers kunnen bij FinAmi terecht voor het verwerken van administraties en loonadministraties, jaarrekeningen, fiscale aangiften, fiscaal advies, juridische begeleiding, financiële en estate-planning. Maar het onderscheidend vermogen zit toch vooral in de persoonlijke begeleiding. Coaching hoort hier indien gewenst ook bij. „Wij kunnen onder meer een ondernemersscan doen. Een online vragenlijst, die een beeld geeft over de mens achter de ondernemer. Welke vaardigheden bezit je? Welke ontwikkelpunten zijn er? Kun je daar zelf iets aan doen of moet je denken aan ondersteuning van anderen? Nuttige kennis, want voor het slagen van een onderneming blijft het ‘de tent, de vent, de cent-principe’ heel belangrijk”, zegt René.

Het ware verschil maakt FinAmi uiteindelijk aan tafel. „We appen en mailen heel wat af, maar face to face contact blijft in onze branche onmisbaar. Financieel advies is namelijk vertrouwenswerk. En eerlijk gezegd vind ik het persoonlijk contact ook het leukste aan dit werk”, sluit hij af.

Meer weten over FinAmi of zoek je een uitdagende baan als assistent accountant? Neem dan eens contact op of bekijk de website.

FINAMI
SAMEN GRIP OP FINANCIËLE ZAKEN

FinAmi

Oslo 19-21
2993 LD Barendrecht
T: 0180-556157
I: www.finami.nl
E: info@finami.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

Maak uw woondromen waar in een landelijke omgeving

Oud-Cromstrijensedijk 41

Klaaswaal **3**
AANTAL KAVELS NOG TE KOOP



VANAF € 680.000,-



VANAF € 675.000,-



VANAF € 705.000,-

Voor veel mensen een lang gekoesterde wens, een eigen huis laten bouwen! En uiteraard, als die mogelijkheid zich voordoet, dan moet de plek goed zijn. Wij kunnen u feliciteren, want die kavel kunnen wij u aanbieden. In de Hoeksche Waard is het heerlijk landelijk en gemoedelijk wonen, maar toch desgewenst in 20 minuten in hartje Rotterdam.

Er zijn nog 3 kavels beschikbaar variërend in perceel grootte van 3.700 m² tot 5.600 m². Dat zijn nog eens afmetingen! Uiteraard kunt u in eigen beheer een woning laten ontwerpen en bouwen maar u kunt ook samenwerken met een bouwer die al bij het project betrokken is.

De getoonde afbeeldingen van landhuizen zijn mogelijk op de locaties, de vermelde prijzen zijn inclusief de kavel en de bouw van het huis. Goed om te weten: er zijn mogelijkheden tot het bouwen van een praktijkruimte/mantelzorgwoning/hobbyruimte tot max. 150 m².

Wanneer u prijs stelt op een vrijblijvend informatief gesprek omtrent dit project maken wij graag tijd voor u vrij. Neem contact op met Intrahuis Makelaars via 078 - 202 10 20 of info@intrahuis.nl.



INTRAHUIS
makelaars





„STAGES EN BEDRIJFSBEZOEKEN ZIJN ZEER WAARDEVOL BIJ DE LOOPBAANORIENTATIE”

MARK HARDIEK EN ANNEGREET VAANDRAGER

OVER DE ROL VAN DE LOB-COÖRDINATOR

Loopbaanoriëntatie en begeleiding vormt binnen het middelbaar onderwijs, zeker op het vmbo, een belangrijk onderdeel van de opleiding. Op Focus Beroepsacademie, de door CSG Calvijnen Dalton Lyceum Barendrecht opgezette samenwerkingsschool, is dat niet anders. Er zijn zelfs twee LOB-coördinatoren aangesteld, die de leerlingen ondersteunen bij alles wat er op dit vlak speelt. „Stages en bedrijfsbezoeken zijn zeer waardevolle ervaringen, al beseffen leerlingen dat soms pas later”, zeggen Mark Hardiek en Annegreet Vaandrager in een gesprek met de redactie.

Passend bij huidig onderwijs

In het verleden hadden middelbare scholen vaak een decaan in dienst, die in het laatste leerjaar op een bepaald moment een gesprek voerde met de leerling over de mogelijke vervolgopleidingen. Ook op Focus Beroepsacademie was dit lange tijd het geval, maar inmiddels werkt de school met LOB-coördinatoren. „In mijn ogen past dat ook meer bij deze tijd”, vertelt Mark. „LOB begint al in leerjaar 1. Loopbaangesprekken vormen hierin een verplicht onderdeel. Als je hier een kwalitatief goede invulling aan geeft, is zo'n eindgesprek als met de decaan vroeger min of meer overbodig.” In plaats daarvan is loopbaanoriëntatie een traject geworden dat tijdens de hele schoolloopbaan speelt.

LOB-coördinatoren

Om de kwaliteit te waarborgen, heeft Focus Beroepsacademie LOB-coördinatoren aangesteld. In eerste instantie alleen Mark, maar sinds enige tijd werkt hij samen met Annegreet. Dat de school bij haar uitkwam, verbaast hem niet. „Ze sprong er in mijn ogen altijd al uit tijdens LOB-activiteiten. Vooral haar waanzinnige enthousiasme tijdens bedrijfsbezoeken viel mij op”, zegt hij. Zijn collega hoort het instemmend aan. „Ik weet zelf nog hoe tof ik stages en uitstapjes vond in mijn eigen tijd als leerling. Het leek mij bovendien altijd al een leuke, uitdagende functie. De organisatie van bijvoorbeeld de Toekomstweek spreekt mij erg aan”, vertelt Annegreet, die haar werk-

zaamheden als LOB-coördinator combineert met haar rol als docent Nederlands in leerjaar 1. Bovendien is ze stamgroepcoach. In haar ogen is de nieuwe onderwijsvorm binnen Focus Beroepsacademie zeer waardevol richting de loopbaanoriëntatie. „We praten al veel over kwaliteiten en dat sluit goed aan.”

Weten wat je wilt

Kennis over de eigen kwaliteiten helpt leerlingen ook bij de keuze voor een geschikte stageplek. Maar is het voor leerlingen niet ontzettend moeilijk om op jonge leeftijd al te weten wat ze willen? „Daarom helpen we hen, bijvoorbeeld door vragen te stellen. Wat kan je goed? Wat wil je? Wat past bij je? En als je dat weet, hoe kom je daar dan en wie kan daar eventueel bij helpen? Dat biedt inzicht”, legt Mark uit. Een kennismaking met de praktijk is vervolgens een ideaal hulpmiddel om te bepalen of hetgeen de leerling in het hoofd heeft ook daadwerkelijk aansluit bij de werkelijkheid. „Daarom zijn stages en bedrijfsbezoeken zo waardevol. Misschien zien leerlingen pas jaren later in wat ze aan het bezoek hebben gehad, maar ik denk dat zij heel veel aan dergelijke ervaringen hebben”, stelt Annegreet. De LOB-coördinatoren kunnen leerlingen die écht niet weten wat ze moeten kiezen of dreigen uit te vallen altijd nog doorverwijzen naar een vanuit de overheid ingezette loopbaanbegeleider, die elke dinsdag op school aanwezig is.

Medewerking bedrijfsleven van groot belang

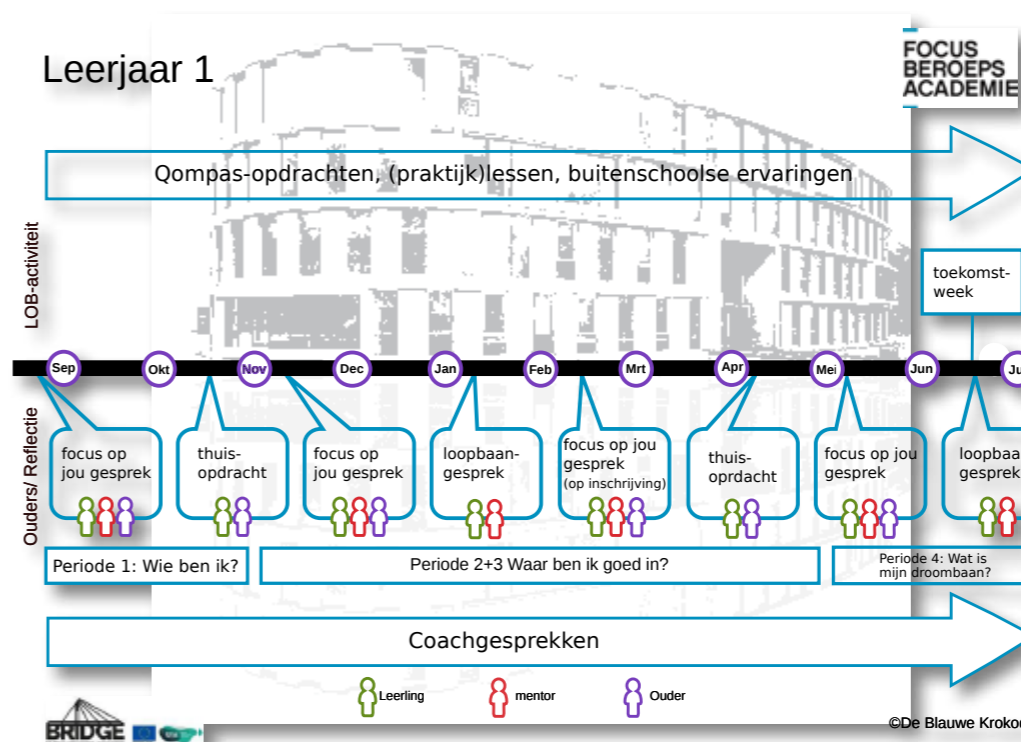
In april 2019 gaan er liefst 200 leerlingen van Focus Beroepsacademie op stage. Een geweldige uitdaging, want zij moeten allemaal een plek zien te vinden. Niet altijd eenvoudig, weet Mark. „Voor bedrijven zit de moeilijkheid vaak in het feit dat de stage maar heel kort is. Ze vinden het dan vaak lastig om hier een invulling voor te verzinnen en realiseren zich niet altijd hoe nuttig dit kan zijn voor de leerlingen. Ook vindt niet iedereen het makkelijk om met jongeren om te gaan”, zegt hij. Annegreet heeft in dat verband wel een tip. „Met een goede, duidelijke aansturing zijn onze leerlingen doorgaans harde werkers. Zeker in praktijkgerichte opdrachten zie je ze vaak op hun best. Op school bereiden we de leerlingen bovendien voor. Diverse onderwerpen komen aan bod, zoals de beste manier om te solliciteren en de verwachtingen die stagebedrijven van je mogen hebben. Dat herhalen we geregeld. Daarnaast stimuleren we hen om tijdig te zoeken. Mogelijk zullen er medio december al leerlingen van Focus Beroepsacademie zijn die contact opnemen over een stageplek”, vertelt ze. Om alle 200 leerlingen onderdak te bieden, is de hulp van het bedrijfsleven van groot belang. „Is er dus ruimte op het bedrijf? Stuur ons dan gerust een berichtje, zodat wij dit kenbaar kunnen maken aan de leerlingen en zij initiatief kunnen nemen”, zegt Mark.

Toekomstweek

Ook dit jaar heeft Focus Beroepsacademie een Toekomstweek opgezet om leerlingen op weg te helpen. Vast onderdeel is de bedrijvendag, waarop groepjes van ongeveer tien leerlingen een kijkje in de keuken nemen bij regionale bedrijven. Medewerkers vertellen over het werk, het vak en de benodigde opleiding. Allemaal bedoeld om de vraag 'wat past bij mij?' beter te kunnen beantwoorden. De volgende editie staat gepland op dinsdag 5 februari. Ondernemers die hieraan mee willen werken, mogen altijd contact opnemen met Mark (m.hardiek@focusberoepsacademie) of Annegreet (j.m.vaandrager@focusberoepsacademie.nl).

Focus Beroepsacademie

Dierensteinweg 4
2990 AB Barendrecht
T: 0180-613900
I: www.focusberoepsacademie.nl



Eindejaarsfeestje met al
jouw collega's? Laat Tasman.
het voor je regelen!

GRATIS PARKEREN • 10-250 PERSONEN
ALL-IN FORMULES • KERSTONTBIJT • UITGEBREID DINER
KNALFEEST • WINTER BBQ • FEESTELIJKE BORREL

Kijk voor
onze vele
mogelijkheden op
www.tasman.nu

Nieuwjaarsreceptie met
het bedrijf? Laat Tasman.
het voor je regelen!

GRATIS PARKEREN • 10-250 PERSONEN
ALL-IN FORMULES • FEESTELIJKE BORREL
WINTER BBQ • NIEUWJAARSRECEPTIE

Reserveer snel! www.tasman.nu

abel. **TASMAN.**

Albrandswaardsedijk 160 • 3172 XB Poortugaal • T (010) 501 15 01 • info@tasman.nu

EEN BEZOEK AAN **TASMAN.**
IS ALTIJD GEZELLIG!



Zin om eens in een gezellige sfeer te genieten van heerlijke gerechten? Dan is de veelzijdige horecagelegenheid Tasman. the place to be! Of je nu komt voor een zakelijke afspraak, een diner met het gezin, een avondje uit met vrienden of een feest met een groter gezelschap; bij Tasman. kan het allemaal



Volop keuze

„Onze kaart staat vol met toegankelijke, kwalitatief goede producten. We zijn bovendien heel bewust bezig met biologisch vlees. Een mooi voorbeeld is de kip van Tante Door, ambachtelijk verwerkt en volledig vrij van antibiotica”, vertelt bedrijfsleider Ed Verwoerd. Bovendien is er een ruime keuze, want in de keuken van Tasman. worden ook smakelijke pannenkoeken en pizza's bereid. „We vernieuwen de kaart voortdurend. Er komen enkele leuke gerechten bij, waaronder een aantal zeer verrassende pizza's. Onze koks bereiden die in een speciale pizzaoven en dat proef je!” Inmiddels biedt Tasman. ook enkele Abel. toppers aan. Heel het jaar door is er ambachtelijk ijs verkrijgbaar. „Mijn passie. Je kunt het zo gek niet bedenken of ik heb er wel eens ijs van gemaakt”, zegt Ed, die al eens in de prijzen viel met zijn vanille ijs.

Uitpakken rond kerst

Een bezoek aan Tasman. kan uiteraard worden gecombineerd met leuke activiteiten op het omringende terrein. De populaire Pitch&Putt baan blijft geopend zo lang het weer het toestaat. Daarnaast worden er geregeld evenementen georganiseerd. „Rond kerst pakken we extra uit. Ons restaurant is op kerstavond geopend. Gasten kunnen gewoon a la carte bestellen. Wij zorgen voor entertainment in de vorm van livemuziek en de restaurant is in kerstfeer aangekleed en de kinderen kunnen niet alleen geschminkt worden, maar ook spelen in de basement”, legt Ed uit. Klinkt dat aantrekkelijk? Reserveer dan tijdig! Op eerste en tweede kerstdag is Tasman. gesloten.

Tasman.

Albrandswaardsedijk 160
3172 XB Poortugaal
T: 010-5011501
I: www.tasman.nu



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
 Bijdorp Oost 38
 2992 LA BARENDRECHT
 Tel.: 0180-619744
 Website: www.vanrietschoten.com
 Webshop: www.vronline.nl



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

Sneller internet op uw bedrijfslocatie.

Op veel bedrijventerreinen in de regio Barendrecht zorgt het nieuwe netwerk van KPN voor hogere internetsnelheden en mogelijkheden. We helpen u graag met persoonlijk advies voor uw bedrijf en informatie over de maximale snelheid op uw locatie.

We zien u graag in onze winkel in Barendrecht. Wilt u direct geholpen worden? Maak dan een afspraak via kpn.com/kpnxl.

KPN XL winkel
 Donk 1, 2991 LE Barendrecht



VAN DER VALK
 HOTEL RIDDERKERK

Krommeweg 1, Ridderkerk
 0180 646900 - hotelridderkerk.nl

SKYLINE DX VOORZIEN VAN OPTIMALE KLIMAATOPLOSSING DANKZIJ MAATWERK

Onlangs opende SkylineDx een vestiging op het Brainpark in Rotterdam. Het bedrijf trok in een bestaand kantoorpand, dat deels speciaal werd omgebouwd tot laboratorium. Uiteraard is een geschikte klimaatoplossing hier niet weg te denken.

Een uitdaging, aangezien deze moest voldoen aan de eisen van verschillende ruimten van het laboratorium. Zij kwamen uit bij Heeboss. Het bedrijf uit Hendrik-Ido-Ambacht is namelijk als geen ander in staat om maatwerk te leveren.

„Daardoor kunnen we ook goed uit de voeten met vraagstukken die afwijken van de standaard”, zegt Arthur Balk.



Over SkylineDx

SkylineDx is een Rotterdams hightechbedrijf in de (kanker)diagnostiek met een tweede kantoor en laboratorium in San Diego, California, de Verenigde Staten. Het bedrijf gebruikt haar expertise en ervaring om veelbelovende ontdekkingen op het gebied van gen-informatie in relatie tot een bepaalde ziekte uit de academische wereld om te zetten naar diagnostische producten die door artsen gebruikt kunnen worden. Zo wordt het mogelijk voor artsen om gepersonaliseerde behandeltrajecten op te stellen voor patiënten.

