

EDITIE 25 - 2020

ONDERNEMEND

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



Veronica da Veiga (HWE Professionals) en Jettie Bourquin (Trainingscentrum Rijnmond)

WAT JE ZEGT BEN JE ZELF



STRATEGIE | CONCEPT | ONTWERP | WEBDESIGN | ONLINE MARKETING

STERKETAAL.NL

VOORWOORD

Het was eind 2013 toen wij met de redactie bij elkaar zaten en brainstormden over de richting die we met onze ondernemersmagazines in wilden slaan. We brachten destijds drie aparte edities uit. Ondernemend BAR, Ondernemend Hendrik-Ido-Ambacht & Zwijndrecht en Ondernemend Hoeksche Waard. De uitkomst van al dat gefilosofeer was een samenvoeging tot één editie, genaamd Ondernemend. Dat is het magazine waarin u nu leest en waarmee we bij editie 25 zijn beland.

Een aantal dat we als een mijlpaal mogen zien. Al snel besloten we dat we daar iets mee wilden doen. Daarom zijn we in het verleden gedoken. Op de grote tafel in ons pand werden de 24 edities, die zijn uitgebracht tussen 2014 en 2019, neergelegd. Wat een feest der herkenning was dat. Alleen de covers al! Oude bekenden en klanten die nog altijd klant zijn, wisselden elkaar af. Soms zaten er bijzondere foto's tussen, waarbij af en toe heel wat moest worden geregeld voor de foto gemaakt kon worden. Die verhalen wisselden we uiteraard met plezier uit.

Over verhalen gesproken... We namen alle magazines grondig door en kwamen daarin heel wat reportages tegen. Ook dat leverde weer genoeg anekdotes op. Het bevestigde ons beeld over de bedrijvigheid in deze brede regio, want we kwamen veel mooie verhalen tegen. Verhuizingen, gloednieuwe panden, uitbreidingen, jubilea, startups, opvallende momenten; niets bleef onbesproken. Daarom brengen we, geheel willekeurig, een aantal reportages uit het verleden nogmaals onder de aandacht. Wij vonden dat in elk geval hartstikke leuk.

De keuze om destijds alle titels samen te voegen, was vooral gebaseerd op de vraag van ondernemers. Zij vroegen ons of ze niet onder de aandacht konden komen in al onze magazines. Door verder te gaan als Ondernemend profiteerde iedereen, die met een reportage of advertentie deelnam, van het veel grotere verspreidingsgebied. Dat was onze insteek en ruim zes jaar later durf ik wel te concluderen dat deze keuze goed heeft uitgepakt. Wij gaan daarom graag op deze voet verder, op naar de volgende 25 edities. Maar allereerst wensen wij iedereen veel leesplezier in deze jubileumeditie!

Ramon de Bondt



debondt
PUBLISHING

Sm.it
mode

Nu binnen!

ONZE NIEUWE COLLECTIE



WWW.SMITMODE.NL

Alblasserdam | Barendrecht | Dordrecht | Hendrik Ido Ambacht | Hellevoetsluis
Krimpen aan den IJssel | Nootdorp | Papendrecht | Ridderkerk | Zijndrecht

ONDERNEMEND

INHOUD

VOORWOORD	3
IN DEZE EDITIE VAN...	6-7
JETTIE BOURQUIN EN VERONICA DA VEIGA	8-9
RABOBANK	11



ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 1	12-13
COLUMN ECHT VEILIG	15
VIZI	18-19



ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 2	20-21
COLUMN DE NEEF ADVOCATEN	23
COVERS ONDERNEMEND 2014-2019	25-27
AT HOME MAKELAARDIJ	29
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 3	30-31



BODY CARE	35
NIEUWS VANUIT HET ONDERWIJS	36-37
ECHT VEILIG	39
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 4	40-41
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 5	44-45
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 6	48-49
COLUMN BMW JER. DE FONKERT	51
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 7	52-53
SPORTGALA BARENDRECHT	56-57
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 8	58-59
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 9	60-61
ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN DEEL 10	64-65



Editie 25, 2020

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

Fotografie

De Bondt Publishing
Gaby Kooijman
(Gabees Fotografie)

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.

COLOFON

IN DEZE EDITIE VAN...

ONDERNEMEND

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



Op de cover van dit magazine poseren Veronica da Veiga en Jettie Bourquin op 'de netkous', zoals de fietsers- en voetgangersbrug over de A15 in de volksmond genoemd wordt. Een toepasselijke plek, want verbinden nemen ze ook in hun werk letterlijk. Veronica als vestigingsmanager van HWE Professionals en Jettie als sociaal ondernemer met onder meer Trainingscentrum Rijnmond en Citysteward. In deze editie een impressie van een bruisend gesprek over kansen creëren voor iedereen en het aanhaken bij de huidige arbeidsmarkt.

Natuurlijk maken we ook dit jaar weer graag plaats in ons magazine voor De Neef Advocaten. In iedere editie zal een medewerker weer een interessante column schrijven over een voor ondernemers aansprekend onderwerp. De eerste die dit jaar de pen pakte, was Monique Uphus. Zij staat in haar verhaal stil bij de opzegging van een huurovereenkomst van een winkelruimte wegens dringend eigen gebruik. Kan dat zo maar? Welke rechten heeft een huurder? Lees het snel in deze editie!



Het jaar 2020 staat bij Echt Veilig in het teken van een update van de showroom. De specialist in het beveiligen van ondernemers én particulieren koppelt die verandering aan een stukje verfrissing op meerdere fronten. Binnenkort wordt gestart met de verbouwing van de showroom in Zwijndrecht. Het belooft erg mooi te worden. De achterliggende reden van deze verandering wordt in deze editie op enthousiaste wijze uitgelegd door Peter Blaak.



Ben je als ondernemer op zoek naar een groeimiddel? Dan biedt Rabobank een interessante mogelijkheid, namelijk Rabo Lease. Van lasrobot tot bestelbus en van 3D-printer tot graafmachine. Met Rabo Lease investeer je in de bedrijfsmiddelen die jij nodig hebt om je ambities waar te maken én houd je geld vrij om te ondernemen. Verderop in dit magazine lees je hoe dat precies werkt.

Sinds februari is At Home Makelaardij gevestigd in een ander pand. In de afgelopen jaren hielp het makelaarskantoor menig Barendrecht aan een nieuwe woning. Nu was de tijd echter rijp om zelf te verhuizen. De verhuisdozen hoefden niet al te ver gesjouwd te worden, want At Home Makelaardij stak letterlijk de Avenue Carnisse over. Oprichter Wessel Peters vertelt in deze editie waarom er voor deze locatie is gekozen en welke voordelen dat biedt.



Ook dit jaar besteden wij in dit magazine graag aandacht aan ViZi. Sinds 2009 is ViZi een netwerk voor verbinding en inspiratie. De afgelopen tien jaar is er veel veranderd in het gedrag van netwerkers. Hoe ga je daarmee om? Hoe blijf je interessant als netwerk? Verderop in dit magazine is te lezen hoe ViZi, een netwerk voor vrouwelijke professionals, managers, teamleiders, (onderwijs) coördinatoren, ondernemers en experts dat doet.

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

INTERVIEW JETTIE BOURQUIN EN VERONICA DA VEIGA

MET SUCCES SAMEN OP LONDEN 6

De verbinding tussen Barendrecht en Rotterdam-Zuid is in het werk van Veronica da Veiga en Jettie Bourquin nooit ver weg. De keuze voor de fietsers- en voetgangersbrug over de A15 – in de volksmond ‘de netkous’ – als fotolocatie kent dus een mooie symboliek. Want dat verbinden nemen ze letterlijk. Veronica als vestigingsmanager van HWE Professionals en Jettie als sociaal ondernemer met onder meer Trainingscentrum Rijnmond en Citysteward. „Wij willen kansen creëren voor iedereen, zeker ook voor de ruwe diamanten”, vertellen zij vanuit hun gedeelde locatie aan Londen 6. Een impressie van een bruisend gesprek.

Londen 6

HWE Professionals is een personeelsbemiddelaar met een specialisatie in de vakgebieden techniek, logistiek, bouw en office. Bij het bemiddelen durven de enthousiaste en bevoegen medewerkers verder te kijken dan alleen het cv. Trainingscentrum Rijnmond richt zich op het stimuleren van de ontwikkeling van mensen en organisaties, onder meer door trainingen te faciliteren, ruimtes te verhuren en ondersteuning te bieden bij de SROI-invulling van bedrijven. SROI staat voor ‘social return on investment’. Citysteward biedt praktijkgerichte trainingen aan voor onder meer risicojongeren uit Rotterdam-Zuid, om op die manier kansen te creëren op weg richting de arbeidsmarkt. De bedrijven delen een gebouw, waardoor de onderlinge lijnen kort zijn. Niet voor niets hanteren zij zelf graag de slogan ‘met succes samen op Londen 6’.

Sociaal en betrokken

Het is niet moeilijk om te ontdekken wat Jettie en Veronica bindt. De onderlinge chemie spat er tijdens het gesprek vanaf. Regelmatig maakt de één de zin van de ander af, de lach is nooit ver weg.



Daarnaast delen ze een sociale betrokkenheid, die terugkomt in hun werk. „Iedereen telt mee bij HWE. Daarmee onderscheiden wij ons”, stelt Veronica. „Vaak zoeken bedrijven bij de invulling van een vacature naar iemand die aan negentig procent van de eisen voldoet. Maar dat wordt in de huidige economie steeds lastiger. Waarom zou je dan niet investeren in iemand die vijftig procent van de gezochte kwaliteiten bezit? Via trainingen of alleen al de ervaring kunnen zij de benodigde extra kennis opdoen. Als je iemand zo’n kans kunt creëren, creëer je een loyale werknemer.” Die denkwijze sluit naadloos aan op de manier waarop Citysteward zich inspant voor jongeren. Jettie knikt bevestigend. „Wij zetten ons ook echt in voor de ruwe diamanten, die nog geslepen moeten worden.”

Andere blik op werk

Natuurlijk is het een uitdaging om werkgevers te overtuigen om op die manier vacatures in te vullen. Het vraagt een andere blik, maar die past volgens de vrouwen ook bij de nieuwe economie. De verhalen over de millennials, die snel van baan wisselen en waarde hechten aan bijvoorbeeld groei en het opdoen van ervaringen, komen regelmatig voorbij in de media. Volgens Veronica is het daarom belangrijk om hierin mee te gaan. „Ik merk het in ons team al. Zelf ben ik zo’n tien jaar ouder dan drie van mijn collega’s en zij zien en doen dingen anders. Die ervaring zet ik in bij gesprekken met werkgevers, bijvoorbeeld door de vraag te stellen of zij nog wel voldoen aan de huidige markt. Ga met de tijd mee, anders raak je talentvolle mensen misschien sneller kwijt dan je hoopt. En denk vooruit, want een directeur van 52 gaat over een jaar of vijftien toch echt stoppen. Zoek dus naar de combinatie met een millennial, ga in gesprek, draag kennis over”, zegt ze. Jettie ziet eveneens kansen in zo’n benadering. „Eigenlijk zou je bij de praktische beroepen moeten toewerken naar de meester-gezelconstructie, waarin jongeren met een vaste begeleider het vak leren. Er moet tijd en ruimte zijn voor ontwikkeling. En begrip voor als het even anders gaat dan verwacht of gewenst. Zelf neem ik ook wel eens jongeren mee naar overleggen. Ik vind dat heel interessant, ze denken vaak heel anders. Door dat te ervaren, kweek je wederzijds begrip én enthousiasme. Je kunt van elkaar leren.”

Communicatie als sleutel

Een succesvolle samenwerking draait volgens Jettie toch vaak om dezelfde voorwaarden. „Negen van de tien keer is communicatie de crux. Praat dus met elkaar, want dan ga je elkaar begrijpen en respecteren. Ongeacht de leeftijds- of cultuurverschillen.”, zegt ze. Veronica voegt daar nog iets aan toe: „Je moet geen aannames doen, want dan maak je op basis daarvan misschien wel een verkeerde inschatting. Geef mensen de ruimte om zichzelf te zijn. Dat geef ik ook altijd mee aan werkgevers en uitzendkrachten. Zelf ben ik gekomen waar ik altijd wilde zijn. Daar heb ik voor moeten knokken, maar het is me gelukt. Wees dus wie je bent.” Uiteindelijk moet dat ook op de werkvloer leiden tot een weerspiegeling van de maatschappij. Mensen van uiteenlopende leeftijden, diverse culturen en achtergronden door elkaar, die samen willen groeien.

Mooie succesverhalen

Die gedachte bindt de mensen in Londen 6, want er is een mooie onderlinge samenwerking tussen de bedrijven. Jongeren die via Citysteward bij HWE Professionals belanden, kandidaten van HWE die trainingen volgen bij Trainingscentrum Rijnmond; het gebeurt geregeld. Juist door de werkwijze worden verbindingen gelegd en matches gemaakt. Dat leidt tot mooie succesverhalen, die Jettie en Veronica graag delen. „Werken vanuit de mens in plaats van de vacature, de focus leggen op skills (aanwezig of te ontwikkelen), meelopen op het tempo dat past en mensen beoordelen op competenties en karakter. Daar geloven wij in en we zien ook dat het werkt.”

Meer weten over de dienstverlening van de bedrijven? Kijk dan eens op www.hweprofessionals.nl, www.trainingscentrumrijnmond.nl of www.citysteward.nl voor meer informatie.



TR TRAININGSCENTRUM RIJNMOND

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



MET SUCCES
SAMEN OP LONDEN

6

WWW.TRAININGSCENTRUMRIJNMOND.NL

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**



VAN
BANK
NAAR
BAAN

MET SUCCES
SAMEN OP LONDEN

6

#BIJHWE

RABO LEASE

Groeimiddel voor ondernemers



Van lasrobot tot bestelbus en van 3D-printer tot graafmachine. Met Rabo Lease investeer je in de bedrijfsmiddelen die jij nodig hebt om je ambities waar te maken én houd je geld vrij om te ondernemen.

Financiële ruimte

Door machines, apparaten of voertuigen te leasen hoeft je niet ineens een groot bedrag uit je eigen middelen uit te geven. Zo behoud je de financiële ruimte om mee te bewegen met de markt.

Met Rabo Lease:

- investeer je in vrijwel elk type machine, apparaat of voertuig, nieuw én gebruikt
- financier je tot 100 procent van de aanschafwaarde van het bedrijfsmiddel
- is het bedrijfsmiddel gewoon van jou en komt het op de balans van jouw bedrijf te staan.

Rabo Lease is financial lease: de meestgekozen manier om machines, apparaten en voertuigen te financieren. Je bestelt het bedrijfsmiddel bij de dealer van jouw keuze en leent bij ons het volledige aanschafbedrag of een deel ervan.

- Vooraf spreken we de looptijd van de lease af. Die ligt meestal tussen de 2 en 8 jaar.
- Je betaalt een vast bedrag per maand. Daarin zitten rente en aflossing.
- Je hebt zelf invloed op de hoogte van je maandbedrag. Je kunt bijvoorbeeld eigen geld inbrengen of kiezen voor een slottermijn.
- Je kunt met Rabo Lease de btw meefinancieren. Dan hoeft je het btw-bedrag van je aankoop niet zelf voor te schieten.



Rabobank

Bereken je maandbedrag en vraag een offerte aan

Op Rabobank.nl/lease bereken je binnen één minuut je maandbedrag. Je kunt vervolgens inloggen om direct een offerte aan te vragen.

Heb je behoefte aan persoonlijk advies? Maak dan een afspraak met een adviseur van Rabobank IJsselmonde-Drechtsteden via (078) 6 531 250.

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.

FORD WENSVEEN 2014

Elektrisch rijden is tegenwoordig niet zo bijzonder meer, maar in 2014 stond het nog behoorlijk in de kinderschoenen. Rond die tijd kwamen steeds meer merken met elektrische modellen op de markt. Ook Ford bleef niet achter. Daarom bezochten wij in april 2014 het Alblasserdamse familiebedrijf Ford Wensveen, waar directeur Nico Treure ons liet kennismaken met de volledig elektrische Ford Focus Electric. Lang niet iedereen wist dat Ford op dat moment 's werelds één na grootste producent van elektrische en hybride auto's was. „Dat komt omdat ze vooral in Azië en Amerika rijden. Nu is Europa aan de beurt. Zeven Ford-dealers, waaronder wij, hebben de Focus Electric in huis. Daarmee zijn we de enige in Zuid-Holland. Daar hebben we ons bedrijf op ingericht, onder meer door met specifiek opgeleide monteurs te werken”, legde Nico uit.

Tijdens het gesprek viel zijn enthousiasme over de Focus Electric op. „Dit is het nieuwe autorijden in het kwadraat!” zei Nico, om vervolgens in te gaan op de techniek waarmee het meest uit de actieradius gehaald kon worden. Natuurlijk reden we vervolgens nog een rondje mee, om vervolgens te concluderen dat Ford Wensveen dankzij dit nieuwe model de rol voor duurzaamheid extra zichtbaar maakte voor de buitenwereld.

DE NEEF ADVOCATEN 2015

Al sinds de start van het magazine is Menno de Neef van De Neef Advocaten uit Oud-Beijerland een vaste columnist. In iedere editie schrijft hij of een collega een stuk over een voor ondernemers interessant onderwerp. In april 2015 stond Menno echter op de cover van het magazine. De reden? De Neef Advocaten had een nieuw onderkomen gevonden in een statig en prachtig verbouwd pand. Vanaf die locatie wordt no-nonsense juridische bijstand geleverd voor alle ondernemers. „Het was al jaren mijn droom om hier een kantoorpand te hebben, dat heb ik tien jaar geleden al tegen mijn vrouw gezegd. En nu is die droom uitgekomen”, vertelde hij enthousiast.

Samen met zijn ijzersterke team kan hij MKB-ondernemers op hoog juridisch niveau bijstaan. Geheel in eigen stijl. „Zonder poespas of dikdoenerij. Ik ben een ondernemer, net als mijn klanten. Daarom weet ik dat zij niet op onleesbare adviezen en gouden bergen zitten te wachten, maar op klare taal en een eerlijk advies. Ons streven is om juridische problemen zo snel en zo goed mogelijk op te lossen voor een scherpe prijs. Daarbij geldt dat we altijd de gang naar de rechtbank proberen te voorkomen. Maar als het toch nodig is, zetten we uiteraard alle middelen in.”