Laboratorium

Een belangrijk onderdeel van het pand van SkylineDx is het diagnostisch laboratorium.

Klimaatbeheersing in een dergelijke ruimte vraagt uiteraard om een andere aanpak. „Zij gebruiken dit laboratorium voor microbiologisch onderzoek en de stoffen die hiervoor nodig zijn, willen ze niet in de buitenlucht hebben. Daar is met de installatie rekening mee gehouden”, vertelt Arthur. In deze ruimtes heeft Heeboss een combinatie van kanaal-units en airsocks geplaatst. Met behulp van een ingenieus systeem wordt de lucht verdeeld. „Er zijn met microperforators kleine gaatjes in de zakken gemaakt, waardoor een optimale en gelijkwaardige luchtverdeling wordt gecreëerd.”

Veelzijdige installatie

Op het dak van het pand heeft Heeboss een veelzijdige installatie gebouwd. Die

bestaat onder andere uit een regelkast, een rvs kast met stoombevochtiger, een toevoer-ventilator en warmteterugwinning. „Bijzonder is dat de installatie grotendeels op een frame is gezet. Ideaal als je de installatie moet verplaatsen.” De locatie van SkylineDx heeft invloed op de luchtbehandeling. „Ze zitten langs de snelweg, dus dat vereist een vrij intensieve luchtfiltering. De installatie is dusdanig flexibel dat deze op elk moment kan worden aangepast aan het gewenste niveau. We kunnen er alles mee, zowel de afvoer als de toevoer van lucht is te bepalen. Bovendien bestaat de mogelijkheid om onderdelen te vervangen, want het filterhuis kan elk willekeurig filter aan.” Het resultaat oogt als een kunstwerk op zich, met buizen, kasten en andere onderdelen. Het geheel



is bovendien netjes geïsoleerd, zodat temperatuurverlies wordt tegengegaan. Tot slot zorgt de frequentiegestuurde werking dat er geen uitval is, een enorm belangrijk gegeven met het oog op de veiligheid en continuïteit van het laboratorium.

Lab recovery box

Heeboss verenigt alle disciplines rond installatie, verhuur en onderhoud van klimaatbeheersing- en luchtbehandelings-systemen onder één dak. Voor veel klanten is dat al een reden om het bedrijf in te schakelen, maar de reputatie op het gebied van maatwerk zorgt misschien nog wel voor een grotere aantrekkingskracht.

Ook SkylineDx had speciale wensen, waarmee Heeboss aan de slag is gegaan. „De installatie diende te worden aangepast aan het laboratorium, dat in eerste instantie nog niet eens een lab was. Er was bovendien specifiek vraag naar een kruisstromwis-

selaar. Wij maken gebruik van speciale wisselaars in plaats van de stalen variant die gangbaar is. Dat doen we bewust, want in een laboratorium komen vaak stoffen vrij die staal kunnen aantasten. Bij kunststof is dat niet het geval.” Dat is echter niet alles. „De werking is ook een onderscheidende factor. Wij maken de lab recovery boxen namelijk zelf en doen dat op een manier die voorkomt dat schadelijke stoffen terug in het laboratorium komen.” Steeds vaker plaatst Heeboss deze boxen dus op een frame, waardoor ze eenvoudig te plaatsen zijn.

Uitdagingen

Voor Heeboss vormde het project bij SkylineDx weer een mooie kans om te laten zien waartoe het in staat is. Want hoewel Heeboss met evenveel zorg en toewijding een standaardinstallatie plaatst, zijn dergelijke uitdagingen de krenten in de pap. Om

het geheel af te ronden is een Priva gebouw-beheersysteem toegevoegd. En, ook niet onbelangrijk, iedere ruimte is met behulp van een digitale bediening separaat in temperatuur te bedienen. „Daardoor is niet alleen het laboratorium op orde, maar kunnen de dames in de kantoren ook werken in een temperatuur die zij prettig vinden”, sluit Arthur af.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden die Heeboss u kan bieden op het gebied van service, onderhoud of installatie van uw klimaatbeheersing- of luchtbehandelings-systeem?

Heeboss

Noordeinde 114
3341 LW Hendrik-Ido-Ambacht
T: 078-6990010
I: www.heeboss.nl



METALENT VERBINDT BEDRIJVEN MET JONGE VAKMANNEN EN –VROUWEN VAN DE TOEKOMST



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!

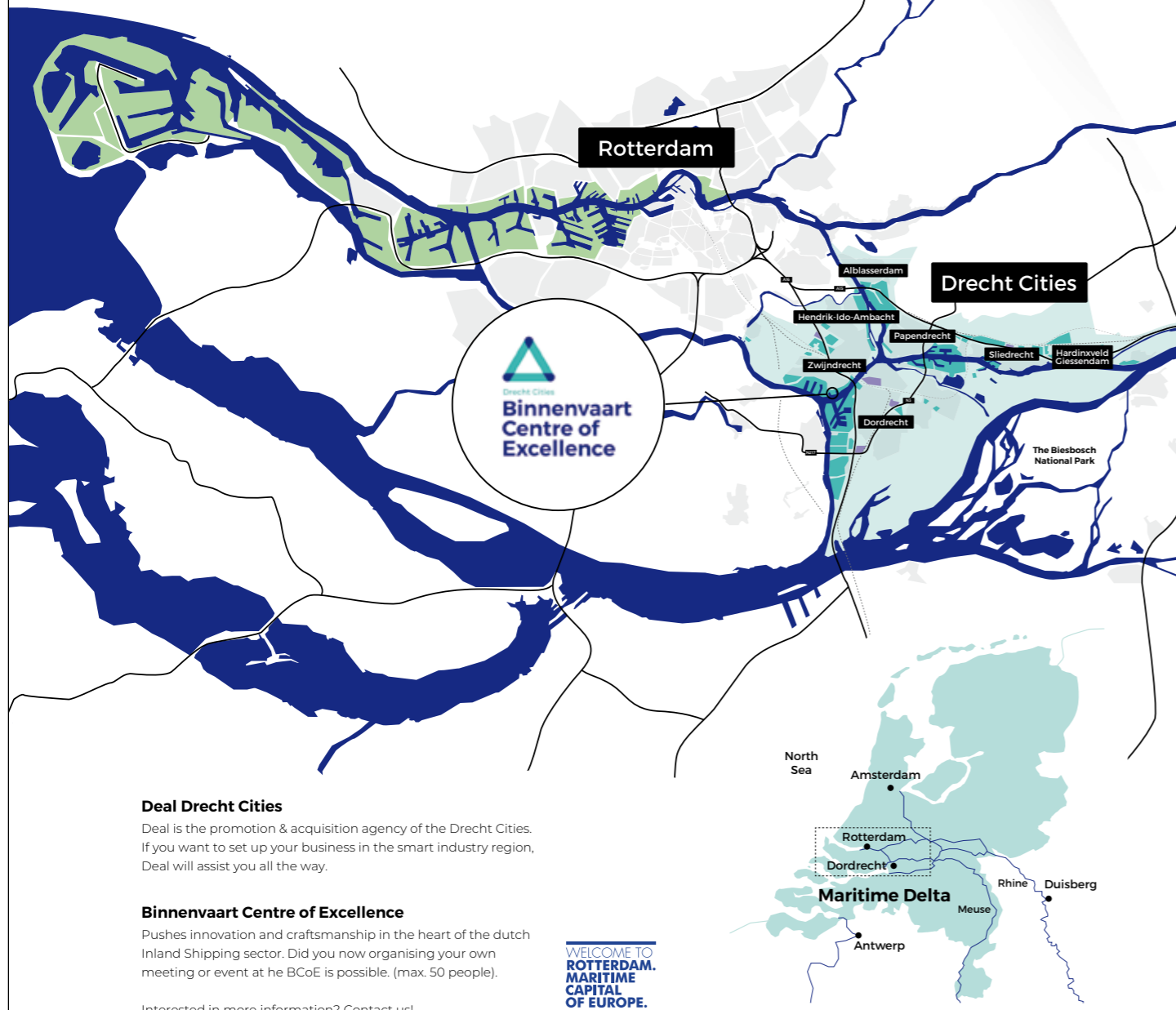
Nieuwsgierig wat Metalent voor u kan betekenen of heeft u opleidingsplaatsen voor talentvolle jongeren? Kijk dan eens op www.metalent.nl en/of neem vrijblijvend contact op met Metalent via info@metalent.nl of 0180 64 54 55.



Let's make
a deal today

Invest in the Drecht Cities

Deal Drecht Cities - T +31 78 30 32 032
E info@dealdrechtcities.nl - www.dealdrechtcities.nl



Deal Drecht Cities

Deal is the promotion & acquisition agency of the Drecht Cities. If you want to set up your business in the smart industry region, Deal will assist you all the way.

Binnenvaart Centre of Excellence

Pushes innovation and craftsmanship in the heart of the dutch Inland Shipping sector. Did you now organising your own meeting or event at he BCoE is possible. (max. 50 people).

Interested in more information? Contact us!

WELCOME TO
ROTTERDAM.
MARITIME
CAPITAL
OF EUROPE.

COLUMN



Fotografie: Cees van der Wal

HELD(INN)EN

Het glazen plafond, vrouwenquotum of juist een mannenquotum? Op de arbeidsmarkt zijn dit uitgesloten thema's. Moeten bedrijven gedwongen worden om genderdivers te zijn of moet dat vooral spontaan gebeuren? Hebben mannen en vrouwen dezelfde carrièremogelijkheden en salariering?

Als bestuurder van de regio Drechtsteden kom ik vaak bij de bedrijven in onze regio. En wat me opvalt is dat in het ondernemerslandschap deze discussie bijna niet speelt. Los van het feit dat er natuurlijk wederzijdse vooroordelen zijn of nu juist vrouwelijke of mannelijke ondernemers beter presteren is hier ongemerkt sprake van een behoorlijke emancipatie.

Ik kom in ondernemersnetwerken veel succesvolle ondernemers tegen. Uit hun verhalen komt voor mij het beeld naar voren dat het zijn van een succesvolle ondernemer veel meer identiteitsbepalend is dan het feit of ze een vrouwelijke of mannelijke ondernemer zijn.

En zonder de belemmeringen te willen bagatelliseren denk ik dat voor de nieuwe generatie daar de oplossing ligt. Ook in onze regio waarin de maritieme maakbedrijven sterk vertegenwoordigd zijn. Ondernemers zijn gewend zich goed te presenteren en kansen te pakken. Goede technici zouden dat in mijn ogen ook moeten doen. Als je goed bent in je vak bepaalt dat wie je bent binnen een bedrijf. En niet of je oud, jong, man of vrouw bent. Dat er verschillende behoeften liggen qua werk/privébalans is aan geen enkele van deze groepen meer voorbehouden. Daar moet je als werkgever sowieso iets mee.

Dus vrouwelijke en mannelijke ondernemers: geef het voorbeeld! Sla uw slag om de mismatch op de arbeidsmarkt het hoofd te bieden. Zorg er gezamenlijk en ieder voor zich voor dat in de steeds slimmer wordende technische en maakindustrie alle hens aan dek komen. We hebben de held(inn)en van de toekomst nodig!

André Flach,

vicevoorzitter Drechtstedenbestuur, Coördinatie Public Affairs, portefeuille Ruimtelijk-economische Strategie en Vestigingsklimaat

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

BARENDRECHT LEERT TOUSSAINT + VAN WIJK STEEDS BETER KENNEN



Sinds februari heeft Toussaint + van wijk woning- en bedrijfmakelaardij een vestiging in Barendrecht. De van origine uit Spijkenisse afkomstige makelaar heeft ambitieuze plannen en daarom werd in eerste instantie ingezet op het creëren van naamsbekendheid. „Om groot te worden, moet je het groots neerzetten”, zegt Annelies Toussaint, als Manager Wonen verantwoordelijk voor het reilen en zeilen op de vestigingen. Dat lukt, want de bekendheid neemt toe!

Warm, zichtbaar kantoor

Wie door Barendrecht rijdt, heeft ze ongetwijfeld gezien. De deels in opvallend roze gekleurde borden van Toussaint + van Wijk waarop diverse medewerkers de voorbijgangers vriendelijk aankijken. „Ik weet nog goed dat mijn broer Sander, de oprichter van het bedrijf, na enige aarzeling besloot om toch roze in de huisstijl op te nemen. Destijds was dat nog niet zo vanzelfsprekend, maar het is een goede keuze geweest voor de herkenbaarheid”, vertelt Annelies. Het warme, gezellige kantoor aan de Avenue Carnisse

heeft bovendien bewust een laagdrempelig karakter. Iedereen is er van harte welkom en kan gewoon binnen stappen. „In onze ogen hoort dat zo. Mensen komen immers bij ons met hun kostbaarste bezit.” Onlangs werd het team nog versterkt door Jordi Suarez, een echte Barendrechter.

Beste service, beste deal

Als NVM makelaar en beëdigd bedrijfsmakelaar kan Toussaint + van Wijk een volledig dienstenpakket aanbieden, van aankoop, verkoop en verhuur tot taxatie en vastgoed-

beheer. „In Spijkenisse zijn we de grootste bedrijfsmakelaar, dat hopen we hier ook neer te zetten. We hebben al diverse panden in beheer, waaronder een aantal in onze eigen straat. Wekelijks voeren we bovendien zo'n tien taxaties uit, best veel in een tijd waarin de regels flink zijn aangescherpt”, zegt Annelies. Een belangrijke kracht van Toussaint + van Wijk blijft de werkwijze. „Juist nu internetmakelaars in opkomst zijn, blijven wij als reguliere makelaar het verschil maken door onze klant tijdens het hele proces bij de hand te nemen. Van een advies op maat tot het inschakelen van professionele fotografen. The whole package, voor een scherpe prijs.”

Open Taxatiedagen

Toussaint + van Wijk is dit jaar ook gestart met Open Taxatiedagen. Een initiatief dat meerdere keren per jaar herhaald wordt. „Voor je een volgende stap in je wooncarrière zet, wil je toch graag weten wat je huidige woning waard is. Tijdens de Open Taxatiedagen komen wij langs en geven een taxatie”, legt Annelies uit. Behalve lokale media wordt ook social media ingezet om deze dagen aan te kondigen. Dat laatste past goed bij een jong, modern kantoor. „We zijn zeer actief op Facebook en Instagram, onder meer met leuke win & like acties. Ons aantal volgers neemt nog steeds toe. We hebben een medewerker die hier speciaal mee bezig is. Je kunt ook niet meer zonder. Ga maar na, hoe vaak je zit 's avonds niet met de iPad op de bank of check je in de tram even je social media? Een ideale manier om potentiële kopers of verkopers te bereiken dus.”

Kortom, zowel offline als online werkt Toussaint + van Wijk aan de zichtbaarheid!

Toussaint + van Wijk Barendrecht

Avenue Carnisse 245
2993 ME Barendrecht

T: 0180-201888

I: www.toussaintvanwijk.nl

E: Barendrecht@tw.nl

F:

Toussaint + van Wijk Makelaardij Barendrecht



fortune
COFFEE

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

koffiegewoontes in



ITALIË



FRANKRIJK



TURKIJE



ETHIOPIË



ZWEDEN

In Italië serveren ze altijd een glaasje water bij de koffie. Zo neutraliseer je de smaakpapillen en kan je optimaal genieten van de vele smaken van koffie.

In Frankrijk krijg je café au lait bij het ontbijt in een brede mok. Op die manier kan je goed je croissant in de koffie dopen.

In Turkije wordt sterk gemalen koffie samen met suiker en water driemaal gekookt en daarna opgeschonken. Vaak serveren ze deze koffie bij baklava.

In Ethiopië neemt men ruim de tijd voor een kop koffie. Eerst gaat de suiker in de kopjes, daarna de koffie en het water. Vervolgens snuiven ze rustig de aroma's op voordat de koffie gedronken wordt.

In Zweden is het heel normaal dat wanneer je een kop koffie bestelt, deze de tweede keer gratis wordt bijgevuld. Dit heet in het Zweeds 'påtår'.

Recept voor de feestdagen

Kruidentkoffie met honing

Benodigheden

- Sterke koffie
- Honing
- Chocolademelk
- 1 tl kaneel
- 1 tl nootmuskaat
- Slagroom

Een kruidige koffie met honing, heerlijk voor een koude avond of zomaar tussendoor.

1. Vul je kop voor de helft met koffie. Voeg hier een scheutje honing aan toe.
2. Vul de kop aan met schuimig geklopte warme chocolademelk, met daarin kaneel en nootmuskaat.
3. Maak het geheel af met een toef slagroom en wat kaneel.

Geniet van deze koffie tijdens de feestdagen!



Meer koffieweetjes vind je in ons koffieweetjesboekje. Deze is gratis te bestellen op fortune.nl/koffieboekje of bezoek onze Facebookpagina [@FortuneCoffeeregioRijnmond](https://www.facebook.com/fortunecoffee)

fortune
COFFEE

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



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
- Brandrisico inspecties
- VCA*
- ISO 9001



FW TECHNIEK
 Uw partner in veiligheid

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



PERFLEXION

...maakt er werk van!

www.perflexion.nl

MiRo Financial Services is een financieel advieskantoor. Wij adviseren, begeleiden en ondersteunen u bij uw financiële zaken. Hierbij staan transparantie, kwaliteit en klantgerichtheid hoog in het vaandel. Onze aanpak is verfrissend met als doel complexe vraagstukken begrijpelijk te maken. Zodat u een oplossing krijgt die past bij uw situatie.