VAN RIETSCHOTEN OFFICE POINT 2018



In een editie waarin familiebedrijven centraal staan, zoals die van oktober 2018, kon een bezoek aan Van Rietschoten Office Point natuurlijk niet uitblijven. Het op-en-top familiebedrijf is immers een begrip in de regio. Wij spraken met Jeffrey van Rietschoten, lid van de vierde generatie die aan het roer staat bij Van Rietschoten Office Point. „De markt is behoorlijk veranderd, maar wij veranderen mee. Daarbij houden we vast aan al het goede van vroeger zoals verregaande service en persoonlijke aandacht”, vertelde Jeffrey, die ook liet weten dat zijn vader Jur nog altijd actief was binnen het bedrijf. De digitalisering zorgt voor een afname van het papierverbruik en dat had duidelijk invloed op de

dienstverlening van Van Rietschoten Office Point. „Dat betekent automatisch dat je ook minder pennen, nietjes, ordners etc. nodig hebt. Een goede ontwikkeling, want dat is goed voor het milieu. Wij hebben op de dalende trend ingespeeld door ons assortiment nog verder te verbreden. Zo leveren we tegenwoordig ook schoonmaakartikelen en zelfs soep, simpelweg echt alles voor kantoor.” Dat alles wordt gecombineerd met een prima service, ruime openingstijden en een riante showroom, waarin meer dan ooit aandacht wordt besteed aan een gezonde, prettige werkomgeving.

AUTO BINNENMAAS 2015

Voor de editie van december 2015 trokken we naar Heino voor een gesprek met Dick van Dijk over Auto Binnenmaas. De Nissan- en Kia-dealer, die ook een vestiging in Ridderkerk had, stond destijds aan de vooravond van het dertigjarig bestaan. „Onze klantbenadering is al vanaf dag één hetzelfde. Altijd een goede deal, klantvriendelijk en enthousiast. Dat spreekt de mensen duidelijk aan. Welke activiteit het ook betreft, als dealer, garagebedrijf of lease- of verhuurbedrijf gaat het ons bovendien maar om één ding. En dat is een tevreden klant”, vertelde Dick.

Die aanpak maakte van Auto Binnenmaas, maar ook van de tweede vestiging Auto Ridderkerk, een stabiel bedrijf met klanten die graag terugkeren. Zij profiteerden van de mogelijkheden die de merken Nissan en Kia te bieden hebben. „De modellen vullen elkaar aan. Dat is heel positief, ons aanbod is groter en diverser. Het beste van twee werelden dus eigenlijk. Bovendien is er volop ontwikkeling bij beide merken, ook op het gebied van elektrisch rijden.” Dankzij het eigen leasebedrijf Lease2Go kon Auto Binnenmaas bovendien snel bedrijfswagens leasen, die vaak uit voorraad leverbaar zijn. Voor onderhoud konden de klanten dan uiteraard bij de garagebedrijven terecht.



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



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

**Live inkijken,
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.

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

echtveilig
slim beveiligd

HET GEMAK VAN ALLE SYSTEMEN IN ÉÉN

In onze branche gaat de ontwikkeling erg snel. Vooruitstrevende techniek maakt dat systemen steeds beter en uitgebreider worden. In vergelijking met 'vroeger' is er veel veranderd. Ik kan me de tijd nog goed herinneren waarin je bij bedrijfsbezoeken alle systemen afzonderlijk aantrof. Het alarmsysteem, het camerasysteem en de brandmeldinstallatie bijvoorbeeld. Dat nam niet alleen de nodige ruimte in, maar in de meeste gevallen had de eigenaar van het pand voor elk systeem te maken met een ander bedrijf.

Dat hoeft tegenwoordig echt niet meer. Alle systemen worden in één gecombineerd, waardoor alle vragen ook aan één aanspreekpunt kunnen worden gesteld. Een gevolg van de technische vooruitgang, die van een alarmsysteem ook een toegangscontrolesysteem en brandmeldsysteem heeft gemaakt. Niemand kijkt er meer van op dat je met behulp van een app op afstand het alarm kunt in- en uitschakelen. Als er dan toch iemand binnen is, kun je dat precies zien, inclusief het tijdstip. Maar er zijn veel meer opties. Thuis vanaf de bank de verlichting inschakelen? Of op je vakantieadres de deur ontgrendelen? Het kan allemaal. Ideaal voor ondernemers die te maken hebben met leveringen buiten de kantooruren. Laatst hebben we nog een klant op die manier kunnen helpen. Bij zijn bedrijf worden geregeld 's avonds ladingen gelost. Chauffeurs kunnen met een code in de noodzakelijke ruimte komen, dat werkt automatisch. Maar het blijft mensenwerk, dus is het een prettige wetenschap dat het mogelijk is om zelf handmatig in te grijpen als iemand per ongeluk vergeet af te sluiten of een foutje maakt.

Enorm handig, alleen wordt vaak gedacht dat het erg prijzig is. Maar dat hoeft niet zo te zijn! Wij worden bijvoorbeeld wel eens gebeld als er een storing is aan een systeem, dat niet bij ons vandaan komt. Natuurlijk komen we dan langs om het op te lossen. Onze medewerkers stellen op basis van wat ze hebben gezien daarna altijd een vrijblijvende offerte op om het systeem te vervangen door een hedendaagse versie. Daarbij werken we met inruilprijzen, dus vaak valt het met de kosten alleszins mee. En als er behoefte is aan snelle actie? Als de nood aan de man is, kunnen wij een pand binnen 24 uur beveiligen door middel van een alarm- of camerasysteem. Een geruststellende gedachte, toch?

Tot slot vind ik het nog leuk om terug te komen op een eerdere column. Daarin adviseerde ik jongeren om in de techniek te gaan. Die oproep werd in de praktijk gebracht toen een jongen van zestien jaar hier aanklopte voor een stage. Het beviel zo goed, dat hij komend schooljaar met een leerwerktraject bij ons start. Dat vinden wij natuurlijk erg leuk!

Peter Blaak
Echt Veilig





BLOKHUTTEN

VANAF
579,-



VERANDA'S

VANAF
599,-



TUINKAMERS

VANAF
5.559,-



HIGHLINE CUBE

VANAF
6.039,-

MARKTLEIDER IN BLOKHUTTEN, OVERKAPPINGEN EN TUINHOUT



BUITENVERBLIJVEN & KAPSCHUREN

Groot
aanbod!
Beste
prijs!

Klimaatbeheersing
Luchttechniek
Service & Onderhoud

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



NETWERKEN: HOE ZORG JE VOOR DE JUISTE VERBINDING?

Sinds 2009 is ViZi een netwerk voor verbinding en inspiratie. De afgelopen 10 jaar is er veel veranderd in het gedrag van netwerkers. Hoe ga je daarmee om? Hoe blijf je interessant als netwerk? Lees hier hoe netwerk ViZi dat doet.

Contact komt voor contract

Ik geloof in verbinding. Die verbinding begint in het klein, bij jezelf. Want verbinding maakt het mogelijk om bruggen te slaan tussen jezelf en de ander, zowel zakelijk als privé. Pas als het stroomt tussen mensen, kan het ook stromen op zakelijk niveau. Verbinding is een keiharde voorwaarde om zaken te doen: contact komt voor contract!

Eind 2017 besloot ik op zoek te gaan naar een geschikt netwerk om me bij aan te sluiten. Die zoektocht leerde mij dat er heel veel keuze is in netwerkland. Bij de meeste netwerken miste ik oprechte belangstelling, aandacht en nieuwsgierigheid. Misschien herken je deze gedachte na het bezoeken van een netwerkbijeenkomst "Veel mensen aangehoord maar gek genoeg waren het vooral monologen van mensen die graag zichzelf en hun dienst

of product willen verkopen. Interessant, soms inspirerend maar ik voel geen verbinding." Bij netwerk ViZi voelde ik me wel op mijn gemak. Raar eigenlijk, want ik had een enorm vooroordeel ten aanzien van vrouwen-netwerken.

Inmiddels ben ik ruim een jaar voorzitter van ViZi. En eindelijk ben ik erachter waarom ViZi de doorslag heeft gegeven om lid te worden. De meeste vrouwen zien hun professionele groei en hun individuele ontwikkeling als twee paden die samen oplopen en onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. Zij hebben behoefte aan diepgang en zijn geneigd elkaar te helpen, met elkaar mee te denken en kennis te delen.

ViZi voorziet onder meer in die behoefte door de inhoud van de masterclasses, evenementen, bedrijfsbezoeken en het houden van colleegetours, 2 maanden lang, voor en door ViZi leden.

Zoek de verschillen & laat je inspireren

Is dat geweldige aanbod dan genoeg om bruggen te slaan tussen jezelf en de ander, om oprechte en interessante verbindingen aan te gaan?

Uiteindelijk gaat het toch ook om de kwaliteit van het contact tussen de leden binnen een netwerk. En het is juist die kwaliteit van het contact waar we ons voor inzetten. ViZi staat voor optimale inspiratie door diversiteit qua functies, rollen, culturen en levensfasen. En daarmee onderscheiden we ons van alle andere netwerken.