MFS
MIRO FINANCIAL SERVICES
 INZICHT GEEFT OVERZICHT

Zoek je de juiste financiële koers?
 Wij staan voor transparante, inzichtelijke oplossingen met toegevoegde waarde.



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.

„Netwerken blijft de sleutel voor succes”

RAMON DE BONDT

OVER DE ONTWIKKELING VAN DE UITGEVERIJ



De Bondt Publishing, de uitgeverij die ook verantwoordelijk is voor de totstandkoming van dit magazine, werd twaalf jaar geleden opgericht. De eerste magazines die werden uitgebracht hadden een sterke focus op Barendrecht. Niet zo vreemd, want het netwerk van echte Barendrechter Ramon de Bondt bevond zich grotendeels hier. „Inmiddels geven we veel meer magazines uit in een groter gebied en hebben we onze bedrijfsactiviteiten uitgebreid, maar de insteek is niet veranderd. In mijn ogen blijft netwerken de sleutel voor succes”, zegt hij.

Contacten onderhouden

Ramon is zelf een fervent netwerker. Hij is lid van diverse businessclubs. Voor hem een ideale manier om in contact te blijven komen met relaties. „De businessclub van BVV Barendrecht is een mooi voorbeeld. Het eerste elftal van de club speelt elke twee weken een thuiswedstrijd. Daar ga ik graag kijken, om na afloop gezellig in de businessruimte de wedstrijd met andere leden na te beschouwen. Dat zijn geen zakelijke gesprekken, maar je ziet elkaar wel weer”, legt hij uit. Zelf levert De Bondt Publishing ook een actieve bijdrage aan de mogelijkheden om te netwerken. Het prachtige

bedrijfspannend aan de Voordijk is namelijk al enkele keren beschikbaar gesteld als locatie voor bijeenkomsten van netwerkverenigingen, zoals VBO en de Open Coffee Barendrecht. Onlangs exposeerden er ook enkele kunstenaars tijdens de Kunstroute Barendrecht.

Nergens mee stoppen, wel iets toevoegen. De huidige uitgeverij is niet meer te vergelijken met die uit de beginperiode. „We begonnen toen met twee titels, Carnisse Nieuws en Ondernemend Barendrecht. In de jaren die volgden zijn we flink gegroeid. Op een gegeven moment werden er meer

dan veertig magazines per jaar uitgebracht”, vertelt Ramon. Is er in de huidige maatschappij, waarin steeds meer online gebeurt, nog wel ruimte voor geprinte media? „Over die vraag filosoferen wij intern al jaren. We bevinden ons nu op het punt waarop we magazines als Beleef Barendrecht omzetten naar de website beleefbarendrecht.nl. Dat gaat prima samen. We stoppen dus nergens mee, maar voegen wel iets aan onze dienstverlening toe.”

Uitbreiding door stagematches

De activiteiten van De Bondt Publishing zijn recent uitgebreid met een nieuw onderdeel.

„Wij helpen bij het matchen van studenten en ondernemers die een stageplek zoeken of aanbieden. Dat idee is ontstaan vanuit het feit dat wij een groot netwerk hebben en veel ondernemers kennen. Het stageboek Match! is een zichtbaar onderdeel van deze nieuwe dienstverlening, maar we werken bijvoorbeeld ook samen met scholen”, sluit Ramon enthousiast af.

Meer weten over de uitgeverij? Kijk dan eens op www.penrpublishing.nl!



PROEF, BELEEF EN ERVAAR

dok
Restaurant



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 | ZWIJDRECHT

dok
WIJNBAR



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 | ZWIJDRECHT

dok
BAR & BITES



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 UITBREIDE WIJNKAART, EEN GIN & TONIC- EN EEN COCKTAIL KAART. OOK IS ER GENOEG KEUZE IN DE BITES, LUNCH, BORREL OF DINER 'TO SHARE'.

SPIUBOULEVARD 97E | DORDRECHT

Zee
BLAUW
RESTAURANT



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

„We willen onze kleinschaligheid behouden, maar zijn klaar voor de toekomst”

ERIC MASTENBROEK

OVER WERKEN IN DE UITVAARTBRANCHE

In 2010 besloot Eric Mastenbroek om met 22 jaar ervaring in de uitvaartbranche op zak voor zichzelf te beginnen. In acht jaar tijd heeft hij een flinke groei gerealiseerd, mede dankzij de oprechte persoonlijke aandacht waarmee Mastenbroek Uitvaartverzorging zich onderscheidt. „Het is harder gegaan dan verwacht”, blikt Eric terug op de achterliggende jaren.



betreft in het teken van continuïteit. „We willen de kleinschaligheid behouden en zijn niet actief bezig om onze regio te vergroten, maar staan wel voor iedereen open.”

Voldoening

Mastenbroek Uitvaartverzorging bezit het Keurmerk Persoonlijke Uitvaart. Nabestaanden waarderen de dienstverlening gemiddeld met een 9,7. „Daar zijn we supertrots op. Wij halen er voldoening uit om voor hen een mooie uitvaart te verzorgen en doen er dus alles aan om dit tot in de puntjes te regelen”, zegt Eric. Hij is bewust transparant over de kosten, die via de website al berekend kunnen worden. „Soms krijgen we een aanvraag voor een offerte. Maar ik noem dat een begroting en die is niet onderhandelbaar, want dat maakt je in mijn ogen ongeloofwaardig.”

Merksnaam

Die aanpak wordt duidelijk gewaardeerd, waardoor Eric zijn bedrijf snel heeft zien groeien. „Natuurlijk heeft dit ook te maken met ontwikkelingen in de markt. Maar het grappige is dat je eigen naam een soort merk wordt wanneer je die aan je bedrijf hangt. Mastenbroek is in Barendrecht een begrip als uitvaartverzorger. Dat we dit zo snel hebben gerealiseerd, is best bijzonder.”

Meer weten? Kijk dan eens op www.ericmastenbroek.nl

Naamsbekendheid creëren

Eric maakte een bescheiden start, ook verleende hij zijn diensten aan andere ondernemers waarbij hij een goed gevoel had. Daarnaast koos hij er bewust voor om in te zetten op naamsbekendheid. „Standaard stond mijn foto bij artikelen en advertenties in lokale media en inmiddels bijvoorbeeld is onze naam ook zichtbaar op rotondes. Die herhaling wierp zijn vruchten af. Steeds vaker zeiden mensen tegen ons dat ze ons overal voorbij zagen komen. Bovendien wonen wij in Barendrecht. Onze drie zoons voetballen, dus veel mensen kenden ons gezin”, vertelt hij.

Verhuizing en uitbreiding

De groei zette zich verder door nadat Eric in 2013 besloot zijn werkzaamheden vanaf een andere locatie, de voormalige burgemeesterswoning aan de Eerste Barendrechtseweg, voort te zetten. „Het stond al vier jaar leeg, maar ik zag de mogelijkheden. Een herkenbare plek, laagdrempelig en goed bereikbaar. Dat past bij ons”, zegt hij. Eric

voerde gesprekken met de gemeente, maar ook met omwonenden. Hij vindt het namelijk erg belangrijk dat de omgeving geen last van de bedrijfsactiviteiten moet ondervinden. „Voor mijn gevoel werd ik toen écht ondernemer. 's Nachts lag ik er wel eens wakker van. De keuze om in 2016 de naastgelegen vrijgekomen tandartspraktijk erbij te nemen en om te vormen tot familie kamers, was al een veel makkelijkere. Ik geloof namelijk in dit concept, waarin de nabestaanden de gelegenheid krijgen op elk gewenst moment naar hun dierbare toe te kunnen.”

Nieuwe medewerker

Inmiddels is sprake van een familiebedrijf. Niet alleen Erics vrouw Ciska is binnen het bedrijf actief, maar ook jongste zoon Lucas. Onlangs trad Matthijs van Os in dienst. „Weliswaar geen familie, maar wel een heel goede bekende. Hij zit al zo'n 27 jaar in het vak en denkt en doet zoals ik zou doen. Door zijn komst en de ontwikkeling van Lucas zijn we klaar voor de toekomst”, stelt Eric. De komende tien jaar staan wat hem

vodafone

The internet of things

Veilig door de stad dankzij straatlantaarns die reageren op beweging. Een boer en een veearts die precies weten wanneer een koe haar kalfje ter wereld gaat brengen. Je gestolen sportfiets terugvinden via je mobiele telefoon. Een patiënt die op elk gewenst moment virtueel contact kan hebben met een verpleger – en een arts die diezelfde patiënt vierentwintig uur per dag kan monitoren.

Tallose voorbeelden van vandaag de dag, die vertellen wat het Internet of Things werkelijk is: slimme oplossingen voor mensen, die ons dagelijks leven makkelijker, prettiger en waardevoller maken. Want daar gaat IoT over. Over wat mensen doen en over hoe dat beter kan. Of efficiënter. Sneller. Veiliger. Denk aan dijkbewaking via slimme sensoren, waardoor we tijdig en relatief eenvoudig zwakke plekken ontdekken. Of denk aan bagagecontroles op luchthavens. Waarschuwingssystemen voor aardbevingen. Voorbeelden van toepassingen die dankzij IoT mogelijk werden of efficiënter dan ooit zijn geworden.

Bij Vodafone is IoT een rode draad bij alles wat we doen. Weet u dat we ongeveer elke twee weken een miljoen(!) nieuwe verbindingen tussen apparaten tot stand brengen? Daarmee helpen we veel bedrijven in het optimaliseren van hun business. Bijna zeven op de tien Nederlandse ondernemers geeft namelijk aan dat ze eigenlijk niet of nauwelijks nadenken over hoe ze IoT voor hun onderneming zouden kunnen gebruiken. Terwijl óók blijkt dat ondernemers de vruchten plukken van IoT: door een effectiever of efficiënter productieproces, door nieuwe productproposities, door innovatie en nieuwe oplossingen. Nieuwe oplossingen die ons dagelijks leven makkelijker maken. Er is dus nog een wereld te winnen voor ondernemingen – en daarmee voor hun klanten. In veel (deel)sectoren kun je nog steeds een early adopter zijn. Van de zorg tot de industrie tot de overheid: IoT-oplossingen verslimmen en verbeteren zaken en

creëren compleet nieuwe businessmodellen. Met behulp van de uitkomsten van het door Vodafone opgestelde Trendrapport zetten we enkele zaken op een rijtje.

Omzetgroei en kostenvermindering dankzij IoT

Tallose IoT-toepassingen kunnen het rendement van bedrijven verbeteren. Het aantal ondernemingen dat gebruik maakt van IoT-toepassingen verdubbelde niet voor niets in de afgelopen vijf jaar. Van de Nederlandse bedrijven maakt 13% al gebruik van IoT, of is van plan het binnen afzienbare tijd te implementeren. Daarmee lijken Nederlandse bedrijven kansen te missen ten opzichte van internationale organisaties; de Nederlandse bedrijven die IoT reeds hebben omarmd, melden namelijk stijgende omzetten, dalende kosten, tevredener klanten of een efficiënter bedrijfsproces. Van de belofte dat Internet of Things sterk bijdraagt aan efficiëntere productieprocessen loopt menig bedrijf warm. Des te opvallender is het hoge aantal bedrijven dat zegt nog niet of nauwelijks bezig te zijn met het nadenken over hoe IoT voor hen verschil zou kunnen maken. Als we de vraag voorleggen in welke uitspraak een organisatie zich het meeste herkent, kiest een meerderheid voor de uitspraak 'wij hebben nog niet over de mogelijkheid van IoT nagedacht'. Ook opvallend: vrijwel iedereen onderkent dat IoT steeds vaker en steeds betere oplossingen kan bieden voor problemen rondom energie en milieu, criminaliteit, gezondheidszorg en onderwijs. Maar het aantal organisaties dat bewust (nog) niet kiest werk te maken van IoT is

relatief groot: ruim 10%. En dat terwijl iets meer dan de helft van de Nederlandse bedrijven die IoT-toepassingen gebruiken, zegt een deel van hun omzetstijging hieraan te danken te hebben. Meestal tot ongeveer 20% van de totale omzetstijging, maar in sommige gevallen is IoT verantwoordelijk voor meer dan de helft van de gerealiseerde omzetstijging.

Leren van elkaar: vooral behoefte aan verhalen over succes én... mislukkingen

In het algemeen zeggen betrokkenen binnen bedrijven die actief met IoT bezig zijn dat zij en hun collega's goed op de hoogte zijn van de eigen IoT-projecten. Over IoT-kennis in bredere zin binnen de eigen organisatie is men doorgaans iets minder positief. Er is veel behoefte aan extra kennis en voorbeelden.

Van alle ondervraagde beleidsbepalers zegt bijna 60% uitstekend of goed op de hoogte te zijn van hun IoT-projecten. Eén op de twintig ondervraagden erkent zeer beperkt op de hoogte te zijn. Als het gaat om de eigen (algemene) IoT-kennis, beoordeelt ongeveer een derde dit als 'gemiddeld'. Nog eens een derde vindt het kennisniveau in de eigen organisatie bovengemiddeld of zelfs uitstekend.

Om het kennisniveau in de eigen organisatie hoger te krijgen, hebben bedrijven vooral behoefte aan voorbeelden waaraan ze zich kunnen spiegelen. Hoe doen anderen het? Wat waren doorslaggevende factoren voor

”Onze sensors monitoren de medicijnen en waarschuwen de apotheker zodra de temperatuur afwijkt. Die kan dan z'n patiënt bellen of nieuwe medicijnen sturen.”

Mark Roemers,
CEO en oprichter van AntTail





”Dankzij IoT van Vodafone kunnen mensen overal een fiets vinden, meenemen en achterlaten.”

Florian Bohnert,
Head of Global Partnerships, Mobike

succes? Waarom mislukte iets juist? Het leren van verhalen van early adopters wordt als belangrijkste bron genoemd om het eigen kennisniveau te verbeteren. Ook noemen organisaties cursussen, zowel in house als extern, een belangrijk middel voor kennisontwikkeling. En zo'n 26% van de ondervraagden ziet samenwerkingen met anderen of met gespecialiseerde IoT-partners als waardevol voor de eigen groei in kennis.

Tevreden klanten, betere productiviteit: de voordelen van IoT

De toepassingen van IoT-oplossingen zijn legio, dat geldt ook voor de voordelen die bedrijven ermee zeggen te behalen of na te streven. Uit het onderzoek voor onze IoT Barometer 2017/2018 blijkt dat 95% van de respondenten die gebruik maakten van IoT, aanwijsbare voordelen ondervonden. In Nederland blijken de aloude ondernemersdoelstellingen ook in het IoT-tijdperk prioriteit te hebben: de klant staat centraal en we streven naar een zo efficiënt mogelijk productieproces.

Succes met IoT is geen vanzelfsprekendheid. Wie aan de slag is of gaat met IoT, doet dit doorgaans vanuit de rotsvaste overtuiging dat dit de organisatie helpt vindingrijker, efficiënter of winstgevender te maken. Daarbij zien de meeste actieve organisaties op dit gebied ook de nodige obstakels, die het succes met IoT kunnen drukken, of een goede doorontwikkeling in de weg staan.

Gevraagd naar wat obstakels kunnen zijn om (meer) gebruik te kunnen maken van IoT, noemen veel ondervraagden gebrek aan kennis. Zorgen om privacy en databescherming worden verreweg het vaakst genoemd als obstakel om IoT te implementeren binnen Nederlandse bedrijven. Maar ook praktische zaken kunnen een obstakel zijn. Van cultuuraspecten als 'interne weerstand', gebrek aan middelen (in de meeste gevallen: geld), het ontbreken van duidelijke technologische standaarden of een tekort aan voldoende goed gekwalificeerde leveranciers – van bijvoorbeeld software of sensoren. Ook onduidelijkheid over de opbrengst van IoT-inspanningen wordt vaak genoemd als oorzaak van het onvoldoende van de grond komen van een succesvolle IoT-aanpak. Van de ondervraagden zegt 13% geen obstakels te zien!

IoT-investeringen nemen vooral toe

Een aardige graadmeter voor de overtuiging dat IoT waarde toevoegt voor organisaties, is de investeringsbereidheid erin. Hoewel veel Nederlandse bedrijven aangeven nog niet te weten of hun investeringen in IoT zullen veranderen, zegt slechts een klein

deel zeker te weten dat ze niet zullen investeren. Vrijwel geen enkel bedrijf dat nu investeert in IoT verwacht dat deze investeringen zullen afnemen.

Verwachten bedrijven meer, minder of hetzelfde te blijven investeren in IoT-toepassingen? Slechts 16% van de Nederlandse bedrijven weet zeker dat ze niet zullen investeren, het overgrote deel heeft op dit moment nog geen flauw idee. Wat vooral opvalt, is dat bedrijven die eenmaal actief zijn met IoT, niet van plan zijn hun investeringen terug te schroeven. Welgeteld vier van de duizend ondervraagden die deze vraag beantwoordden, zeggen dat hun investeringen zullen dalen.

Wie is verantwoordelijk voor privacy en veiligheid?

Zeg 'Internet of Things', en het gaat over thema's als privacy en gegevensbescherming. Voor sommige bedrijven is het nog niet kunnen beantwoorden van de vraag hoe privacy en veiligheid geborgd kunnen worden, een belangrijke rem op de ontwikkeling van IoT-toepassingen. Dat privacy en gegevensbescherming 'hot issues' zijn kan ook worden afgeleid uit de vragen over obstakels voor verdere IoT-inspanningen en over de hulpvraag van veel bedrijven. Bijna 40% van de ondervraagde bedrijven zegt dat het vraagstuk van privacy en gegevensbescherming het grootste obstakel is om IoT (verder) te implementeren. In alle gevallen vindt ruim twee derde dat hun eigen bedrijf niet de grootste, laat staan de eindverantwoordelijkheid draagt. Ruim een kwart van de bedrijven die actief is met IoT vindt dat de overheid de grootste verantwoordelijkheid zou moeten dragen.

De toekomst is aan...

Bedrijven die actief zijn op het gebied van Internet of Things, zijn hier in grote meerderheid positief over en verwachten hun investeringen en inspanningen op peil te houden of te laten groeien, blijkt uit dit Nederlandse trendonderzoek. Bij Nederlandse bedrijven die nog niet actief met IoT bezig zijn, is de terughoudendheid vrij groot. Het lijkt erop dat onbekend, onbemind maakt.

Aan de Nederlandse ondernemingen die nog niet bezig zijn met IoT in hun bedrijf, vroegen we bij welke scenario's ze wél serieus aan de slag zouden gaan. Een ruime meerderheid (62,7%) zegt dat er geen enkel scenario is waarbij ze gemotiveerd zouden worden zich op dit gebied te gaan inspannen. Van de groep die wel aan de slag zou willen, is het onderwerp privacy en beveiliging het belangrijkste thema: 12,7% zegt dat als er meer zekerheid op dit gebied zou zijn, ze



”Door landbouwmachines met sensoren uit te rusten, kun je veel nuttige informatie verzamelen. Hoeveel kilo je oogst bijvoorbeeld.”

Niels Havermans
directeur sales en marketing bij Ploeger

gebruik gaan maken van IoT-oplossingen. 7,1% overweegt IoT-oplossingen te implementeren zodra er meer vraag is van eindgebruikers. Als we Nederlandse ondernemingen vragen een blik in de toekomst te werpen, dan verklaren ze relatief vaak te verwachten dat IoT een rol zal spelen in een of meerdere bedrijfsprocessen. De mate waarin, is nog relatief beperkt: meer dan een kwart van de ondervraagden denkt dat maximaal een kwart van hun processen (mede) afhankelijk is van IoT. Slechts iets meer dan 3% verwacht dat meer dan de helft van hun bedrijfsprocessen IoT-afhankelijk zijn.

Nieuwsgierig geraakt?

Het volledige rapport is te lezen via iot.vodafone.nl. Uiteraard bent u ook van harte welkom in de winkel in Barendrecht voor meer informatie.



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

Echt Veilig: Alles onder controle, waar u ook bent.



Sterker bewijs is er niet. Altijd perfect zicht op wat er in en rondom uw bedrijf of woning gebeurt, dat noemen we Echtveilig. Door de preventieve werking van de aanwezige camera's kunt u al veel problemen voorkomen of juist achteraf problemen oplossen. Mocht de inbreker of dief toch een gok wagen, dan zorgt de camerabeveiliging voor bewijslast. Soms kan het ook handig zijn om ook tijdens uw afwezigheid live mee te kijken in het bedrijf. En ja, dat kan natuurlijk! Ideaal als u de productiviteit en efficiëntie wilt meten of om uw medewerkers te behoeden voor ongenode gasten. Ook kunt u de opgenomen beelden terugkijken. De Highwatch camera's zijn tevens vandaalbestendig en voorzien van infrarood verlichting of zelfs Nightvision-technologie, zodat zij ook 's nachts een helder beeld geven.

Nu voor
995.-
excl. BTW, compleet
geïnstalleerd!

**Live inkijken,
waar u ook bent.**

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

Echt Veilig: de oplossing tegen inbraak.



Bediening via
smartphone
of tablet!

Dankzij een Echtveilig alarmsysteem hoeft u zich geen zorgen meer te maken over ongeautoriseerde toegang tot uw bedrijf. Of uw meest waardevolle bedrijfsmiddelen nu machines of computergegevens zijn of om uw medewerkers te behoeden voor ongenode gasten: het is noodzakelijk ze te beveiligen. Het Slimline alarmsysteem is eenvoudig in gebruik en kan via uw smartphone of tablet bedient worden. U ontvangt alle meldingen razendsnel op uw smartphone. Bovendien kunt u met de (gratis) beveiligings-app op afstand de verlichting of een toegangsdeur bedienen. U ziet meteen wat er in en rond uw bedrijf gebeurt, waar u ook bent. U kunt uw bedrijf opdelen in verschillende secties en bijvoorbeeld uw magazijn, kantoor of winkel los van elkaar in- of uitschakelen. Zo houdt u altijd een oogje in het zeil. En dat noemen wij Echtveilig!

Nu voor
995.-
excl. BTW, compleet
geïnstalleerd!



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

Snel en voordelig glasvezel op bedrijventerrein Bijddorp of Vaanpark?

Bespaar gemiddeld 40%!

- ✓ 50 MB upload
- ✓ 50 MB download
- ✓ SLA Best Effort
- ✓ 36 maanden overeenkomst
- ✓ Setup gratis
- ✓ Upgrademogelijkheden beschikbaar

Slechts
€139,95*
per maand!

Meer weten? Ga naar
www.digisource.nl/glasvezel-bijddorp
www.digisource.nl/glasvezel-vaanpark

*Vraag naar onze voorwaarden.

VAANFIBER EN BIJDORPFIBER:

WINNAARS IN DE STRIJD OM VOORDELIGE ÉN
GOEDE GLASVEZELVERBINDINGEN



Ondernemer op bedrijventerrein Vaanpark of Bijddorp? En betaalt u ook veel voor een goed netwerk? Of is uw verbinding niet snel of stabiel genoeg? U bent niet de enige. Dat moet anders kunnen, dacht Peter van Lent, directeur van ICT-bedrijf Digisource uit Barendrecht. Hij ging op zoek naar een oplossing. We spraken hem over het project en het resultaat hiervan!

Peter, kun je eens vertellen waarom je met dit project bent gestart?

"Ik ben zelf ook ondernemer in Barendrecht en het viel mij op dat veel lokale ondernemers geconfronteerd worden met hoge kosten voor een goede internetverbinding. Natuurlijk is het heel fijn dat we op steeds meer plekken gebruik kunnen maken van glasvezel, maar de prijzen zijn soms torenhoog. Daarom ben ik vanuit mijn bedrijf Digisource op zoek gegaan naar een manier waarop ondernemingen in Barendrecht tegen betere tarieven gebruik kunnen maken van een goed netwerk."

En hoe is dat gegaan?

"Het is gelukt! Als resultaat hiervan hebben wij deze maand op bedrijventerreinen VaanPark en Bijddorp respectievelijk VaanFiber en BijddorpFiber geïntroduceerd: snel internet met hoge beschikbaarheid tegen veel goedkopere tarieven dan andere aanbieders." Wat krijgen ondernemers die kiezen voor Vaanfiber of BijddorpFiber? "Het netwerk biedt een up- én downloadsnelheid van 50MB met een overeenkomst van 36 maanden. Uiteraard zijn er ook nog upgrade-mogelijkheden beschikbaar. We hanteren een SLA (Service Level Agreement) Best Effort en de setup voeren we gratis uit."

Wat kost dit uiteindelijk?

"VaanFiber en BijddorpFiber kosten slechts €139,50 per maand, inclusief router. Dit is gemiddeld maar liefst 40% goedkoper dan bij andere aanbieders. Uiteraard moeten we er wel bij zeggen dat de prijzen onder voorbehoud zijn en kunnen afwijken in individuele situaties."

Wat kunnen ondernemers doen die interesse hebben?

"Zij kunnen telefonisch contact met ons opnemen via 088-3444777 of kijken op www.digisource.nl/glasvezel-vaanpark of www.digisource.nl/glasvezel-bijddorp. Wees er wel snel bij, want de actie loopt maar tot en met 31 januari 2019!"

Kun je ook nog iets over Digisource vertellen?

"Dit jaar bestaan we 20 jaar en daar ben ik echt trots op! Wij geloven dat elk bedrijf aan zes ICT basisvoorwaarden moet voldoen om niet alleen nu, maar ook in de toekomst, veilig en efficiënt te werken. Naast de internetverbinding is een goede telefonieoplossing, back-upvoorziening, cloud, security en beheer onmisbaar. Samen werken we aan een optimale ICT omgeving waar onze klanten geen omkijken naar hebben en waarmee zij volledig klaar zijn voor de toekomst. Dit doen wij met een team van twintig collega's vanuit ons kantoor in Barendrecht."

Meer weten over Digisource? Ga naar www.digisource.nl!





- 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

In het afgelopen jaar heb ik in mijn column diverse keren over mijn ervaringen met mijn BMW i3 verteld. Inmiddels is het bijna 2019 en rijd ik al weer geruime tijd elektrisch. Voor mij voelt het volledig vertrouwd, het jaar vloog voorbij terwijl ik met mijn i3 over de wegen zoefde. Een mooi moment om nog eens terug te blikken.



EEN JAAR ELEKTRISCH RIJDEN, HET VLOOG VOORBIJ!

COLUMN RAMON DE BONDT OVER ZIJN BMW I3

Geen enkele twijfel meer

Voor ik de knoop doorhakte en 'elektrisch ging', had ik eerlijk gezegd best wel enkele twijfels. Voornamelijk over het opladen en natuurlijk over de actieradius. Want zou het aantal kilometers dat je volgens de auto nog kunt rijden wel overeenkomen met de werkelijkheid? Al snel ontdekte ik dat dit prima klopte. Begin dit jaar reed ik met een volledig opgeladen i3 ruim 180 kilometer. Bij vertrek gaf de auto een actieradius van 208 kilometer aan, bij thuiskomst stond er dat ik nog 19 kilometer te gaan had. Perfect! En dat opladen? Ach, dat voelt nu al net zo vertrouwd als het opladen van mijn telefoon. Bovendien leerde 2018 mij dat er met wat creatief denken een hoop mogelijk is. In september reed ik zelfs naar Amersfoort met mijn i3. Wel nadat ik vooraf had geïnformeerd bij mijn zakelijke afspraak of er een laadpunt in de buurt was. Ze hadden er één, nota bene op het eigen terrein. Dus reed ik er fluitend heen, liet de auto tijdens de afspraak opladen en kon zonder zorgen de terugreis aanvaarden.

De auto delen

In het voorjaar besloten we op kantoor om eens iets nieuws uit te proberen. Aangezien mijn i3 niet de hele dag door werd gebruikt, kozen we er voor om de auto voor gemeenschappelijk gebruik in te zetten. Een nieuwe gedachte, die wel wat overleg en planning vereiste. Want als een collega weg is met de i3, zul je even moeten wachten. En zou elektrisch rijden wel bij iedereen in de smaak vallen? Als test leende ik de auto uit aan mijn accountmanagers. Allebei reden ze er een tijdje in rond en het heeft me toch een moeite gekost om ze er na die week weer uit te krijgen! In mijn ogen zegt dat genoeg. Ik snap de aarzeling, die had ik zelf ook. Maar geloof mij, probeer het eens een keer en je bent meteen overtuigd. Op naar een mooi 2019 met mijn BMW i3.

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 ontdekkingstocht 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.bmw.nl
E: marcelmoerkerken@jerdefonkert.nl



Smit
mode

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

COLUMN

In veel rechtszaken wordt door de opdrachtnemer of leverancier een beroep gedaan op een exoneratiebeding: een contractueel beding dat de wettelijke aansprakelijkheid van één van beide partijen beperkt of helemaal uitsluit.

Rechtters kijken scherp naar de formulering van zulke bedingen. Als het beding goed is geformuleerd hoeft de opdrachtnemer/leverancier niet de hele schade te vergoeden. Wij zien echter regelmatig dat exoneratiebedingen niet goed zijn geformuleerd zodat de partij die daar een beroep op wil doen, toch de schade moet vergoeden.

Eind vorig jaar is nog een uitspraak gepubliceerd in een zaak waarin de leverancier schade bij zijn klant had veroorzaakt. In zijn algemene voorwaarden was opgenomen dat hij niet aansprakelijk was voor indirecte schade (zoals gevolgschade, gederfde winst, gemiste besparingen, verlies van gegevens, stagnatieschade enz.) en dat voor andere schade zijn aansprakelijkheid beperkt was tot het totaal bedrag van de facturen voor de dienstverlening in het afgelopen jaar (dat was € 180.000). U raadt het al: er gaat wat mis, de klant lijdt forse schade en sleept de leverancier voor de rechter, die zich verweerde door te wijzen op het exoneratiebeding in zijn algemene voorwaarden.



Bij de beoordeling of het beroep op dit exoneratiebeding gerechtvaardigd is, zal de rechter eerst kijken hoe de schade is veroorzaakt. Als dat door opzet of roekeloosheid van de leverancier is veroorzaakt, kan die natuurlijk geen beroep op een exoneratiebeding doen. Vervolgens woog de rechter twee omstandigheden af. De eerste omstandigheid is de deskundigheid van partijen. In die zaak was sprake van een deskundige leverancier op het gebied van software en een zakelijke klant die op dat gebied niet deskundig was. Het exoneratiebeding waarop de leverancier zich beriep was eenzijdig door hem zelf opgesteld en over de inhoud daarvan was niet onderhandeld. De rechter overwoog dat het beding zó ruim is opgesteld dat er bij de professionele leverancier onvoldoende prikkel overbleef om schade te voorkomen. Dat leidt volgens de rechter tot een onaanvaardbaar resultaat, zodat de leverancier geen beroep op de aansprakelijkheidsuitsluiting mocht doen. De tweede omstandigheid was de verhou-

ding tussen de geringe beloning van de leverancier enerzijds en de grote aansprakelijkheidsrisico's anderzijds. Leveranciers sluiten vrijwel standaard hun aansprakelijkheid voor gevolgschade uit. Dat is in beginsel gerechtvaardigd. Immers, als een leverancier zulke risico's niet mag uitsluiten dan kan hij dat aansprakelijkheidsrisico niet of alleen tegen zeer hoge premies verzekeren. En dat leidt tot prijsverhoging voor de klant. Na deze omstandigheden te hebben afgewogen was de rechtbank van mening dat het beroep op uitsluiting van de hele aansprakelijkheid in redelijkheid onaanvaardbaar was. Het beroep op beperking tot de hoogte van de facturen over het afgelopen jaar was wel redelijk, zodat de leverancier voor maximaal € 180.000 aansprakelijk was. Op een beding in algemene voorwaarden waarin alle aansprakelijkheid volledig wordt uitgesloten kun je niet snel een beroep doen. Zeker als daar niet uitdrukkelijk over onderhandeld is. Je kunt dus beter

'meertraps-raket' in de voorwaarden opnemen: de gevolgschade zo veel mogelijk uitsluiten, de hoogte van het totale schadebedrag beperken tot een bepaald bedrag, dan wel tot het bedrag dat door de aansprakelijkheidsverzekeraar wordt vergoed. En je doet er goed aan om de opdrachtgever tijdens de onderhandeling uitdrukkelijk op de aansprakelijkheidsbeperking te wijzen. En als u zo'n beding in algemene voorwaarden opneemt, moet u die voorwaarden wel op de overeenkomst van toepassing verklaren en de tekst van die voorwaarden tijdig aan uw klant ter beschikking stellen.