Want uit onderzoek blijkt dat er juist sprake is van een enorme fragmentatie binnen netwerkland: ondernemers bij ondernemers, managers bij managers, ZZP-ers bij ZZP-ers, starters bij starters. Blijkbaar willen we ons vooral verbinden met de groep die het meest op onszelf lijkt. Dat is gemakkelijk en vertrouwd. Maar raak je daardoor geïnspireerd? Ik denk het niet! Het zijn de reizen, de ontmoetingen met andere culturen waardoor ik verrijkt en met nieuwe energie terugkom. Niet de dagelijkse wandeling door mijn straat. En zo is het met netwerken ook.

Netwerken is, nieuwsgierig zijn naar anderen

ViZi is hét netwerk voor vrouwen die zichzelf en hun werk serieus nemen en daarin willen groeien. Zij vervullen zakelijke rollen als ondernemer, manager, teamleider, coördinator en expert. Een vrouwen-netwerk motiveert en stimuleert het werkend bestaan als vrouw.

ViZi spoort je aan om nieuwsgierig te zijn naar vrouwen van allerlei disciplines zodat je bruggen kunt slaan en oprechte verbindingen aangaan.

Partnership MKB Rotterdam

ViZi is zelf ook nieuwsgierig en constant op zoek naar verbindingen met andere netwerken. Zo zijn wij partner geworden van MKB Rotterdam Rijnmond; een gemengd netwerk dat net als wij gelooft dat verbinding noodzakelijk is voor zakelijke groei. Ons aanbod wordt daarmee zoveel groter en ViZi-leden krijgen 50% ledenkorting op het MKB-lidmaatschap. Vanuit de verbindingsgedachte hoop ik van harte dat we in de toekomst nog meer interessante samenwerkingen kunnen aangaan.

Joke Norendaal

Voorzitter ViZi



Introducés zijn altijd welkom!

Ben jij een vrouwelijke professional, manager, teamleider, (onderwijs)coördinator, ondernemer of expert? Ben je op zoek naar inspiratie, verfrissende ideeën en nieuwe verbindingen? Heb je zin in een netwerk met andere ambitieuze vrouwen? Dan ben je van harte welkom bij één van onze bijeenkomsten! Bekijk de ViZi evenementen op <https://netwerkvizi.nl/> en meld je aan door een mail te sturen naar secretariaat@netwerkvizi.nl

Foto credits:

Katinka Tromp: <https://katinkatrompphotography.com>
Wilma helder: <https://www.helderefotografie.nl>

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.



PROFESSIONALS4TECHNOLOGY 2015

In de beginjaren van het magazine brachten wij jaarlijks ook twee bezoeken aan Professionals4Technology. In april 2015 reden we voor de eerste keer richting Delft, omdat het bedrijf toen net was verhuisd vanuit Barendrecht. „Een stap vooruit”, noemde directeur Marinel van Walsum de verhuizing naar de stad, die het hart van de techniek vormt. Professionals4Technology zat er, als maatwerkspecialist in het werven en selecteren van hoger opgeleiden binnen de Engineering & Technology en Supply Chain, ook prima op haar plek.

„Onze missie is nog altijd om iedere technisch hoogopgeleide professional in Zuidwest-Nederland te kennen en te verbinden. Daarnaast helpen we organisaties bij het opzetten van een arbeidsmarketingstrategie voor de langere termijn en willen we een relatie opbouwen met zowel opdrachtgever als kandidaat”, legde Marinel uit. In een tijd waarin de vraag naar personeel al groeide, was het natuurlijk heel belangrijk om aantrekkelijk te zijn voor kandidaten. Professionals4Technology had hiervoor een Employer Branding Strategie en een Candidate Attraction Scan ontwikkeld. „Dat slaat duidelijk aan. We worden ook steeds meer benaderd voor headhunting of adviesopdrachten. Die aanvragen komen inmiddels van internationale opdrachtgevers, maar we gaan de uitdagingen over de grens graag aan.”

Van As Autoschade 2014

Door de jaren heen brachten we meerdere bezoeken aan Van As Autoschade. Zo ook in december 2014. Het familiebedrijf was toen drie jaar gevestigd in Barendrecht, tegenover het zwembad op het Vaanpark. „De keuze om hier een vestiging te starten, hing samen met de centrale afspraken die zijn gemaakt met lease- en verzekeringsmaatschappijen. De landelijke franchiseketen waarbij wij zijn aangesloten, had nog geen vestiging in Barendrecht. We zitten hier op goed zichtbare locatie, vlakbij een wijk met veel autobezitters,” legde Cock van As, destijds nog de directeur, uit. In de eigen werkplaats worden kleinere schades aan auto's van alle merken hersteld. Doorgaans gaat dat snel, binnen één tot twee dagen. Ook schades aan bedrijfswagens tot 3.500 kilo kunnen worden hersteld. In alle gevallen is vervangend vervoer beschikbaar.

„Wij nemen daarnaast alle zorg uit handen en staan garant voor een volledige schadeafdeling”, voegde Cock toe. „Een keuze voor ons, betekent dat de klant profiteert van vijftig jaar ervaring in schadeherstel. Wij staan voor heel snel én heel goed. Dat lukt, omdat we onze werkprocessen zo efficiënt mogelijk hebben ingericht.” In combinatie met aantrekkelijke tarieven, een persoonlijke benadering en uitstekende service maakt dit van Van As Autoschade een toonaangevend autoschadeherstelbedrijf.



Visser & Visser 2014

Op 1 april 2014 vierde Visser & Visser Accountants-Belastingadviseurs een jubileum. Het was toen exact 25 jaar geleden dat de droom van Steef en Ger Visser werkelijkheid werd. Uiteraard stonden we in de editie van april 2014 stil bij deze mijlpaal. In het fraaie pand in Barendrecht waren de vestigingsleiders van de kantoren in Dordrecht en Oud-Beijerland aanwezig, uiteraard in gezelschap van naamgever Ger Visser. „Sinds de eerste dag hebben we accountancy gecombineerd met bevlogen ondernemerschap en ruimte gegeven om te bouwen”, vertelde hij, om vervolgens met zijn collega's te concluderen dat het systeem van 'celdeling' een belangrijke factor achter het succes is geweest. „Regionale aanwezigheid is heel belangrijk. De klant komt immers van rechts en dus moet je lokaal sterk zijn. De vestigingen

hebben gezamenlijk wel de kracht van een middelgroot kantoor, want de kennis binnen de totale organisatie is voor iedereen beschikbaar. Mooie bijkomstigheid is dat deze werkwijze intern kansen op groei en talentontwikkeling biedt aan onze medewerkers.”

De aanpak verschoof in die jaren steeds meer richting 'ontzorgen' en dat past bij een full service advieskantoor als Visser & Visser. „De nadruk ligt meer op analyseren en adviseren dan op alleen maar uitvoeren. Zo proberen we onze klanten te inspireren en uit te dagen om vooruit te kijken.”

Groenveld en van Houdt Notarissen 2015

Voor de editie van oktober 2015 bezochten we het alom bekende Barendrechtse notariskantoor Groenveld en van Houdt. Niet zonder reden, want sinds september dat jaar genoot Chris van Houdt van een welverdiend pensioen. Zijn opvolger in de vennootschapspraktijk was Martin Tempeelaar. Samen met hem en Hans Schuurman spraken we over deze wisseling van de wacht. „Van oudsher hebben we alle diensten aangeboden. Vastgoed, ondernemingsrecht en familierecht. Doordat we al deze disciplines beheersen, kunnen we ons als kantoor onderscheiden. Wij hebben de specialisten in huis om ook complexe, bijzondere zaken onder één dak te behandelen”, vertelde Hans.

Martin heeft, net als voorganger Chris van Houdt, het ondernemingsrecht als specialisme. Hij vond het geen moeilijke keuze om toe te treden tot de praktijk. „Dit is een kantoor met een gevestigde naam en een goede reputatie. Omdat ik afkomstig ben uit de regio en al eens in Barendrecht gewerkt heb, is het werkgebied mij ook bekend. Het leuke van ondernemingsrecht vind ik de mogelijkheid om een langdurige relatie op te bouwen, waarin ruimte is voor persoonlijk contact”, lichtte hij toe. De heren gingen vervolgens nog in op de dynamiek in hun werk en drukten ondernemers op het hart om regelmatig te toetsen of bijvoorbeeld de statuten nog wel kloppen.



De Neef

Uw MKB specialist

A D V O C A T E N



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

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

Beneden Oostdijk 42 Oud-Beijerland Tel. 0186 751 680

www.deneefadvocaten.nl

lid van vereniging van incasso- en procesadvocaten 

KANTOOR HUREN? DEMIJL.NL



Alblasterdam, Kelvinring 54



Barendrecht, Oslo 10-16



Zwijndrecht, H.A. Lorentzstraat 4



Hendrik Ido Ambacht, Antioniuslaan 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
business centers

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

CR012437

COLUMN

OPZEGGING HUUROVEREENKOMST WINKELRUIMTE WEGENS DRINGEND EIGEN GEBRUIK

Een verhuurder die een horeca- of winkelruimte (ook wel 7:290-bedrijfsruimte of middenstandsbedrijfsruimte genoemd) verhuurt, kan niet op elk willekeurig moment en zonder reden de huur opzeggen. De achtergrond van deze regel is dat de huurder van winkelruimte voor zijn bedrijfsvoering vaak afhankelijk is van de door hem gekozen plek. Een gedwongen verhuizing kan voor een supermarkt zeer negatieve gevolgen hebben, terwijl voor een opslagloods de vestigingsplaats vaak van ondergeschikt belang is.



Als een huurder niet wordt beschermd tegen te eenvoudige beëindiging van de huurovereenkomst zal hij niet snel investeren in de verbouwing en aankleding van zijn winkel. De wet schrijft in de meeste gevallen voor dat de huurovereenkomst voor winkelruimte voor de duur van 5 jaar wordt gesloten met een verlenging van nog eens 5 jaar. Als het contract na die tien jaar nog niet opgezegd is, ontstaat er automatisch een contract voor onbepaalde tijd met een opzegtermijn van een jaar.

De verhuurder mag alleen opzeggen als hij een goede reden voor de opzegging heeft. Er zijn tegen het eind van de eerste vijfjaarperiode maar 2 goede redenen. De eerste is dat de huurder er een slechte bedrijfsvoering op na houdt. Dat behoeft niet veel toelichting.

De tweede goede reden is dat de verhuurder het gehuurde dringend nodig heeft voor duurzaam eigen gebruik.

Als de huurder niet binnen zes weken na ontvangst van de opzegbrief laat weten dat hij akkoord gaat met de opzegging van de huurovereenkomst, dan moet de

verhuurder toestemming van de kantonrechter vragen om de huur op te zeggen. De verhuurder zal in die procedure aannemelijk moeten maken dat hij de winkelruimte dringend, duurzaam en zelf in gebruik gaat nemen. De vordering zal worden afgewezen als het voorgenomen gebruik door de verhuurder op praktische of juridische gronden niet mogelijk is. Meestal zijn dat financiële of bedrijfseconomische omstandigheden.

In oktober 2019 heeft de Hoge Raad nog een arrest gewezen over dit onderwerp. De verhuurder, een warenhuis, wilde zelf horecafaciliteiten uitbreiden. Deze plannen waren serieus, uitvoerbaar en commercieel voldoende realistisch. De verhuurder had een gerechtvaardigd belang, omdat hij het gehuurde dienstbaar wilde maken aan zijn kernactiviteit, het warenhuis. Als de verhuurder aannemelijk heeft gemaakt dat hij het verhuurde persoonlijk duurzaam in gebruik wil nemen en dat hij het daartoe dringend nodig heeft, moet de rechter de beëindigingsvordering van de verhuurder toewijzen.

Als de verhuurder de rechter niet met feiten en omstandigheden heeft weten te over-

tuigen, dan kan de rechter de belangen van beide partijen nog afwegen. De wet geeft deze mogelijkheid echter alleen als de huurovereenkomst langer dan 10 jaar heeft geduurd.

Monique Uphus
De Neef Advocaten

CASCADE

HET PODIUM VOOR UW ZAKELIJKE EVENEMENT



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

Bekijk de mogelijkheden op de website, vraag de gratis informatiemap aan of maak vrijblijvend een afspraak voor een rondleiding.

**VAN VERGADERING TOT CONGRES
BIJ CASCADE BENT U 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

AL 6 JAAR OP RIJ IN DE TOP 3 VAN NEDERLAND!
VERGADER- EN EVENTLOCATIES CATEGORIE XL - PUBLIEKSPRIJS MEETINGREVIEW



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



COVERS

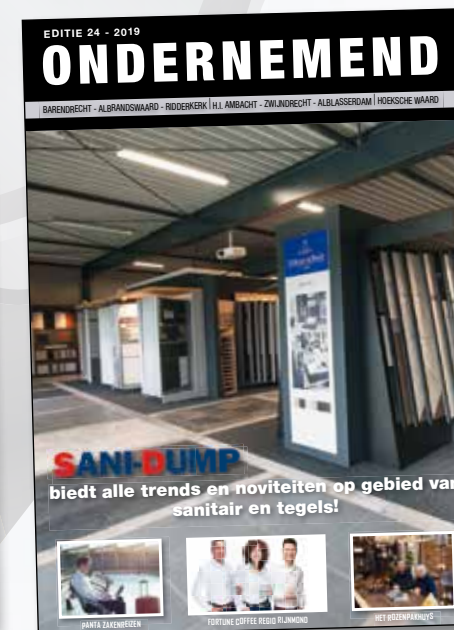
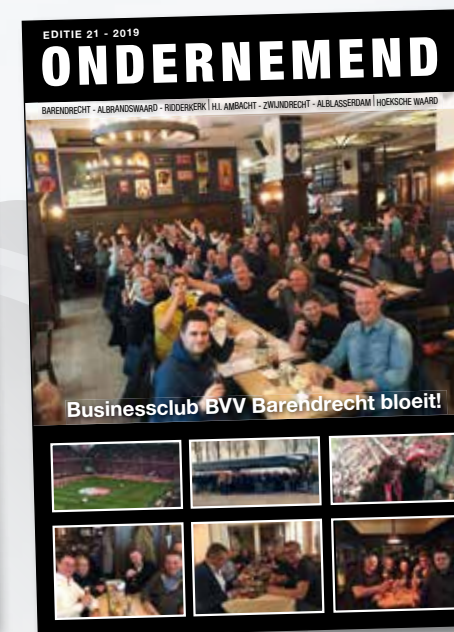
ONDERNEMEND

DOOR DE JAREN HEEN

Het is inmiddels al weer zes jaar geleden dat wij als redactie besloten om de verschillende edities van ons magazine **Ondernemend** samen te voegen tot één geheel. **Ondernemend** in de huidige vorm was geboren. De editie waarin u nu leest, is nummer 25. Een mooie mijlpaal, waar wij uiteraard graag even bij stil staan. Onder meer door terug te kijken op reportages uit het verleden.

Maar we willen ook de covers zeker niet vergeten! De cover, toch de blikvanger van een magazine. Vaak een onderdeel waarover we lang discussiëren. Wordt het een portret? Kiezen we voor een actiefoto? Beeldvullend of zorgen we nog voor wat kleine inzetjes? Het leek ons dan ook leuk om op deze pagina's de 24 covers uit de afgelopen zes jaar nog eens gezamenlijk te presenteren. Bij ons kwamen de herinneringen vanzelf boven, maar het is vooral een prachtig beeld. Kijk dus snel met ons mee!





ABC

KWAKERNAAT
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Ervaar het verschil

ABC-Kwakernaat is een accountants- en belastingadvieskantoor met vestigingen in Barendrecht, Rotterdam, Amsterdam en Den Haag. "Daar zijn er zo veel van", hoor ik u bijnadenken. 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

Weena 268-270
3012 NJ Rotterdam
t: 010 - 800 8001

Apollolaan 171
1077 AS Amsterdam
t: 020 - 800 4009

www.abcaccountants.nl info@abcaccountants.nl

AT HOME MAKELAARDIJ

ZET STAP VOORUIT MET VERHUIZING

Sinds februari is At Home Makelaardij gevestigd in een ander pand. In de afgelopen jaren hielp het makelaarskantoor menig Barendrechter aan een nieuwe woning. Nu was de tijd echter rijp om zelf te verhuizen. De verhuisdozen hoefden niet al te ver gesjouwd te worden, want At Home Makelaardij stak letterlijk de Avenue Carnisse over. „Een toplocatie, waarin we door een samenwerking met Hypotake4you alles onder één dak aanbieden”, aldus oprichter Wessel Peters.



Snel schakelen

De krachtenbundeling met de onafhankelijke hypotheekadviseur was een belangrijke reden om naar een nieuw pand te zoeken. „Indien nodig kunnen we snel schakelen, je loopt zo bij elkaar binnen. In een week tijd merkten we al dat dit veel makkelijker is dan steeds de telefoon pakken”, zegt Wessel over deze toegevoegde waarde voor de klant. At Home Makelaardij zocht bewust naar een goed zichtbare plek, midden in de wijk. Die werd dus gevonden aan de overkant. „Een ruimer pand, dat we ook flink verbouwd hebben. De wanden, de kantoren, de verlichting, alles is nieuw. Als we het zouden doen, moesten we het ook maar gelijk goed doen”, stelde Wessel. Gezien de mooi ingerichte ruimte is dat goed gelukt!

At Home

In oktober 2001 begon Wessel voor zichzelf, nadat hij ervaring had opgedaan bij twee grote makelaarskantoren en een groot taxatiebureau. Sinds 2019 is René van Nierop mede-eigenaar. „We werken met een team

van vijf mensen. René is makelaar, zelf ben ik register makelaar en taxateur onroerende zaken. Laurens Riedijk is assistent-makelaar en Annelies de Winter zorgt er voor dat alles goed verloopt op kantoor. Denise Versteeg beheert vanaf een externe locatie onze social media accounts”, zegt Wessel. At Home Makelaardij richt zich op verkoop, aankoop-begeleiding, taxaties en verhuur. Het voorname werkgebied is de regio Barendrecht.