Monique Uphus
De Neef Advocaten



VERKOPEN

DOE JE MET ONS

0180 201 888 | TVW.NL

TOUSSAINT VANWIJK

WONING EN BEDRIJFSMAKELAARDIJ



Rimpelloos wegvervoer

TRANSPORT
Arie Kreuk

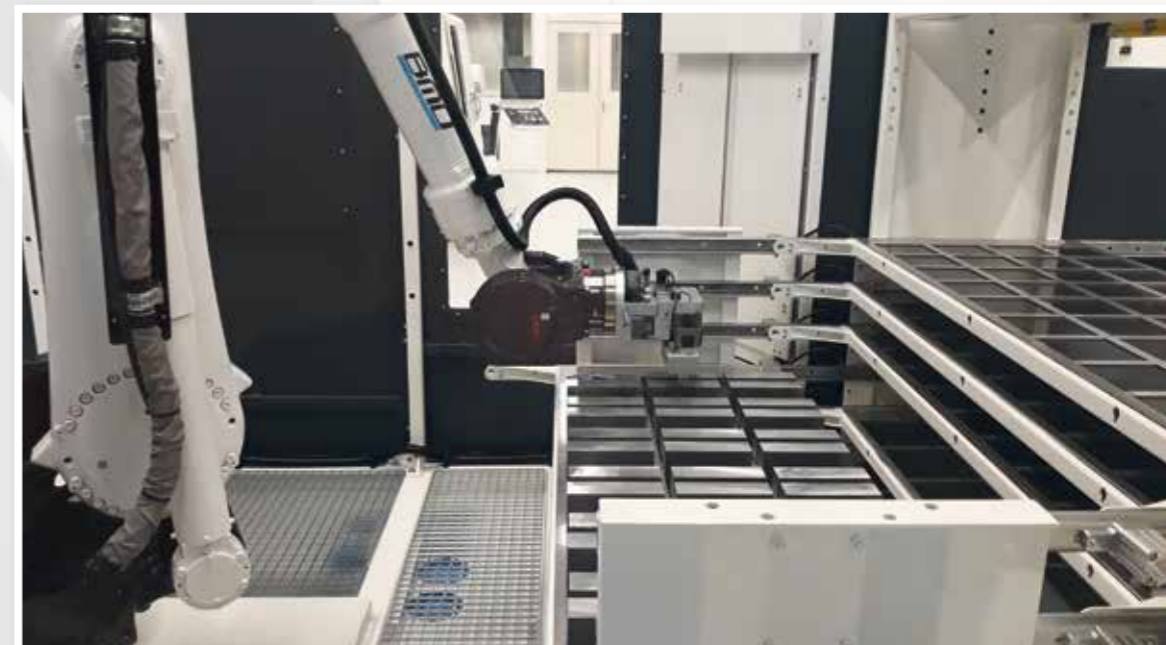
TRANSPORT EN OPSLAG VAN:

- 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

MARK BRINKMAN (SCHUT PRECISIONPARTS)

„De beveiliging sluit aan bij onze nieuwe manier van werken”



Schut PrecisionParts is al zeventig jaar gespecialiseerd in het leveren van hoogwaardige draai- en freesdelen aan diverse branches. In de regio midden-Nederland bevindt het Alblasserdamse bedrijf zich in het linkerrijtje van de markt. Om bij te blijven wordt voortdurend innovatie gevraagd. Behalve de techniek neemt Schut PrecisionParts echter ook de dienstverlening onder de loep. „Wij willen het Bol.com voor de maakindustrie worden”, vertelt Sales Manager Mark Brinkman.

Op de werkvloer is de beweging richting de industrie 4.0 al ingezet. Dit heeft geleid tot investeringen in machines en een toename van robotisering. „Engineering wordt daarom steeds belangrijker. Dat vraagt om mensen aan de voorkant, die moeten beoordelen of een opdracht haalbaar is”, zegt Mark. In zijn ogen is dit echter niet de grootste ontwikkeling die het bedrijf doormaakt. „Tussen nu en vijf jaar gaat er heel veel veranderen op de business-2-consumermarkt. Als bedrijf moet je nog klantgerichter werken.”

Dat vraagt een andere benadering, die Schut PrecisionParts nu doorvoert. 24/7 productie en inzetten op reliability zijn de sleutelwoorden. „Als wij een offerteaanvraag krijgen, bedanken we netjes, sturen binnen korte tijd een opgave en vragen of we mogen bellen. De meeste klanten zitten niet te wachten op onnodig contact met een verkoper. Belangrijk is dat de fysieke bezorging op tijd plaatsvindt en dat ze op de hoogte gehouden

worden”, zegt Mark. Hij wijst vervolgens op de ‘customer touch’ en de manier waarop hiermee omgegaan kan worden. „Dit zijn de momenten waarop de klant jou raakt en waar je verbinding kunt creëren. In 2019 willen wij hierin gaan excelleren. Onze ambitie is om een Bol.com te worden. Een bedrijf waar ze je snel helpen, duidelijk en betrouwbaar zijn. Als familiebedrijf met een lange historie is dat een uitdagende transitie.”

Hiervoor is ook nacht- en weekendproductie noodzakelijk en dat heeft



invloed op de veiligheid. „Er zijn momenten waarop mensen alleen in het pand aanwezig zijn. Met behulp van camera's kunnen we dat monitoren, ze worden van binnenkomst tot vertrek gevolgd”, legt Mark uit. De genomen maatregelen zijn ook bedoeld om geïnvesteerd kapitaal te verzekeren. Bepaalde ruimtes zijn veilig gesteld, de toegang tot bepaalde ruimtes is beperkt en het camerasysteem is volledig vernieuwd. Schut PrecisionParts klopte daarvoor aan bij Echt Veilig. „Er waren meer opties, maar bij Echt Veilig hadden we het beste gevoel. De professionele uitstraling sprak mij aan. Nette busjes, nette bedrijfskleding. Maar ze schakelden ook snel, kwamen ter plekke kijken, gaven demonstraties en blonken uit in meedenken. Erg prettig, want wij hebben weliswaar wensen, maar niet de benodigde kennis”, sluit Mark af.

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

Zakelijke LEASE KNALLERS

Winter Editie

Volkswagen
e-Golf
Uit voorraad v.a.
€519,-* P/M

4%
bijtelling



AUTO HOOGENBOOM

*O.b.v. 48 maanden en 20.000 kilometer per jaar.
bit.ly/leaseknallers

„Uitdaging en variatie helpt om personeel te binden”

TAKIS PANOS TSATSOS

OVER DE ONTWIKKELINGEN IN DE HORECA



Positief in ontwikkeling

Takis is dus positief gestemd over de huidige ontwikkeling. „Mensen gaan vaker uit eten. Er is bovendien meer variatie in de wijze waarop. Soms een uitgebreid diner met meerdere gangen, de andere keer een zakelijke lunch, dan weer wat korter met een drankje en kleinere hapjes. Ik zie daarnaast een toename van het aantal jongeren dat uit eten gaat”, verklaart hij zijn gevoel. Gasten komen beduidend anders binnen dan pakweg tien jaar geleden. Ze beschikken over meer productkennis en hebben een realistischer verwachtingspatroon. „Dat biedt kansen, maar dwingt je ook om scherp te blijven. Het gevolg is dat veel horecagelegenheden beter worden. Anderzijds zie je zaken die niet meegaan met de huidige eisen vanzelf afhaken.”

Rol van het personeel is erg belangrijk

Inmiddels is Takis eigenaar van zeven horecazaken. Een logisch gevolg is dat hij voor de dagelijkse praktijk moet vertrouwen op zijn medewerkers. „Dat kan ook, omdat

het ons lukt om personeel te binden. Het keukenteam van Olympiada Barendrecht is bijvoorbeeld bijna vanaf dag één hetzelfde, ook de brigade op de vloer vormt al jaren een stabiel team.”, vertelt hij. „Ik denk dat de werkomgeving hier een bijdrage aan levert, maar we vinden het ook belangrijk om mensen te blijven motiveren. Dat doen we onder meer door hen uitdagingen, verantwoordelijkheden en variatie te bieden. Het voordeel van meerdere zaken is dat we kunnen schuiven met personeel. Zo komen ze eens in een andere omgeving, maar leren ze ook van elkaar. Want uiteindelijk willen we de werkwijze waarvoor wij staan overal inpassen. Het mooiste is als we intern opgeleide mensen uiteindelijk in een nieuwe zaak kunnen zetten.” Uiteraard worden er ook trainingen en cursussen gevolgd om bij te blijven.

Tijdloos

De nieuwste aanwinst is De Crimp, het voormalige Crimpert Salm, in de binnenstad

Steeds meer mensen zijn op zoek naar vermaak. Een avondje uit eten, al dan niet uitgebreid, past daar prima bij. Dit zorgt er voor dat de horeca momenteel in beweging is. „Het is zaak om te anticiperen op de ontwikkelingen, die in mijn ogen heel positief zijn”, zegt Takis Panos Tsatsos. De horecaman in hart en nieren runt samen met compagnons meerdere horecagelegenheden in de regio, waarvan Grieks restaurant Olympiada voor de Barendrechtse de bekendste is.



van Dordrecht. „Echt een fantastische tent”, zegt Takis enthousiast. „We hanteren daar een concept van nu, maar tegelijkertijd is het tijdloos. Herkenbare klassieke gerechten in een

modern jasje. Dit past wel bij ons, want al onze concepten zijn tijdloze concepten, net als onze wijnbar Brut in Dordrecht, of Olympiada wat behoort tot ‘de nieuwe generatie Griekse restaurants’. Toegankelijk, stabiel en een locatie om meerdere keren per week terecht te kunnen.”

Enorme kick

De vraag waar Takis over tien jaar denkt te staan, ontlokt hem een glimlach. „Bij iedere nieuwe zaak zeg ik dat het voorlopig de laatste is, maar dat riep ik al bij de derde. Want vergis je niet, zelf ben ik ook dagelijks aanwezig. Het geeft mij een enorme kick om als vliegende keeper overal op te duiken en alles samen met mijn compagnons en team draaiende te houden. Dat is mijn drijfveer en of er dan wellicht nog één of twee nieuwe zaken komen, zal de toekomst leren”, sluit hij af.

Meer weten? Kijk dan eens op www.olympiada.nl



René van der Linden (senior manager accountancy)



Jan Jongekrijg (partner accountancy)

RENÉ VAN DER LINDEN EN JAN JONGEKRIJG (Schipper Accountants) blikken terug én vooruit

Gevraagd naar de voornaamste verandering binnen de accountancy in de afgelopen jaren, zijn mede-eigenaar Jan Jongekrijg en senior manager accountancy René van der Linden van Schipper Accountants eensgezind. „De automatisering is van grote invloed geweest op ons werk. Daardoor wordt er steeds sneller inzicht verkregen in de cijfers”, vertellen zij in het schitterende kantoor in Barendrecht. Dat dit echter zeker niet betekent dat de menselijke factor afneemt, blijkt wel uit het gesprek dat zij voerden met de redactie..

Verstand van ICT én boekhouden

Automatisering is een ideaal hulpmiddel om de administratie zo efficiënt mogelijk in te richten. Door Schipper Accountants wordt er uiteraard ook gebruik van gemaakt. „Sterker nog, we hebben enkele IT-adviseurs in dienst die niets anders doet dan klanten op dit gebied adviseren. Deze adviseurs hebben verstand van zowel ICT als boekhouden, dat is een voordeel. Het stelt ons in staat om de wensen van de klant nog beter te vertalen naar een goede digitale oplossing, die hen wellicht een besparing in kosten of capaciteit oplevert”, vertelt René. Dat is voor veel klanten interessant, net als de mogelijkheden die Schipper hen biedt om onderdelen van de bedrijfsvoering te koppelen aan de administratie. „Zeker ondernemers met meerdere vestigingen kunnen hier baat bij hebben. Door met behulp van meerdere databronnen de situatie echt in kaart te brengen, kunnen zij op basis van dit inzicht beslissingen nemen. De mogelijkheden nemen voortdurend toe, maar de keuze om hier gebruik van te maken ligt uiteraard bij de ondernemer zelf”, voegt Jan toe.

Omgekeerde beweging

De automatisering biedt Schipper de kans om de ondernemer te ontzorgen. De behoefte aan die mogelijkheid blijft ook in een digitale wereld bestaan. „In de tijd waarin softwarepakketten als Exact in opkomst waren, zag je steeds meer ondernemers zonder tussenkomst van financieel adviseurs overstappen naar online pakketten. Nu constateer ik juist een omgekeerde beweging en pakken we samen met ondernemers de handschoenen op om hen van belangrijke

stuurinformatie te voorzien. Zeker binnen het MKB neemt de vraag naar deze kennis weer toe, de echte boekhouder treedt steeds verder terug. Ik snap dat wel. Automatisering is weliswaar een prachtig hulpmiddel, maar een deskundige blik blijft van toegevoegde waarde”, zegt René. Dit hangt uiteraard samen met de controle op de ingevoerde gegevens. Professionals halen hier sneller foutjes uit. „De kwaliteit van de rapportage neemt daardoor toe. Een mooi voorbeeld is de wijze waarop facturen worden gekoppeld. Denk aan de digitale verwerking van een inkoopfactuur van een garagebedrijf, die normaal op autokosten wordt verantwoord, maar waar nu een nieuwe auto is aangeschaft. Dan is het niet logisch om die ook onder autokosten te verantwoorden, waar het systeem dat wel zou doen”, legt Jan uit.

Rol verschuift richting signaleren

De rol van de accountant is hierdoor ook veranderd. „Omdat we over veel meer informatie beschikken dan vroeger, kunnen we nu eerder het initiatief nemen in de contactmomenten met de klant. Bij Schipper is het sowieso de filosofie om naast de ondernemer te ondernemen. Actueel inzicht in de cijfers helpt daarbij. Onze meerwaarde zit in het signaleren en verklaren van de cijfers”, zegt Jan. Schipper kan deze rol als fullservice organisatie prima op zich nemen. „In deze snel veranderende wereld is het voor een ondernemer een enorme uitdaging om van alles op de hoogte te zijn en blijven. Daarom is het prettig dat wij alle vakgebieden onder één dak hebben en specialisten kunnen inzetten om de klant te adviseren. Wij delen de aanwezige kennis

en knowhow graag”, voegt René toe. Of het nu gaat om accountancy, administratie, HRM, corporate finance, pensioenadvies of alternatieve financieringen via Credion; op ieder gebied kan Schipper de ondernemer volledig ontzorgen.

Uitdagingen van de toekomst

Jan verwacht dat automatisering de komende jaren een nog grotere rol zal krijgen. „Systemen zullen nog verder integreren, de cloud wordt belangrijker. Daarbij spelen diverse vraagstukken, zoals toegankelijkheid en veiligheid. Wij gaan die uitdagingen graag aan”, zegt hij. Een ander onderdeel zijn de aangekondigde wijzigingen in inkomsten- en vennootschapsbelasting. Hierover gaan we graag het gesprek aan.”

Kortom, de markt verandert en daarin gaat Schipper uiteraard mee. Nieuwsgierig welke toegevoegde waarde zij u en uw onderneming kunnen bieden? Neem dan gerust contact op voor meer informatie en een vrijblijvend gesprek.

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

Schipper Accountants

PANTA ZAKENREIZEN

De zakenreizenspecialist van Panta Zakenreizen staan voor u klaar en ontzorgen u bij het samenstellen van uw zakenreis.

Bel of mail met Panta Zakenreizen

Zekerheid voor de zakelijke reiziger, betrouwbaar full service zakenreisbureau door 8 sterke punten:

- Deskundig en ervaren medewerkers
- Onafhankelijk advies
- Meer dan 35 jaar ervaring
- 57 uur per week geopend
- 24/7 beschikbaar
- Vliegtickets op www.pantazakenreizen.nl
- Visum bemiddeling
- Concurrerende tarieven

www.pantazakenreizen.nl



Panta Zakenreizen
Bierens de Haanweg 22-28,
3076 DC Rotterdam
010 492 5400
zakenreizen@panta.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



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

OPEN COFFEE BARENDRECHT

VASTE PRIK VOOR ONDERNEMERS UIT DE REGIO

Ook in 2018 heeft de Open Coffee Barendrecht haar positie als maandelijks netwerk evenement verder verstevigd. Inmiddels weten ondernemers uit de omgeving van Barendrecht, Albrandswaard, Ridderkerk en omgeving dat de derde woensdagochtend in de maand een uitgelezen gelegenheid is om met diverse andere ondernemers te netwerken.



Speeddaten

In 2017 wist de Open Coffee Barendrecht (OCB) al ondernemers uit de regio Dordrecht aan te trekken. Het speeddaten blijkt een grote aantrekkingskracht te hebben. Een concept dat vanaf de start in 2016 is gekozen en waar al die tijd aan vast is gehouden. "Dat speeddaten is ons visitekaartje", aldus Rick Hofland, voorzitter van de Open Coffee en eigenaar van Hademax. "Ondernemers komen inmiddels zelfs vanuit Noord-Brabant naar onze Open Coffee omdat ze van andere ondernemers horen hoe goed onze Open Coffee is. En er zijn er zelfs al die ons concept hebben gekopieerd. Wij zien dat als een groot compliment."

Goed team

Rick vervolgt: "Het bestuur van de Open Coffee is een goed team. We hebben allemaal onze eigen taken, vullen elkaar aan en dat werkt goed. Arne Wittekoek (Easy Catering) zorgt voor de koffie met iets lekkers als de locatie daar zelf niet voor kan zorgen.



Toon de Wit (TOON & BEELD) legt alle mooie momenten vast met zijn camera. Tessa Augustijn (Augustijn Consultancy) zorgt als secretaris dat de OCB op rolletjes verloopt. Zij leidt de speeddates tijdens de Open Coffees. Ik ben het gezicht naar buiten en zorg voor de website en uitnodigingen. En natuurlijk nemen we elkaars taken waar als dat nodig is, want soms moeten wij als ondernemers ook voorrang geven aan onze klanten."

Locaties

Inmiddels wordt de OCB gemiddeld door zo'n 60 ondernemers per maand bezocht. Daarom zijn in het afgelopen jaar vooral veel grotere locaties bezocht. De Rabobank (één van de sponsors van de OCB) is in 2018 twee keer gastheer, net als restaurant De Waal in Heerjansdam. Dit jaar bezocht de OCB voor het eerst Theater Het Kruispunt in Barendrecht. "Wij vinden het altijd leuk om nieuwe locaties te bezoeken in de BAR-gemeenten. Dus als een bedrijf ca. 60 ondernemers kwijt kan, dan komen wij graag langs", aldus Rick.