Enthousiasme als onderscheidende kracht

In een drukbezette branche als de makelaardij is het uiteraard noodzakelijk om onderscheidend te zijn. Vanzelfsprekend kan At Home Makelaardij bouwen op een jarenlange en brede ervaring, maar René ziet nog een kracht. „Enthousiasme. Daardoor lukt het ons om ook in een moeilijke markt nog een aanzienlijk aantal woningen in de verkoop te hebben”, zegt hij. Niet vanzelfsprekend in een tijd waarin de overweging om te verhuizen, mede door de lage rentestand, steeds lastiger wordt. „Daar staat tegenover dat de doorlooptijd veel korter is geworden. Het is aan ons om een strategie te bepalen waarbij we het maximale eruit halen voor de opdrachtgever. Dat lukt goed,

want we verkopen momenteel veel en soms ver boven de vraagprijs”. Dit jaar is At Home Makelaardij bovendien voor het eerst betrokken bij een nieuwbouwproject.

Verhuisplannen? Loop dan eens binnen of neem contact op voor een vrijblijvende afspraak.

At Home Makelaardij

Avenue Carnisse 268
2993 ML Barendrecht

T: 0180-556117

I: www.athome-makelaardij.nl

E: info@athome-makelaardij.nl



ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.



Automobielbedrijf Zeeuw 2014

In april 2014 reed de redactie naar Zwijndrecht, om daar een bezoek te brengen aan Automobielbedrijf Zeeuw. Het familiebedrijf, dealer van diverse merken uit de Fiat Group, was toen net een jaar gevestigd in het schitterende nieuwe pand op een zichtlocatie langs de snelweg A16. Directeur Peter Zeeuw was duidelijk nog in zijn nopjes over de verhuizing. „We hebben een hypermoderne werkplaats, waar we universeel onderhoud uitvoeren. Ook is er een Profile Tyrecenter gevestigd en krijgen we binnenkort het servicedealerschap voor Fiat Bedrijfswagens. We hebben de zakelijke rijder dus heel wat te bieden”, vertelde hij.

Klanten kunnen bovendien bij Automobielbedrijf Zeeuw terecht voor het hele traject. Verkoop van nieuwe auto's en occasions, het regelen van lease en verzekering en dus ook het onderhoud, zelfs aan campers. „Dat we dealer zijn van meerdere merken, zie ik bovendien als een voordeel. De merken vullen elkaar aan, waardoor we voor elk wat wils hebben. Bovendien is er veel vernieuwing, zodat we heel wat interessante modellen hebben staan”, voegde Peter nog toe, met een blik op de showroom.

Bedrijvenpark Hoeksche Waard 2014

Het 'best kept secret' voor ondernemers in Zuidwest-Nederland. Zo werd Bedrijvenpark Hoeksche Waard betiteld in onze editie van juli 2014. Met de ontwikkeling van deze bedrijfshuisvesting liep de Hoeksche Waard vooruit op een landelijke trend. In het verhaal werd duidelijk gemaakt waarom Bedrijvenpark Hoeksche Waard een bedrijfseconomische 'musthave' vormde. De ligging was bijvoorbeeld een zeer sterk punt. „Goed bereikbaar, op vijf minuten afstand van de snelwegen A16 en A29 en Rotterdam is slechts twintig autominuten verwijderd. Door de directe nabijheid van de Rotterdamse haven is er toegang tot multimodale transportfaciliteiten”, noteerden wij uit de mond van directeur Gert-Jan Metselaar. „Geïnteresseerden kunnen bovendien direct starten met bouwen, omdat de grondvoorbereiding en voorbelasting al deels zijn gestart.”



Er waren kavels van 2.000 vierkante meter tot vijf hectare beschikbaar. Bovendien werd er gezorgd voor een moderne opzet, onder meer door de aanwezigheid van een glasvezelnetwerk en parkmanagement. De regio vormde de laatste trekpleister voor ondernemers. De Hoeksche Waard oogt vriendelijk, met veel groen en natuur, en kent een grote beroepsbevolking. Kortom, alle ingrediënten om meer ondernemers te verwelkomen waren aanwezig!

Mobility Centre 2015

Het jaar 2014 was erg succesvol voor Volvo. Ondanks een dalende markt werden dusdanig veel auto's verkocht, dat Volvo het grootste premiummerk van Nederland werd. Een successtory waar Mobility Centre, met vestigingen in Barendrecht, Rotterdam en Vlaarding, uiteraard ook de vruchten van plukte. De verwachtingen voor 2015 waren dan ook groot, zo hoorden wij in de editie van april 2015 van Christiaan van Hoogstraten. „Al onze vestigingen hebben een eigen identiteit, waar persoonlijke aandacht voor de klant centraal staat. Niet alleen rond de aanschaf van een auto, maar zeker ook op het gebied van onderhoud en after sales! In veertig jaar heeft Mobility Centre dan ook een betrouwbare naam opgebouwd”, vertelde de marketeer.

Volvo presenteerde dat jaar enkele nieuwe modellen, die stuk voor stuk uitblonden in veiligheid. De innovatieve systemen maakten van Volvo een voorloper op dit gebied. „Bijzonder is City Safety, waarmee zowel overdag als 's nachts andere voertuigen, fietsers en voetgangers gesignaleerd worden. Indien nodig wordt automatisch afgeremd. Daarmee speelt Volvo in op de wetenschap dat aanrijdingen vaak het gevolg zijn van onoplettendheid, al dan niet door vermoeidheid. City Safe is altijd alert, een veilig gevoel”, legde Christiaan uit, om vervolgens ook de mogelijkheden voor de zakelijke rijder te benadrukken.



Vodafone 2015

De editie van oktober 2015 was een vrouwenspecial. Daarom spraken we zoveel mogelijk met vrouwelijke ondernemers of, in het geval van de zakelijke Vodafone-winkel in Barendrecht, vrouwelijke medewerkers. Ashley Engelen en Hulya van Duijl ontvingen ons daarom voor een boeiend gesprek over hun rol binnen de Vodafone-winkel, waar regionale ondernemers met al hun telecomvraagstukken terecht konden. Vaak begint zo'n bezoek bij de frontdesk, waar Hulya doorgaans te vinden was. „Als mensen binnen komen, heet ik ze welkom. Ik ben meestal het eerste aanspreekpunt en bepaal de vervolgstappen. Sommige vragen beantwoord ik zelf, voor andere zaken begeleid ik hen naar de juiste persoon”, legde ze uit.



Dat kon bijvoorbeeld zakelijk specialist Ashley zijn. „Wij willen echt partners worden, dus als een klant bij mij komt, ben ik vanaf dat moment de vaste contactpersoon. Zo kun je een relatie opbouwen. Uiteindelijk zit daarin onze toegevoegde waarde, want Vodafone wil meer bieden dan hetgeen de klant verwacht”, zei ze hierover. De prettige sfeer in de winkel sprak de dames erg aan. Zij voelden zich dan ook prima thuis in de telecombranche, ook al werd die wellicht gezien als mannenwereld. „Soms moeten we klanten overtuigen dat we kennis van zaken hebben, maar dat is niet erg. Als pittige dames lukt ons dat wel!”

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



"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



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

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



EEN KRACHTIGE STAP VOORUIT IN CREDITMANAGEMENT

DEURWAARDERS
INCASSOSPECIALISTEN
CREDITMANAGERS



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

VERHUIZING **BODY CARE** IS ENTHOUSIAST ONTVANGEN

Begin dit jaar opende Body Care een gloednieuw pand op een zichtlocatie langs de Rhoonse Baan. Een flinke stap vooruit voor de sportschool, waar je doeltreffend aan je figuur en gezondheid kunt werken. „Onze ruimte is enorm toegenomen, zonder dat het ten koste gaat van de persoonlijke benadering”, vertelt Isabell, die Body Care samen met zakenpartner Richard runt.

Veel mogelijkheden

Jarenlang was Body Care gevestigd aan de Avenue Carnisse. In die locatie was, na een eerdere uitbreiding, de grens wel bereikt. „We merkten dat er veel interesse bestond voor een combinatie van sporten in de warmtecabine en fitness. Vanwege ruimtegebrek was ons aanbod echter beperkt. Hier zijn de mogelijkheden enorm uitgebreid. We hebben nu bijvoorbeeld ook veel vaste fitnessstoestellen, meer cardio apparatuur, high intensity apparaten en functionele training”, legt Isabell uit. Het nieuwe pand heeft twee verdiepingen. Boven is een vrije trainingsruimte gecreëerd. Ook de kleedkamers en de infraroodsauna's zijn daar te vinden. „We bieden nu ook een stukje wellness. Bij NOVA Huidpraktijk kun je terecht voor alle gezichtsbehandelingen en laser ontharen, terwijl er ook een masseur en masseuse aanwezig zijn. Echt een toegevoegde waarde”, zegt Isabell.