Sponsors

Het organiseren van de Open Coffees wordt door de vier ondernemers geheel vrijwillig gedaan. Gelukkig kan de OCB voor haar voortbestaan terugvallen op een aantal trouwe sponsors: Groenveld en van Houdt Notarissen, de Rabobank, BAR-uitgeverij, Hademax en de Gemeente Barendrecht. Mede dankzij hun bijdragen kan er jaarlijks – voor een heel

redelijk bedrag per deelnemer - een goed bezochte OCB-barbecue worden georganiseerd. Dit jaar was die ook te danken aan een grote bijdrage van de Makro uit Barendrecht. En op 19 december kan dit jaar dankzij de sponsors worden afgesloten met een OCB-borrel.



Aanmelden

Wil jij de Open Coffee Barendrecht ook bezoeken? Meld je dan aan via de website: www.opencoffeebarendrecht.nl. Of, beter nog, meld je aan voor de nieuwsbrief. Dan ben je als eerste op de hoogte van de ontwikkelingen!

Foto's: Toon de Wit





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

van Hemert woon*sfeer*

HET ADRES VOOR DE INRICHTING VAN UW HUIS/PROJECT

SPECIAALZAAK 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

HOEK EN BLOK

GEEFT GROEIAMBITIE VORM DOOR VERHUIZING

In oktober verhuisde de Barendrechtse vestiging van Hoek en Blok accountants, belastingadviseurs en juristen naar een nieuw, ruim pand aan de Tuindersweg en op 22 november is deze verhuizing op grootse wijze feestelijk gevierd. De nieuwe locatie past bij de groeiambities. „We willen onze positie van sterke regionale speler nog verder uitbouwen en geloven dat dit in ons nieuwe pand goed mogelijk is”, vertellen directeur Jan de Blok RA en Bert Roskam AA, partner binnen Hoek en Blok, aan de redactie.



Beleving

De ambitie om te groeien was zeker niet nieuw. „Die bestond al bij Maes Accountants en Adviseurs, waarmee we in januari 2016 fuseerden. Vanaf dat moment hebben we het idee opgepakt en is de zoektocht naar een nieuwe locatie gestart. Uiteraard hadden we enkele wensen. We zochten nadrukkelijk naar een zichtlocatie of een bijzondere locatie, maar zulke plekken liggen niet voor het oprapen”, blikt Jan terug. Diverse opties werden bekeken, waarna de keuze uiteindelijk op de Tuindersweg viel. Een herkenbaar

punt in Barendrecht, waar ooit een autobedrijf was gevestigd. Na een grondige makeover heeft het team van Hoek en Blok er nu haar intrede genomen. „Dit was precies wat we wilden. Een zichtbaar pand, dat toegankelijkheid uitstraalt. De grote ontvangstruimte sluit aan bij ons laagdrempelige karakter. Hier binnenstappen is een beleving”, zegt Bert enthousiast.

Compleet andere wereld

Daarmee zegt hij niets te veel, want in vergelijking met de vorige locatie aan de

Donk is Hoek en Blok in een compleet andere wereld beland. Bezoekers kunnen makkelijk parkeren voor de deur en eenmaal binnen valt direct op hoe ruim het pand is. Desondanks is de warme uitstraling behouden. „Om te groeien zijn klanten én medewerkers nodig. Ik denk dat we onze medewerkers nu een geweldige, moderne werkplek bieden. We hebben bewust kantoortuinen gecreëerd, waardoor er echt met elkaar en door elkaar gewerkt wordt. Collega's met uiteenlopende specialiteiten zijn dichtbij, je kunt ze altijd raadplegen. De kantoortuinen zijn zeer ruim,

maar wie toch even in alle rust wil werken, kan daarvoor ook in speciale ruimtes terecht”, schetst Bert een beeld van de mogelijkheden. Verder zijn er spreekkamers om met klanten te overleggen of in een kleinere setting te vergaderen. En, niet te vergeten, de gezellige kantine met mooie bar! „Niet alleen een leuke plek om te lunchen of een ontmoeting met een klant informeel af te sluiten, maar ook perfect geschikt voor bijeenkomsten en presentaties”, vertelt Jan. „Nu we die mogelijkheden hebben, zullen we daar zeker gebruik van maken. Wij delen onze kennis bijvoorbeeld graag middels ondernemerscolleges.”

Alles onder één dak

In het nieuwe pand is, net als op de Sliedrechtse vestiging, alles onder één dak gevestigd. „Wij bieden een volledig dienstenpakket, waarmee we ons in de regio onderscheiden. De dienstverlening gaat verder dan accountancy en belastingadvies alleen. We zijn een betrokken partner met de expertise om ondernemers te ondersteunen bij het nemen van belangrijke beslissingen, zodat zij zich vooral kunnen richten op het ondernemen”, zegt Bert. Dit varieert van advies omtrent subsidies tot IT- en automatiseringsadvies, een steeds belangrijker thema. „Cybersecurity vergt veel meer aandacht dan voorheen, toen het vooral over de inrichting van de administratie ging. Onze specialisten adviseren nu voornamelijk over het beperken van risico's”, legt Jan uit.

H@RY

Een andere noviteit is de ontwikkeling van de digitale HR-medewerker H@RY, die met name voor ondernemers in het MKB een uitkomst vormt. „Dit platform kan worden ingezet van aanname tot ontslag en alles wat daar tussenin speelt. Volledig AVG-proof en bedoelt om HR-processen efficiënter en zorgvuldiger te laten verlopen. Dat gebeurt onder meer door tools als een verlofregistratie, een contractgenerator en signalen rondom contractverlenging”, vertelt Jan. Uiteraard kan de klant daarnaast rekenen op de volledige ondersteuning door een goed team van arbeidsjuristen, mocht er een geschil ontstaan, en de 'eigen arbo-dienst' van Hoek en Blok wanneer er sprake is van verzuim. „We hebben zelfs een aparte ruimte ingericht in ons pand waar de bedrijfsartsen spreekuur houden of gesprekken voeren. Onze verzuimbegeleiding is oplossingsgericht. De werkgever is onze klant en



het is in ieders belang dat de werknemer snel weer aan de slag gaat”, zegt Bert tot besluit.

Kortom, Hoek en Blok kan de klanten in het nieuwe pand nog vollediger van dienst zijn. Nieuwsgierig wat zij voor u kunnen betekenen? Neem dan gerust contact op.

Hoek en Blok

Tuindersweg 22
2991 LR Barendrecht
T: 0180-645464
I: www.hoekenblok.nl
E: info@hoekenblok.nl

DONNA
find out who you are *Donna*

ALCHEMIST
BECK SONDERGAARD
BR&DY
BY MALENE BIRGER
BULL SISTERS
CAMBIO
DENISE ROOBOL
DRYKORN
FIEN PURA BELLEZZA
FLOREZ
GUSTAV
HENRIETTE STEFFENSEN
JC SOPHIE
LIEBESKIND
MOS MOSH
MOMENT BY MOMENT
PENN&INK
S'OLIVER
TANGO SHOES
WONDERS

Openingstijden:

ma	13.00 - 17.30 uur
di t/m vrij	09.30 - 17.30 uur
za	09.30 - 17.00 uur

Werkersdijk 3a | Rhooon | 010 506 03 77 | info@donna-donna.nl |
www.donna-donna.nl | www.facebook.com/DonnaDonnaexclusive

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 bedrijfsvakscholen
- ✓ 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



**TALENT
ZIT VANBINNEN!**

info@metalent.nl | 0180-645455

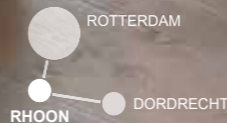
Sober & Sjik

Interieur & styling



Fotografie: Anneke Gombon - Stijlvol Wonen - © Saroma 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

INTERIORS

CARTE COLORI

KEIJSER&CO

DURAN

WWW.SOBERENSJIEK.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



KRIJGSMAN BOUW MAAKT DORDRECHT GRAAG NOG MOOIER

Dagelijks bouwen aan een mooier Dordrecht. Dat is het streven van Krijgsman Bouw. Gedurende de afgelopen jaren heeft het solide bouwbedrijf zich geprofileerd op het gebied van restauratie, nieuwbouw en verbouw. Voornamelijk in Dordrecht, maar de blik is ook gericht op de overige Drechtsteden. „Wij zijn een gepassioneerde aannemer, die ervan houdt om mooie dingen te bouwen”, zegt directeur Adriaan Bossenbroek. De redactie sprak met de actieve, jonge ondernemer over zijn bedrijf. Ook Edwin van Beek, accountmanager MKB bij Rabobank Drechtsteden, schoof aan.

Betrokken en transparant

Adriaan heeft een duidelijke missie met Krijgsman Bouw. Zijn bedrijf moet dé aannemer van Dordrecht en omgeving worden om voor te werken, mee te werken en aan te bevelen. Om dit te bereiken wordt er hard gewerkt. Inmiddels heeft Krijgsman Bouw zo'n 250 klanten per jaar. „Zij kiezen voor ons vanwege onze kwaliteit en ons vakmanschap, maar ook door ons verhaal en onze betrokkenheid. Wij maken namelijk wat zij echt willen en dat kan alleen door je te verplaatsen in de klant. Dan kun je ook pro-actief met suggesties komen die uiteindelijk tot een betere invulling van een vraagstuk leiden”, vertelt hij. Krijgsman Bouw hanteert bovendien een opvallend transparante werkwijze. „In mijn ogen zijn er zijn vijf factoren belangrijk. De klant verlangt een prettig bouwproces, verwacht kwaliteit, maar wil ook niet te veel betalen. Voor ons is het belangrijk om iets te verdienen, maar ook om een ambassadeur achter te laten. Daarom voer ik heel open gesprekken, juist ook over de marges. Uiteindelijk ontstaat dan vaak een geolied proces waarbij zowel de klant als wij een goed gevoel hebben”, legt Adriaan uit.

Loopbaan in de bouw

Dat Adriaan – 32 jaar, gelukkig getrouwd, vader van zes kinderen en overtuigd christen – in de bouw zou belanden, was zeker geen uitgemaakte zaak. Zijn moeder overtuigde hem echter deze richting te kiezen toen het op school niet wilde vlotten. „Als je niet met je hersens wil werken, dan ga je maar met je handen werken, zei ze. Die keuze beviel goed, maar ik ging vervolgens aan het werk als assistent-planner bij een transportbedrijf. Leerzaam, maar niet de baan die ik heel mijn leven zou willen doen”, blikt hij terug. Adriaan besloot om voor een aannemer te gaan werken. Enkele jaren later wilde hij op eigen benen staan. „Ik begon vol goede

moed met een oude Clio en een bak handgereedschap, maar toen brak de crisis aan. Een aannemer in de Alblasserwaard bood mij echter de kans en daar kon ik mijzelf verder ontplooiën. Uiteindelijk resulteerde ondernemersdrang eind 2015 in de overname van Krijgsman Bouw.”

Rabobank

In die tijd maakte Adriaan ook een ommezwai in de manier waarop hij naar banken keek. „De bank was voor mij lange tijd vooral een instantie waarmee je zo min mogelijk te maken moest hebben. In de periode na de overname, waarin ons bedrijf groeide, veranderde dat. Ik ontmoette tijdens mijn contacten met de Rabobank een bank die achter mij ging staan als ondernemer. Ondanks de kritische kanttekeningen bij de voorgenomen overname, gaf dat een positief beeld. Ik zette mijn plannen toch door en dat is in mijn ogen de sleutel geweest naar de huidige samenwerking”, vertelt Adriaan. Inmiddels is Edwin van Beek namens Rabobank Drechtsteden als accountmanager MKB het vaste contactpersoon voor Adriaan. „Ik kan hem altijd bellen. Hij denkt mee, probeert te helpen om samen verder te komen”, zegt Adriaan hierover. Het goede gevoel is wederzijds, bevestigt Edwin. „Ik ben zelf ook voorstander van open communicatie. Mijn rol kan verder gaan als vertrouwen boven de cijfers gaat, dan kan ik echt iets toevoegen.”

Sparringpartner

De bank fungeert onder meer als sparringpartner, ook door initiatieven als de Rabobank miniMaster Ondernemers. Een programma waarin startende ondernemers uiteenlopende kennis wordt aangeboden omtrent diverse onderdelen van het ondernemerschap. Adriaan nam hieraan deel en is zeer enthousiast. „Ik heb het als zeer waardevol ervaren. Je krijgt tips en wordt

als ondernemer echt geholpen. Zo was er een docent die stelde dat het in de omgang met mensen geen zin heeft om bovenop de apenrots te gaan staan brullen welke kant iedereen op moet. Dat heb ik onthouden en ik ervaar in de praktijk ook dat het veel beter is om medewerkers te laten meedenken. Het levert andere inzichten op en keuzes worden echt als team gemaakt. Die uitspraak triggerde mij echt. Daarnaast levert de miniMaster een prachtig netwerk op.” Volgens Edwin is er in de samenwerking met klanten altijd sprake van een wisselwerking. „Wij kunnen betrokken zijn als we merken dat de ondernemer zelf ook betrokken is. Dat idee heb ik bij Adriaan absoluut, ik zie een jonge ondernemer die er voor wil gaan, in de spiegel kijkt en luistert naar advies.”

Rentmeesterschap

Een actueel thema binnen de bouwwereld is duurzaamheid. Bij Krijgsman Bouw heeft men daar een eigen kijk op. „Ik zie duurzaamheid als rentmeesterschap en vind dat wij iets van waarde moeten achterlaten op deze aarde. Om dat te bereiken gaan we met tijd en spullen om alsof ze van onszelf zijn. En wij delen, in de ruimste zin van het woord. Passie, betrokkenheid, vakmanschap, maar ook door bijvoorbeeld Wajongers een kans en vertrouwen te geven. Twee medewerkers zijn hier op deze manier gestart en inmiddels uitgegroeid tot betrokken, volwaardige krachten. Voor mij zijn dat hoogtepunten”, stelt Adriaan bevlogen. Een coöperatieve gedachte, die aansluit bij initiatieven die de Rabobank ook geregeld opzet.

Lid van de ledenraad

Waarschijnlijk was dit een van de redenen waarom Adriaan werd gevraagd om te solliciteren voor de ledenraad van de Rabobank. Hij besloot hierop in te gaan. „Het voelde als een eer. Maar eerlijk gezegd viel de eerste keer mij erg tegen. Inmiddels is dat beeld aan het veranderen. Ik houd ervan om ideeën in te brengen en heb het proces rond de samenvoeging met Rabobank Ridderkerk Midden-IJsselmonde als leuk en leerzaam ervaren. Hopelijk wordt mijn bijdrage in de toekomst nog groter”, zegt hij tot besluit.

Meer weten over Krijgsman Bouw? Bekijk dan eens de website of neem contact op.

Krijgsman Bouw BV

Sikkelstraat 32
3319 LJ Dordrecht
T: 078-6228470
I: www.krijgsmanbouw.nl
E: info@krijgsmanbouw.nl



Van Houte

interieurprojecten



• Van Houte interieurprojecten met stip de beste oplossing

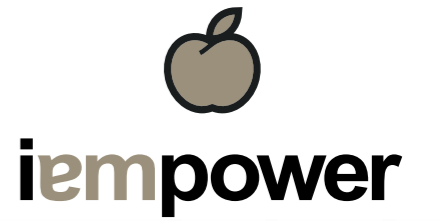
Van Houte interieurprojecten kent de markt en weet waar hij voor staat. Van Houte interieurprojecten verzekert u van een klantgerichte oplossing met prijsbesparing, zonder in te leveren op kwaliteit. Daarnaast is Van Houte interieurprojecten dermate geschikt voor het leggen van vloeren.

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



Wij wensen iedereen
fijne feestdagen en
een gelukkig nieuwjaar!

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

Thurledeweg 19 • 3044 EN Rotterdam • T: 010-4527176 • iamelles.nl • iampower.works

'Ouderwets, grijs en stoffig'. Het is waarschijnlijk de schuld van Agatha Christie en haar Miss Marple, maar dat was het idee dat het woord 'vrouwennetwerk' altijd bij mij opriep. Zo'n gezelligheidsclubje van vrijwilligsters uit vervlogen tijden. Oudere dames die al theedrinkend en breiend plannetjes bedenken en daarna actie ondernemen om de wereld te verbeteren. Absoluut niks mis mee, integendeel, maar niet iets waar ik mijzelf lid van zag worden.

Totdat ik voor mezelf begon en te maken kreeg met vrouwennetwerken. En ontdekte wat een vrouwennetwerk in werkelijkheid betekent. Het beeld dat ik had viel in gruzelementen; het bleek totaal niet overeen te komen met de realiteit!

DE KRACHT VAN VROUWENNETWERKEN



Netwerken

Dat netwerken belangrijk is, behoeft geen betoog. Netwerken hoort bij professionals die vooruit willen. Zij weten dat nieuwe contacten leggen en onderhouden belangrijk is voor je carrière of bedrijf. Je aansluiten bij een netwerk kan je daarbij helpen. Je ontmoet op een vrij laagdem-

pelige manier andere ondernemers en professionals. Je krijgt de kans om jezelf of je bedrijf te presenteren en op de hoogte te blijven van nieuwe ontwikkelingen. En natuurlijk heb je in je achterhoofd het idee dat je op den duur misschien vruchten plukt van het onderhouden van al die contacten.

Dus waarom zou je je als vrouwelijke professional aan willen sluiten bij een netwerk van alleen vrouwen? Wat is de toegevoegde waarde daarvan? Je ontmoet per slot van rekening ook bij een vrouwen-netwerk gewoon andere gelijkgezinden. Ook daar kun je lezingen en masterclasses bijwonen en mee doen aan workshops. En

ook daar heb je in je achterhoofd het idee dat je er misschien een nieuwe opdracht, een nieuwe klant of een nieuw samenwerkingsverband aan overhoudt. Dat klopt helemaal. Maar mijn ervaring leert dat een vrouwennetwerk net een beetje meer biedt dan dat.

Vrouwen werken anders

Het verschil schuilt in het feit dat vrouwen anders werken dan mannen. Niet minder goed of beter, gewoon anders. Vrouwelijke professionals pakken zaken anders aan dan hun mannelijke collega's. Ze zijn over het algemeen meer gericht op communicatie, samenwerken en het in stand houden van goede relaties. Ze gaan anders om met financiële risico's, groei en bedrijfsvoering. En, niet te vergeten, de uitdaging om werk-privé zo soepel mogelijk te combineren is voor vrouwen vaak anders dan voor mannen.

Verbinding

Behalve dat vrouwen zakelijk netwerken vaak lastig vinden, hebben ze dus een heel andere behoefte aan informatie dan mannelijke professionals. En zijn ze op zoek naar meer dan alleen nieuwe contacten: vrouwen zoeken inspiratie en vooral ook verbinding. Het gaat om het delen van kennis en om het elkaar adviseren. Zet een groepje vrouwelijke professionals bij elkaar en binnen no time zullen ze ervaringen met elkaar uitwisselen en elkaar vooruit proberen te helpen.

De kracht van een vrouwennetwerk

En dat elkaar vooruit helpen is niet per se in de zin van het elkaar gunnen van een opdracht. Het gaat verder of dieper dan dat. En dat is precies waarin naar mijn idee de kracht schuilt van een vrouwennetwerk.

De vaak vertrouwelijke sfeer binnen een vrouwennetwerk schept een gevoel van veiligheid. Het maakt het makkelijker om open te durven zijn over je onzekerheden of de problemen waar je tegenaan loopt in de zakelijke praktijk. Er zijn professionals die naar je luisteren, met je meedenken, advies geven en oplossingen aandragen. De diversiteit aan zakenvrouwen - in loondienst of zelfstandig, ervaren of beginnend, vanuit verschillende branches met elk hun eigen ervaringen - helpt je aan nieuwe inzichten op het moment dat je vastloopt en even niet meer weet hoe verder te gaan. Het geeft je de mogelijkheid om sneller te groeien en je te blijven ontwikkelen, als persoon en als professional. Vanuit verbondenheid en dat is het verschil.

On- of offline: doe mee!

Een vrouwennetwerk is dus allebehalve 'ouderwets, grijs en stoffig'. Het is dus ook geen gezelligheidsclubje van theedrinkende en breiende dames. Een vrouwennetwerk biedt je wat andere professionele netwerken je bieden, maar met net dat beetje extra. Het kan dat klankbord of die steun in je rug zijn, waar je als vrouwelijke professional naar op zoek bent. Ontdek zelf of het bij je

Myrthe Claus is copywriter en ghostwriter en ondersteunt vrouwelijke ondernemers bij hun online marketing. Daarnaast is zij de motor achter vrouwen-ondernemen.nl, een platform dat (startende) vrouwelijke ondernemers informeert en inspireert.

Tekst: Myrthe Claus
Fotografie: Elizabeth Heijblom en Helder(e) Fotografie

past. Meld je eens aan voor een bijeenkomst van het netwerk ViZi (Vrouwen in Zaken inspireren) om de sfeer te proeven. Blijf je liever thuis, zoek dan eens online naar initiatieven zoals het platform vrouwen-ondernemen.nl, waar vrouwelijke ondernemers informatie en inspirerende interviews kunnen vinden die hen op weg helpen naar een succesvol eigen bedrijf. Ik ben ervan overtuigd dat je daarna, net als ik, om bent.



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

TIEN JAAR **AUTOPALET**: EEN TERUG- EN VOORUITBLIK

Dit jaar viert Autopalet het tienjarig bestaan. Een mooie mijlpaal voor het automotive dienstencentrum, dat de klant volledig ontzorgt op het gebied van mobiliteit. De voornaamste ontwikkeling die in die periode werd doorgevoerd, is toch wel de uitbreiding in personeel. „We zijn inmiddels met vier mensen. Toen ik in 2008 begon, had ik wel voorzien dat er markt voor Autopalet zou zijn. Maar dat het zo zou groeien is buiten verwachting”, zegt oprichter Alfred Smeitink.

Uitgebreid palet aan diensten

Autopalet denkt graag mee met de klant over een onafhankelijke oplossing op maat voor diens mobiliteitsvraagstukken. Klanten zijn voornamelijk afkomstig uit het lokale MKB, met wagenparken variërend van één tot vijftig auto's. Natuurlijk kunnen ook particulieren bij Autopalet terecht. Het concept sloeg duidelijk aan, mede door de persoonlijke manier van zaken doen, en leidde tot groei. „Na vijf jaar alleen te hebben gewerkt kwam Werner Hagens erbij, later gevolgd door Dick van der Veer en Marianne van Leening. De komst van Dick zorgde bovendien voor een uitbreiding van ons dienstenpalet, want we houden ons sindsdien ook bezig met import van buitenlandse auto's”, vertelt Alfred. De taken binnen het team zijn goed verdeeld. Dick is verantwoordelijk voor import, Werner neemt de sales op zich, Marianne verzorgt de commerciële binnendienst en Alfred is zelf vooral actief als relatiebeheerder.

Steeds bekender

Alfred werkt graag op basis van vertrouwen. Dit komt terug in de vriendschappelijke relatie die met veel klanten bestaat. „Dat is mijn stijl, daar voel ik me prettig bij. Inmiddels hebben we een scala aan zeer trouwe relaties, die steeds vaker als ambassadeurs optreden en nieuwe klanten aandragen. Dat doen ze alleen als ze tevreden zijn, dus het geeft wel aan dat onze werkwijze gewaardeerd wordt”, zegt hij. De bekendheid van Autopalet neemt bovendien flink toe. Dat



resulteert onder meer ook in heel goede contacten met lokale dealers. „Zij weten ons ook te vinden voor leasing en doen regelmatig aanvragen bij ons, omdat blijkt dat wij concurrerende offertes kunnen aanbieden. Hier zijn al regelmatig contracten uit voortgekomen. Erg leuk, want in de beginperiode moesten we hun vertrouwen soms nog winnen. Nu voelt het meer alsof we collega's zijn.”

Import

Wagenparkbeheer, inkoop, verkoop, leasing, shortlease, verhuur en zelfs nevenproducten als blackboxen, ritregistratiesystemen en mobiliteitspassen; Autopalet heeft overal een oplossing voor. Een groeiende discipline is de import. „Wij handelen het hele traject af en zorgen voor een Nederlands kenteken op de auto, voordat we hem doorleveren aan onze klanten. Dit zijn veelal garagehouders die op deze manier hun voorraad occasions op peil houden. Ook bij gerichte zoekvragen van kopers gaan we aan de slag”, zegt Alfred. Transparantie vormt hierbij

het sleutelwoord. „We gaan alleen voor jong gebruikte, schadevrije auto's waarvan het verleden bekend is. Het moet goed en betrouwbaar zijn, anders laten wij hem staan.”

Vertrouwen in de toekomst

Het tienjarig bestaan is een mooi moment om niet alleen terug, maar ook vooruit te blikken. Alfred ziet de toekomst positief tegemoet. „Er blijft altijd behoefte aan zakelijke mobiliteit. Wel verwacht ik dat het aanbod verandert. Steeds meer ondernemers springen in op elektrisch rijden, we hebben zelfs al een waterstofauto in bestelling. Daarnaast gaan bedrijven over op deelauto's voor medewerkers, dat zien we nu al gebeuren. Voor ons betekent het dat we de ontwikkelingen moeten volgen om aan de voorkant bij te blijven. De kern blijft echter hetzelfde, wij willen onze klant volledig ontzorgen”, sluit Alfred af.

Meer weten? Kijk dan eens op www.autopalet.nl

STARTERSNETWERK HOEKSCHER WAARD

Dé plek om eens kennis te maken met nieuwe bedrijven op ons eiland.

Ondernemen doe je namelijk niet alleen. Als meer ervaren ondernemer is het interessant om de jonge honden in het veld in de gaten te houden. En als (bijna) starter is het zinvol om ervaringen uit te wisselen en advies te vragen.

Wanneer je enthousiast gestart bent met jouw idee, zul je merken dat eigen baas zijn meer omvat dan alleen bezig zijn met jouw specialiteit. Er zijn verschillende basisprincipes waar iedere ondernemer, jong of oud, tegenaan loopt. Bij Startersnetwerk Hoeksche Waard komen gevestigde en nieuwe ondernemers samen om te groeien, in een gezellige setting natuurlijk.

Groeien door vragen

Vragen zoals: wat is verstandig om wel en niet te verzekeren, waar vind ik mijn klanten, is het rendabel om de administratie uit te besteden, "Groeien" hoe pak ik dat aan, waarom zou ik gaan netwerken en hoe kritisch moet ik zijn op mijn website. Startersnetwerk Hoeksche Waard begrijpt dat ondernemers in de eerste jaren tegen dergelijke vragen aanlopen en voorziet in antwoorden en adviezen.

Tijdens de maandelijkse Academy's worden er sprekers geselecteerd die ingaan op de vraagstukken die spelen. Naast een leerzame avond, wordt het netwerken ook gestimuleerd. Netwerken is iets wat soms ongrijpbaar klinkt, iets waar veel mensen in eerste instantie aan voorbij lopen. Maar netwerken is niet meer dan contacten leggen, kennis maken, interesse tonen, up to date blijven en jezelf presenteren.

Groeien door verbinding

Iedere laatste vrijdag van de maand is er een ontspannen en laagdrempelige netwerkborrel. Netwerken staat voor verbinden, samen werken, elkaar inspireren en daardoor als ondernemer kunnen groeien naar succes. Dat is waar het bij het Startersnetwerk Hoeksche Waard om gaat. Want groeien doe je samen.

Na het welkomstwoord krijgen ondernemers de kans zich kort te presenteren of actuele zaken te delen. Daarmee is de toon gezet voor verdere gesprekken. Door wederzijds interesse te hebben in elkaars werkzaamheden en benodigdheden, kun je bijvoorbeeld getipt worden wie zou kunnen helpen met jouw algemene voorwaarden. Of misschien weet jij wel iemand die de catering zou kunnen verzorgen voor een aankomend bedrijfsfeest.



Groeien door samenwerkingen

Om de startende en groeiende ondernemers op ons eiland zo goed mogelijk op weg te helpen, werkt Startersnetwerk Hoeksche Waard nauw samen met verschillende partijen.

Zo is er regelmatig een bedrijvencontactfunctionaris van de gemeente op de bijeenkomsten aanwezig. Deze brengt de wensen en problemen in kaart en bemiddelt tussen ondernemers en de gemeente.

Een andere krachtige manier om koers te bepalen of te toetsen waar jij als ondernemer staat, is sparren met ervaren ondernemers. Je hoeft het wiel echt niet zelf opnieuw uit te vinden.

De Rabobank heeft een hart voor starters en faciliteert regelmatig de Academy's. Hierdoor is het voor de deelnemers nog makkelijker om iemand van de Rabobank aan te spreken met een vraag over bijvoorbeeld een ondernemingsplan of financieringsmogelijkheden.

Nieuwe samenwerking

Sinds het nieuwe seizoen heeft Startersnetwerk Hoeksche Waard ook een samenwerking met de ondernemersvereniging OHW. Op deze manier kunnen beide netwerken nog beter nieuwe en

bestaande ondernemers met elkaar in contact brengen. De eerste gezamenlijke activiteit betrof de zomerse barbecue, daarmee werd deze samenwerking succesvol ingezet.

Maar voor wie is het Startersnetwerk nu bedoeld?

Voor de starter

Het Startersnetwerk Hoeksche Waard is uiteraard voor de startende ondernemers interessant. Maar ook als je nog aan het overwegen bent of een eigen bedrijf de juiste stap is voor jou, is het handig om je gedachten uit te spreken en je vragen te stellen. Zo kun je veel beter een onderbouwde keuze maken of het ondernemerschap wel of niet iets voor jou is. Eenmaal begonnen, kun je dankbaar gebruik maken van de kennis in het netwerk.

Voor de jonge ondernemer

Je kunt bij het Startersnetwerk Hoeksche Waard ook aansluiten als je al een paar jaar bezig bent. De vraagstukken zullen van iets andere aard zijn dan bij de opstart van je bedrijf. Maar juist dat stukje voortgang en doorgroeien geeft weer genoeg andere onderwerpen die het Startersnetwerk als Academy kan inzetten.

Voor de ervaren ondernemer

Wanneer je het klappen van de zweep al kent, kun je op een andere manier heel waardevol zijn voor de club. Als goede ondernemer zul je altijd blijven leren en de kans is groot dat je inmiddels ook bij een ander netwerk aangesloten bent. Je kunt dan in de rol van ambassadeur kruipen en jouw kennis doorgeven aan de jongere ondernemers. En vergis je niet in wat je ook van hen nog kunt leren!

Kortom voor elke ondernemer is er bij het Startersnetwerk Hoeksche Waard wat te vinden.

Dus kom gerust eens kennismaken op een van de Academy's of op de maandelijkse netwerkborrel. Kijk op www.startersnetwerkhoekschewaard.nl voor de actuele agenda.

Wanneer mogen we jou begroeten?



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



HANNEKE VAN KOOTEN: BLIKT TERUG OP 2018

Het jaar is bijna achter de rug. Een mooi moment om nog eens terug te kijken, maar ook al voorzichtig naar de toekomst te kijken. Dat deed de redactie met Hanneke van Kooten van Van Kooten Tuin & Buiten Leven.

Hoe is het jaar 2018 verlopen?

„Het was een jaar waar we allemaal vol verwachting naar uitgekeken hebben. Dat had natuurlijk te maken met de berichtgeving. Het einde van de crisis, alle seinen staan weer op groen, een jaar waarin we in ondernemersland weer wat kunnen verdienen!

Zo waren althans de geruchten. Helaas word je in een jaar van hoogconjunctuur tegenwoordig echter met heel andere zaken geconfronteerd dan voorgaande jaren. Er vonden op vrijwel alle fronten kostenstijgingen plaats, denk bijvoorbeeld aan brandstof en personeelskosten. Een ander voorbeeld; door toenemende werkgelegenheid neemt het fileleed evenredig toe, met kostenstijging voor logistieke ondernemers als gevolg.

Zo mooi als het leek te worden heeft het denk ik niet voor iedereen uitgekapt. Daarnaast neemt de zorg voor bekwaam personeel en de beschikbaarheid hiervan alleen

maar toe. Is het alleen maar zorgelijk? Nee hoor, zeker niet, we blijven doen wat we deden, en proberen daar iedere dag weer wat extra's aan toe te voegen. De klant staat centraal en moet dus optimaal bediend blijven worden!

Waar kijk je met een goed gevoel op terug?

„Dat het ons is gelukt om het assortiment binnen de huidige productgroepen wederom nog verder te optimaliseren. Er zijn nieuwe producten aan toegevoegd. Dat maakt ons assortiment mooier, gunstiger en biedt meer mogelijkheden.”

Wat zou je met de andere ondernemers willen delen?

„Een tip van mijn kant is dat het belang-

rijk is om te blijven handelen met verstand. Zorg dat je blijft overzien wat je binnen je onderneming doet en wat er gaande is. Daarnaast dien je niet uit het oog te verliezen dat je personeel de schatkist van de onderneming vormt. Bewaak die dan ook goed!”

Heb je al plannen voor 2019?

„We zijn druk bezig met de lancering van een nieuwe website. Daarnaast gaan we van zes losse webshops (blokhuvtvillage.nl/be, verandavillage.nl/be en tuinhoutvillage.nl/be) terug naar één webshop, namelijk www.vankootentuinenbuitenleven.nl/be. Behalve dit voornemen zijn er uiteraard nog genoeg plannen, maar veel te weinig tijd, haha!”



DIGGELS HEEFT OOK DE ZAKELIJKE GAST VEEL TE BIEDEN

Diggels krijgt steeds vaker zakelijke gasten over de vloer. Niet zo vreemd, want de bekende horecagelegenheid aan de Dorpsstraat heeft ook op dit vlak heel wat te bieden. Op zoek naar een goede locatie voor een afspraak of zin om met collega's een feestje te vieren? Dat kan prima in hartje Barendrecht!