All-in concept rond TFM-methode

Body Care werkt met de TFM-methode. Dat staat voor thermo fysische methode, oftewel



sporten in een warmtecabine. „Een succesvol concept, waarmee in korte tijd hetzelfde resultaat wordt behaald als in een normale training. De aangename warmte zorgt namelijk voor een betere doorbloeding, minder verzuring en minder spierpijn”, vertelt Isabell. Na het sporten bestaat de mogelijkheid om in een privécabine gebruik te maken van de infraroodsauna. Het all-in programma bevat ook begeleiding om slanker en fitter te worden. „Je wordt dan gewogen, terwijl we ook de afname in centimeters meten. Dit gebeurt echt op individuele basis. De methode is geschikt voor mannen en vrouwen van alle leeftijden, in elke gewichtsklasse, topfit of helemaal niet fit. We geven ook een voedingsadvies, gebaseerd op gezonde voeding.”

Kleinschalig en persoonlijk

Het pand mag dan veel groter zijn, dat betekent niet dat het kenmerkende kleinschalige van Body Care is verdwenen. De eigenaren vinden dit heel belangrijk. „Wij willen dat iedereen wordt gezien. Bij binnenkomst en vertrek, maar ook tijdens het sporten. Daarom hechten we zo aan persoonlijke aandacht. Of je nu komt om



slank te worden, fit te zijn of gewoon voor het sporten op zich maakt niets uit”, benadrukt Isabell. Uiteraard wordt de mate van begeleiding hierop aangepast. De medewerkers van Body Care staan altijd klaar om uitleg te geven, oefeningen voor te doen en je te stimuleren om het gewenste resultaat te behalen.

Enthousiaste reacties

De verhuizing bevalt het team dus prima. Ook de klanten zijn enorm enthousiast. „Ze zeggen dat het zo stijlvol is ingericht, dat de warme sfeer behouden is gebleven en dat ze het zo schoon en netjes vinden. Dat is superleuk om te horen”, zegt Isabell. Het valt haar bovendien op dat Body Care veel nieuwe klanten trekt. „Vooraf waren we een beetje bang dat we minder zichtbaar zouden zijn dan op de vorige locatie. Dat blijkt volledig onterecht, we worden hier heel goed gevonden!” *Nieuwsgierig wat Body Care voor u kan betekenen? Kom dan eens langs of neem contact op voor een vrijblijvende kennismaking.*

Body Care

Koperhoek 140, 3162 LA Rhoon
T: 0180-558144, I: www.body-care.nl
E: info@body-care.nl



NIEUWS UIT HET ONDERWIJS

TOEKOMSTIGE LEERLINGEN MAKEN KENNIS MET JULIANA



Een spannende en drukke periode met kennismaken en zoeken naar een geschikte vo school ligt achter ons. Leerlingen uit groep 7 en 8 hebben de afgelopen maanden op verschillende manieren kennis kunnen maken met Juliana en het voortgezet onderwijs.

Zo was er de afgelopen maanden de mogelijkheid om de school beter te leren kennen tijdens een meeloopochtend, de basisschooldag, een voorlichtingsavond voor ouders en als afsluiting de Open Dag! In totaal hebben meer dan 650 leerlingen en ouders een bezoek gebracht aan onze school.

We wensen de leerlingen en ouders de komende weken succes bij de adviesgesprekken en het maken van een definitieve schoolkeuze..... Mocht de keuze zijn gevallen op Juliana dan zijn leerlingen met hun ouders van harte welkom om zich in te schrijven vanaf maandag 2 maart. Fijne voorjaarsvakantie!

Wilt u meer informatie over onze school kijk op de website van Calvijn Juliana, www.juliana.calvijn.nl

VEEL AANDACHT VOOR INTERNATIONALISERING OP Dalton Lyceum Barendrecht

Al ruim tien jaar internationaliseert het Dalton Lyceum Barendrecht zowel in internationaliseringslessen als in de praktijk. „Dat doen we omdat we geloven in de kracht van concrete uitwisselingsprojecten met Europese partnerscholen. Het Shared-identity-project is ontstaan omdat we als scholengemeenschap, zonder politieke kleur te bekennen, van mening zijn dat een goede verstandhouding met onze Europese buurlanden van vitaal belang is voor een sterk Europa. Daarom krijgen deelnemers de kans een cultuur van binnenuit te leren kennen.“ In de week van 15 tot 21 februari vond een uitwisseling plaats, waarbij leerlingen uit Litouwen, Griekenland, Turkije en Roemenië in Nederlandse gastgezinnen verbleven. Uiteraard werden er allerlei gezamenlijke

activiteiten georganiseerd. Naast het uitwisselingsprogramma nemen de leerlingen van het Dalton Lyceum deel aan jaarlijks georganiseerde excursies en buitenlandreizen. Voor dit jaar staan naast de diverse excursies in Nederland en naar Lille, Keulen en Brussel ook buitenland reizen naar onder meer Marokko, Oostenrijk, Rome en Schotland op het programma.

Day for Change

Vanaf november tot en met februari nam de school deel aan het project Day for Change. Deze stichting zet zich met hulp van de Rabobank in om geld te vergaren voor goede doelen. De Rabobank verleent een microkrediet aan de leerlingen. Met dit kleine bedrag (€5 per persoon) starten leerlingen een (duurzame) onderneming om uiteindelijk met hun producten en diensten winst te behalen, die ten goede komt aan het goede doel. Dit jaar was de opbrengst bestemd voor onderwijsactiviteiten voor Syrische kinderen in vluchtelingenkampen in Libanon.

www.daltonbarendrecht.nl



Vlnr: Saoussane, Denzel en Aaron (foto: David van der Leer)



VERBONDEN WERELDEN OP KATENDRECHTSE BODEM

Maak kennis met Denzel, Aaron en Saoussane. Denzel en Aaron volgen vrijeschool onderwijs aan de afdeling Vrijeschool de Kaap, onderdeel van Young Business School Rotterdam (YBSR). Saoussane volgt aan de YBSR het reguliere onderwijsprogramma. Drie enthousiaste vmbo-leerlingen die op Katendrechtse bodem

van hun dromen, hun ambities maken.

Denzel zit in het tweede jaar, maar hij is er nu al uit wat hij wil gaan doen na het behalen van zijn diploma. Hij wil na 'De Kaap' verder leren op een sportcollege in het mbo. Ook klasgenoot Aaron heeft al een beeld van welke kant hij op wil. Hij denkt aan de kunstacademie. Derdejaars YBSR-leerling Saoussane denkt nog een stap verder. Zij ziet zichzelf al helemaal voor de klas staan, als leerkracht op een basisschool.

Deze drie totaal verschillende leerlingen delen met elkaar dezelfde bruisende, gezellige leeromgeving. Je kunt er de internationale allure van een Rotterdamse havenstad zien én voelen. Zo zijn alle klaslokalen vernoemd naar een grote Europese havenstad: van Gibraltar tot Odessa. Behalve het kunstlokaal 'Dornach', ongetwijfeld het favoriete lokaal van Aaron. Met grote letters staat de naam van deze Zwitserse stad op de deur vermeld. De beroemde architect, schrijver en pedagoog Rudolf Steiner heeft in die stad 'zijn' Goetheanum gevestigd: een prachtig bouwwerk voor theater, conferenties en

tentoonstellingen. Rudolf Steiner is de grondlegger van het vrijeschool onderwijs. De kunst- en ambachtvakken vormen een wezenlijk onderdeel van het lesplan van het vrijeschool onderwijs. Het is dus niet verwonderlijk dat juist dat lokaal de naam Dornach kreeg.

Over het antwoord op de vraag wat Aaron aanspreekt binnen het vrijeschool onderwijs, hoeft hij niet lang na te denken. Hij vertelt over de aandacht die er is voor creativiteit. Tekenend, schilderen en met je handen bezig zijn. Later horen we dat hij met zijn creaties hoge cijfers scoort. Ook zijn vriend Denzel voelt zich thuis op de afdeling Vrijeschool de Kaap. Behulpzaam legt hij uit wat hij typerend vindt aan het vrijeschool onderwijs: het werken met periodeschriften. Je maakt eigenlijk je eigen boek. Wat Saoussane aanspreekt op de YBSR is vooral de gezelligheid en het feit dat iedereen elkaar kent.

Op maandag 17 februari maakte de school een feestelijke 'pas op de plaats'. In het bijzijn van onderwijswethouder Kasmi, werd de nieuwbouw van Young Business School Rotterdam voor de afdeling Vrijeschool de Kaap geopend. Wegens groei van het aantal vrijeschool leerlingen was uitbreiding van de huisvesting nodig. De officiële opening betekent een nieuw hoofdstuk voor YBSR en een mijlpaal voor het voortgezet onderwijs op Zuid.

Onderwijswethouder Kasmi verbindt symbolisch twee touwen tijdens de opening van de nieuwbouw (foto: David van der Leer)



De YBSR levert namelijk met haar vrijeschool onderwijs een belangrijke bijdrage aan de verrijking van het onderwijsaanbod op Rotterdam Zuid. Dit vrijeschool onderwijs is het mooie resultaat van een samenwerking tussen de YBSR en het Rudolf Steiner College. Dankzij die samenwerking is het sinds schooljaar 2017-2018 mogelijk om in Rotterdam op alle niveaus binnen het vmbo vrijeschool onderwijs te volgen: zowel op vmbo basis-/kader niveau als op vmbo gemengd/-theoretisch niveau. Op de YBSR, waaronder de afdeling Vrijeschool de Kaap, worden leerlingen als Aaron, Denzel en Saoussane voorbereid op een passend vmbo-diploma. Dankzij de uitbreiding van de huisvesting kan dit unieke onderwijsprogramma op Rotterdam Zuid worden voortgezet.