Diggels is niet alleen op beide kerstdagen geopend, maar heeft ook in de aanloop naar kerst veel leuks te bieden. Zo staat op zaterdag 22 december het Foute kersttruiendiner op het programma. Trek je meest foute kersttrui uit de kast en kom langs. Er is live muziek en bovendien krijgt de drager van de trui die écht niet kan een mooie prijs: een fles bubbels! Ook op kerstavond is het gezellig bij Diggels, want dan is er live kerstmuziek.

Op zoek naar een geschikte ruimte voor uw (zakelijke) kerst, oud- of nieuwjaarsdiner, lunch, high tea / wine / beer of gewoon een gezellige borrel? Denk dan ook eens aan Diggels. Er zijn diverse mogelijkheden, neem gerust contact op voor meer informatie. En wie (zakelijke) relaties eens echt wil verrassen op een leuk geschenk, zit natuurlijk altijd goed met de Diggels cadeaucard!

Diggels Eetcafé
Dorpsstraat 141
2992 BD Barendrecht
T: 0180-612130
I: www.diggels.nl
[Facebook.com/Diggelsbarendrecht](https://www.facebook.com/Diggelsbarendrecht)

Ook in Oud-Beijerland



Lunch - diner - borrel
7 dagen per week geopend!

Dorpsstraat 141 | 2992 BD Barendrecht | **T** 0180-612130

Ook in Oud-Beijerland

WWW.DIGGELS.NL

ZACHT WERKEN

Confucius zei ooit 'Geef me werk dat bij me past en ik hoef nooit meer te werken'. Daar ga ik een heel eind in mee. Ik vind mijn werk geweldig, alleen heb ik niet zin om er naar toe te rijden. Al heb ik geen hekel aan autorijden, maar toch....

Tegenwoordig is het helemaal in om zachter te werken. Als je zacht werkt doe je waar je goed in bent, dan durf je af en toe een standje of tandje lager te gaan. Je doet af en toe je laptop dicht. Of drinkt op je gemak een bak koffie. Sommigen durven zelfs toe te geven dat er ook wel eens iets fout gaat.

Ik ben zelfstandig ondernemer en werk ondanks dat ik een kantoor/opslagruimte heb wel eens thuis. Weet mijn vrouw dat ik thuis ben, werk ik de hele dag zacht. Ik krijg opdrachten per app of, als ik toch thuis ben, even dit en of even dat kan doen. Want als je thuis werkt, werk je schijnbaar niet echt.

Soms komt het ook wel eens mooi uit. Dan ga ik naar iets van een van mijn kinderen. Schoolgesprek, musical of andere activiteit. Maar dan moet ik 's avond even doorwerken omdat ik overdag ergens anders nodig was. Dat is een luxe. Maar je moet de luxe ook wel als luxe zien en niet als reden om te spijbelen. En dat doen sommige mensen. Toch even naar de film, ff langs bij moeder, goh de buurvrouw zet betere koffie dan ik dus haal ik daar maar een bakkie.

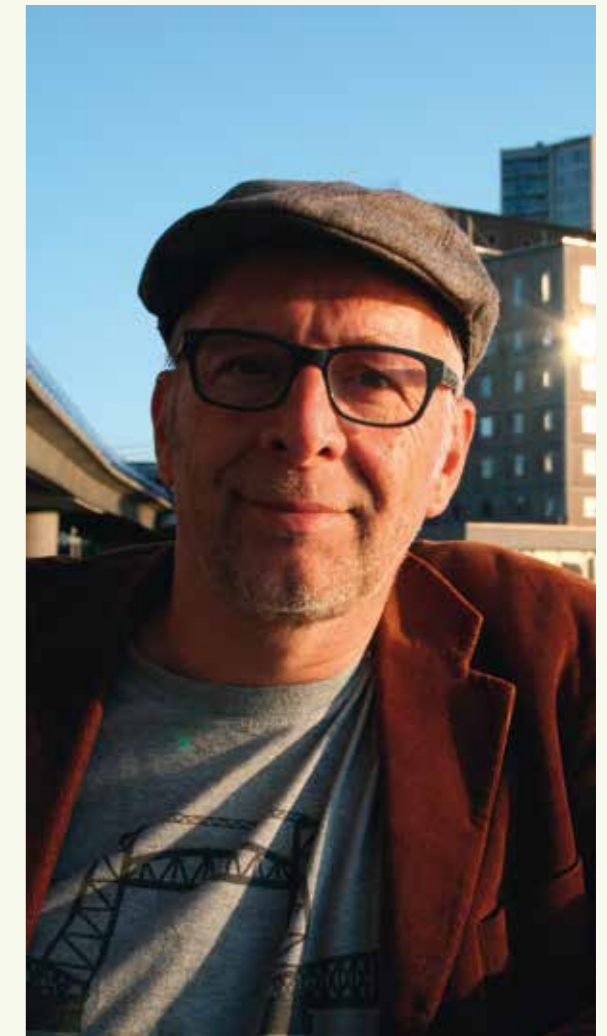
's Avonds als het gezin thuis is moet je doorwerken, want je werk moet toch af. De kinderen en partner denken, tjemig wat werkt onze zelfstandige toch veel en hard. Dat uit zich dan in gemopper, want je hebt nooit tijd voor ons of juist een liefdevolle aai over de bol en bakkie koffie voor je (bijna net zo lekker als bij de buurvrouw). Als je thuis werkt is de discipline wel eens moeilijk op te brengen.

Moet je dan altijd van 9 tot 5 werken? Nee hoor! Soms is een fietstochtje, een wandeling of het schoolgesprek een uitkomst. Want zijn je beste ideeën niet ontstaan toen je niet op je werk was? Niet altijd maar je best blijven doen, soms even rommelen geeft ruimte in je hoofd. Het gaat niet altijd om de uren die je draait, maar om de oplossingen en de ideeën die je hebt.

Vaak ontstaan die beter in een leeg hoofd. Maar toch best lastig om het zo te doen want hebben we niet allemaal geleerd dat we dankbaar moeten zijn op hard werken, want we hebben de kans en vinden dat het zo hoort.

Iemand koffie?

Roel Pot
www.echwel.nl
www.echwel-rotterdams.nl



MAKO CLEANING SERVICE:

'HART VOOR ONS VAK, HARD VOOR VUIL'

Al meer dan 45 jaar is het Oud-Beijerlandse Mako Cleaning Service een absolute schoonmaakspecialist. De trouwe klantenkring bestaat onder meer uit (productie) bedrijven, gemeentes, verenigingen van eigenaren, scholen en woningbouwverenigingen. Volgens het motto 'hart voor het vak en hard voor vuil' neemt Mako Cleaning Service het complete traject van schoonmaak en onderhoud op zich. „Wij leveren ouderwetse kwaliteit, maar wel met moderne service”, vertelt directeur Gerard de Man.

Een schone omgeving verbetert de productiviteit

Onderzoek wijst uit dat mensen beter presteren in een schone omgeving. Een goed onderhouden ruimte, die vrij is van stof en vuil, is dus niet alleen vanuit hygiënisch oogpunt belangrijk. Als het pand straalt, heeft dat een positief effect op de arbeidsproductiviteit. Bovendien is het richting (potentiële) relaties die op bezoek komen een veel beter visitekaartje. Mako Cleaning Service is als geen ander in staat

om dit te verzorgen. Het bedrijf is gespecialiseerd in schoonmaakonderhoud, glasbewassing, gevelreiniging, graffitiwrijving en vloeronderhoud. Mako Cleaning Service opereert regionaal en voert de werkzaamheden voornamelijk uit in een straal van zestig kilometer rondom Oud-Beijerland.

Duurzaamheid

Mako Cleaning is zich bewust van het effect dat zij heeft op mens en milieu en wil daarom op een moderne en maatschappelijk verant-

woorde manier ondernemen. „In dat licht zijn wij ISO-14001 gecertificeerd en in het bezit van het OSB Keurmerk (NEN 4400-1). Wij hebben de Code Verantwoordelijk Marktgedrag ondertekend, waarmee we onderschrijven te werken volgens de normen van deze gedragscode van de branchevereniging”, zegt Gerard. Hij stelt dat duurzaamheid binnen de branche vanwege de aangescherpte milieueisen al lang niet meer draait om schoonmaakmiddelen, maar om inzetbaarheid van medewerkers. „Wij bieden hen opleidingsmogelijkheden, geloven in de meerwaarde van diversiteit, streven naar langdurige werkrelaties, spreken gedragscodes af en proberen een te hoge werkdruk te voorkomen.”

Investeren in kennis

De branche waarin Mako Cleaning Service zich beweegt staat bepaald niet stil. Voortdurend vindt er vernieuwing plaats. Andere inzichten, gewijzigde regels, nieuw materiaal of innovatie op de werkvloer van de bedrijven waar de schoonmakers actief zijn; allemaal zaken die invloed hebben op het werk. „Daarom zijn we voortdurend bezig om de kennis van onze medewerkers op peil te brengen en te houden. We leiden hen via externe instanties op, waarbij ze cursussen volgen op diverse vakgebieden”, vertelt Gerard. „Daarnaast hebben we inderdaad



Kortom, Mako Cleaning Service koppelt moderne service aan ouderwetse kwaliteit. „Daar gaan we ook in 2019 gewoon mee door”, sluit Gerard af. Bent u nieuwsgierig wat Mako Cleaning Service voor u kan betekenen? Neem dan gerust contact op.

Mako Cleaning Service

L.J. Costerstraat 4
3261 LH Oud-Beijerland
T: 0186-619500
I: www.makocleaning.nl
E: info@makocleaning.nl

Schoonmaak bij De Bondt Publishing

Mako Cleaning Service verzorgt ook al jaren de wekelijkse schoonmaak bij De Bondt Publishing, de uitgever van dit magazine. „Dat gebeurt naar volle tevredenheid”, zegt directeur Ramon de Bondt. „Onze vaste schoonmaakster is er altijd keurig op het afgesproken tijdstip en als we daarvan willen afwijken, kunnen we makkelijk met haar schakelen. Maar nog belangrijker: als ze is geweest, is het kantoor weer brandschoon!”

Op de foto's bij dit artikel zien we de schoonmaakster in actie bij De Bondt Publishing

te maken met allerlei andere factoren. Er is aandacht voor ergonomie, voor werken op hoogte en natuurlijk is veiligheid heel belangrijk. Het gebeurt echter ook dat de bouw ons betreft bij nieuwe projecten om na te denken over de manier waarop onderhoud verricht kan worden. Die dynamiek houdt het werk erg aantrekkelijk.” De vakkennis van Mako Cleaning Service is vanzelfsprekend ook een voordeel voor de klanten.

Langdurige relaties

Mako Cleaning Service heeft in de loop der jaren een stabiel klantenbestand opgebouwd. Nieuwe klanten komen veelal

via mond tot mond reclame binnen. Het totaalplaatje van Mako Cleaning Service, bestaand uit de werkwijze, benadering, uitstraling en kennis, is erop gericht om de klant te ontzorgen. Wie diensten aan Mako Cleaning Service uitbesteedt, heeft daar zelf bijna geen omkijken meer naar en kan de energie in de eigen corebusiness steken. Dat wordt gewaardeerd, merkt Gerard. „Bij sommige relaties zijn we al zo'n dertig jaar aan het werk! Dat streven we ook na. We hanteren korte lijnen richting onze klant, reageren vlot op vragen en komen indien nodig snel met oplossingen. We zetten daarvoor alle moderne communicatiemiddelen in.”

Joe Benelli

home & living



RAAMDECORATIE | TUINMEUBELEN | INTERIEUR

www.joebenelli.nl | Ambachtsweg 8a | Rhoon | Tel. 010-7200400

HOGE HAKKEN IN EEN MANNENWERELD

Ons marketing- en creatieve bureau heet niet voor niets Met Inspiratie: het staat voor het tomeloze enthousiasme en het vuur waarmee we elke dag voor onze klanten aan het werk zijn. Ik ben Judith Ploemen, samen met mijn man Alex Schreuders run ik sinds 10 jaar ons bedrijf.



Als ondernemer houd ik scherp in de gaten waar kansen liggen, ik zorg dat onze kennis van de markt up-to-date is en ik probeer altijd in de schoenen van de klant te gaan staan. De grote lijnen zien, maar vooral letten op elk detail.

In de afgelopen jaren hebben we ons gespecialiseerd in logistiek, maritiem, real estate, civiele techniek en de watersector. Ik beweeg me in een mannenwereld en de resultaatgerichte instelling en de recht-door-zee-mentaliteit daarvan passen heel goed bij mij. Ik heb een zachte G meegenomen uit het zuiden van het land, maar heb inmiddels Rotterdamse 'ballen' en sta probleemloos mijn mannetje. Ik vind het leuk om op hoge hakken naar een meeting te gaan, maar ik klim net zo graag in veiligheidskleding een helikopterplatform van een offshore-schip op als we voor een klant een film aan het maken zijn.



Voordat ik aan een klus begin, wil ik alle ins en outs weten: de diepte in. Dat is ook nodig om een merk succesvol te laten zijn en blijven. Als bedrijven een product of dienst in de markt willen zetten, weten ze vaak niet hoe ze zich moet positioneren en wie hun doelgroepen en concurrenten zijn. Dat is het moment waarop ik om de hoek kom kijken. Ik adviseer op basis van de analyse die ik maak van merk, doelgroepen en doelen weloverwogen hoe je je positief kunt onderscheiden. Het is zó belangrijk om er in een wereld van scherpe concurrentie op een unieke manier uit te springen! Daarna gaan we aan de slag met creatieve concepten, want wat strategisch zinnig is moet natuurlijk ook gewoon heel cool communiceren.

Het mooie van ondernemer zijn, vind ik de veelzijdigheid en het eigen baas zijn. Ik heb de vrijheid om dingen te ontplooiën en te pionieren zoals ik dat wil. Soms kan het ondernemerschap ook lastig zijn. Onze trein rijdt voortdurend op volle vaart, we hebben bepaald geen 9-tot-5-job. Het is daarom fijn dat mijn zakenpartner ook mijn man is. We doen het helemaal samen. We werken keihard samen, maar zijn ook samen super trots op het resultaat!

Tot ziens!

Judith Ploemen
metinspiratie.nl
judith@metinspiratie.nl
06 199 22 306

MET
INSPIRATIE

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



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

Olympiada is zowel op Kerstavond als op beide Kerstdagen geopend. U kunt dan a la carte bij ons dineren.

KERST 2018

1e en 2e Kerstdag:

Eerste zitting

Vanaf 16.00 tot 19.30.

Tweede zitting

Vanaf 20.00 tot 00.00.

Kerstavond: Vanaf 16.00



OLYMPIADA

GRIEKS  RESTAURANT

RESERVEER TIJDIG!

OLYMPIADA BARENDRECHT

HAVENHOOFD 27-29, 2993 EK BARENDRECHT
RESERVERINGEN: 0180 - 654 960

OLYMPIADA.NL

OLYMPIADA



Wooninspiratie

Locatie: Dordrecht
 INHUIS bij: Familie Wisse
 Leverancier: INHUIS Plaza

In huis bij familie Wisse

Christiaan en Lotte zijn net getrouwd als ze gaan wonen in hun huis in Dordrecht. De woning is netjes opgeleverd, waardoor ze weinig hoeven te klussen om het naar hun smaak in te richten.

Lotte: "We hebben gekozen voor shutters omdat je hiermee goed met de belichting in huis kunt spelen. Er komt voldoende licht de woning binnen en je hebt tegelijk veel privacy."



Styling van de woning

"De styling van de woning hebben we zelf verzorgd. Doordat het huis netjes was opgeleverd, is het meeste werk gaan zitten in de styling van ervan. We hebben de muren geverfd, meubels en raamdecoratie uitgezocht en tenslotte nog wat leuke accessoires gekocht."

Lotte kiest voor een lichte kleur shutters die ze in de showroom uitzoekt aan de hand van het stalenboek.

Mond op mond reclame

"Wij zijn bij INHUIS Plaza terechtgekomen via een familielid dat ook raamdecoratie van jullie heeft. We zagen de shutters en waren meteen enthousiast. Het mooiste aan de shutters vinden we dat het licht mooi gefilterd wordt in huis. We zijn in de showroom in Barendrecht langsgekomen waar jullie collega ons geholpen heeft bij het kiezen van de kleur. We zijn erg blij met het resultaat!"



Bekijk het hele project op www.inhuisplaza.nl



VAN DONGE & DE ROO B.V.
 shipping & forwarding



2

Terminals in Rotterdam and Antwerp, total capacity of 344.500 sqm



260

Overseas partners



40

100 TEU trains per week



340

Colleagues



1

tailor-made system



12

Custom specialists

Rivierweg 1 | 3161 GM Rhon | T +31(0)10 201 07 00

VANDONGEDEROO.COM

De groei van je onderneming gezond financieren

Om te groeien moet je soms investeren. In een nieuwe machine bijvoorbeeld, of in een grotere voorraad. Ontdek de vier stappen om je groei op een gezonde manier te financieren.

Kijk op [Rabobank.nl/groeifinanciering](https://www.rabobank.nl/groeifinanciering)



Rabobank

*Growing
a better world
together.*