Bezoekadres Young Business School Rotterdam:

Maashavenweg 14, 3072 AZ Rotterdam

www.youngbusinessschool.nl

T/M
**20%
KORTING**
Geldig van 29 febr.
t/m 13 april 2020



-15% op alle zonneschermen van Luxaflex



-15% op alle jaloezieën van INHUIS



-20% op alle houten shutters van Blend

Stel je producten
samen via inhuisplaza.nl



**SPECIALIST IN RAAMDECORATIE
EN ZONWERING OP MAAT**

*Bekijk ons assortiment en
de actievoorzwaarden op:

www.inhuisplaza.nl

Londen 18, Barendrecht

T. 0180 555 900

🏠 4 Showrooms in Nederland én België

★ Klanten beoordelen ons met een 4,8/5

🗣️ Gratis meetafpraak

ECHT VEILIG GEEFT SHOWROOM EEN UPDATE

Het jaar 2020 staat bij Echt Veilig in het teken van een update van de showroom. De specialist in het beveiligen van ondernemers én particulieren koppelt die verandering aan een stukje verfrissing op meerdere fronten. Binnenkort wordt gestart met de verbouwing van de showroom. „We kunnen onze klanten straks nog beter adviseren”, vertelt Peter Blaak enthousiast.

Beleving

De keuze om te verbouwen werd grotendeels ingegeven door de dynamiek van de branche waarin Echt Veilig zich bevindt. „De techniek staat nooit stil. Er komen constant nieuwe producten op de markt. Door de showroom te moderniseren, kunnen we al de nieuwste snufjes laten zien”, legt Peter uit. De ruimte krijgt een realistische opstelling, waardoor direct zichtbaar wordt wat er bijvoorbeeld mogelijk is in een winkel. Het blijft namelijk niet bij kijken alleen, Echt Veilig wil alle producten ook kunnen demonstreren. „Als je kunt voelen en beleven hoe alles werkt, krijg je meer gevoel bij een oplossing. Dus willen we echt tonen hoe scherp het beeld van de camera's kan zijn en welke camera bij de situatie past. En je kunt bijvoorbeeld wel het nut van een mistmachine uitleggen, maar het is veel duidelijker als je een demonstratie geeft.”

Verfrissing

De ruimte gaat in elk geval flink op de schop. Bij Echt Veilig kunnen ze niet wachten tot de nieuwe showroom klaar is. „Mensen vragen mij soms of het wel echt nodig is, want we hebben al een mooie showroom. Ik zie het vooral als verfrissend. Het heeft altijd wel iets als je ergens binnenstapt en denkt 'wow'. Omdat we toch bezig zijn, combineren we het gelijk met wat andere aanpassingen. Zo creëren we nieuwe werkplekken, maar schaffen we ook nieuwe bedrijfskleding aan”, vertelt Peter. Niet alleen het pand krijgt dus een nieuwe look!

Uitbreiding

De nieuwe werkplekken zijn daadwerkelijk nodig. Het team van Echt Veilig is namelijk uitgebreid. „We hebben de afgelopen tijd een stagiaire gehad. Een jongen van zestien jaar. Hij draaide één dag in de week mee. Dat beviel van twee kanten erg goed. Voor het vervolg van zijn opleiding gaat hij straks een leerwerktraject in en dat komt hij bij ons doen”, zegt Peter. Dit traject start vanaf komend schooljaar, maar daarnaast heeft Echt Veilig een nieuwe medewerker aangenomen. Hij draait al volop mee. „Klanten die straks een vreemd gezicht zien om het onderhoud of de controle uit te voeren, hoeven zich dus geen zorgen te maken. Dat is namelijk onze goed ingewerkte nieuwe telg, Jordi Blaak”, stelt Peter met een knipoog en een glimlach.



Als de verbouwing is afgerond, zal Echt Veilig daar zeker aandacht aan besteden. „We zijn van plan om de ondernemers uit te nodigen voor een kop koffie, zodat ze meteen onze nieuwe showroom kunnen bekijken”, vertelt Peter.

Nu al nieuwsgierig hoe Echt Veilig u aan een echt veilige werkomgeving kan helpen? Neem dan eens vrijblijvend contact op of bekijk de website. Indien gewenst, kan uw pand binnen 24 uur beveiligd worden!

Echt Veilig

Houtkopersstraat 42, 3334 KD Zwijndrecht

T: 078-6105922, I: www.echtveilig.nl, E: info@echtveilig.nl

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.

Ames 2014



De cover van de tweede editie uit juli 2014 was voor Ames. We bezochten het bedrijfswagencentrum in Zwijndrecht, waar een one-stop-shopping concept wordt aangeboden. Ames Bedrijfswagencentrum heeft naast nieuwe modellen ook een ruim aanbod aan gebruikte bedrijfswagens van verschillende merken in huis. Die worden

aangeboden tegen concurrerende prijzen. „Voor veel klanten is de betrouwbaarheid echter de belangrijkste voorwaarde bij de aanschaf. Wij kunnen die zekerheid bieden. Alle bedrijfswagens hebben intern een strenge keuringsroute doorlopen, inclusief een grondig technisch onderzoek. Klanten gaan dus veilig de weg op in een bedrijfswagen die ze hier hebben aangeschaft”, vertelde manager bedrijfswagens Rob van der Velden.

Bijzonder was ook het Buy & Drive programma, waarbij klanten aan de hand van een gedetailleerd inspectierapport inzicht kregen in de status van de bedrijfswagen. „Vervolgens hebben ze zelf de mogelijkheid om de garantie en aankoopprijs te bepalen, rekening houdend met wat er in de nabije toekomst aan de wagen moet gebeuren. Dat zijn dus zeer aantrekkelijke voorwaarden”, legde Rob uit. Tot slot maakte hij ook nog van de gelegenheid gebruik om een oproep te doen voor het inleveren van jong gebruikte wagens tegen gunstige inruilprijzen, om zo de voorraad occasions op peil te kunnen houden.

To The Point Autoreclame 2014

Voor de editie van april 2014 bezochten we het nieuwe pand van To The Point Autoreclame, waar het Zwijndrechtse bedrijf toen net een maand geleden naar toe was verhuisd. Eigenaar Ron Klaasse gaf ons met gepaste trots een rondleiding. „Voor ons is dit een enorme stap voorwaarts”, sprak hij, waarmee hij geen woord te veel zei. „We hebben de ideale situatie gecreëerd om met ons team van vakmensen zeer professioneel te kunnen werken. Onze klantenkring bestaat vooral uit ondernemers, die ons vragen de auto te beletteren. Soms hebben ze zelf al een vastomlijnd idee, maar wij kunnen ook een ontwerp verzorgen. De mogelijkheden zijn zeer divers. Van het tinten van ramen tot wraps.” To The Point bracht destijds zo'n 2.500 beletteringen aan en werkte ook voor schadebedrijven en gerenommeerde dealers. Zij kiezen voor de snelheid en kwaliteit die To The Point levert.

Ron was uiteraard overtuigd van de kracht van autoreclame. „De auto is een rijdend visitekaartje, dat hoe dan ook de aandacht trekt van andere weggebruikers. Omdat je er jaren mee kunt doen, is het bovendien de goedkoopste reclame die er is. Geloof mij, daar kan geen advertentie tegenop!”



Echt Veilig 2015

Peter Blaak, de eigenaar van Echt Veilig, uit Zwijndrecht is ook een vertrouwd gezicht in Ondernemend. Samen met zijn medewerkers verzorgde hij al een groot aantal columns over veiligheid op de werkvloer. In de editie van april 2015 spraken wij hem zelf op zijn kantoor. Het van A tot Z op maat beveiligen van ondernemers én particulieren stond centraal in het gesprek. „Al onze medewerkers zijn allround specialisten, die alles weten van de producten waarmee wij werken. Daarom kunnen ze zowel adviseren als installeren. Voor een goed advies komen we graag langs op locatie, al biedt onze showroom ook alle mogelijkheden om systemen te demonstreren”, vertelde Peter.

Het geheim van een ultieme beveiliging zat destijds in de combinatie van draadloze detectoren en apparaten. Indien gewenst kon al snel een oplossing op maat worden geboden. „Dankzij de eigen voorraad is beveiliging al binnen 24 uur te realiseren. Uiteraard bestaan er vele mogelijkheden om een systeem later nog uit te breiden. Van toegangscontrole via biometrische vingerafdruklezers tot een volledig sluitplan en van overvalknoppen met live view tot brandmeldsystemen. Vooral dat laatste moet niet vergeten worden, want wist je dat veel bedrijven door de gevolgen van een brand niet meer in staat zijn het bedrijf voort te zetten?” sloot Peter af.



Hademax 2015

De cover van de editie van juli 2015 was voor Dennis Heijmans en Rick Hofland van Hademax. Zij streven er met hun bedrijf naar om de website dichterbij de klant te brengen. Het is immers het digitale visitekaartje van een bedrijf, maar vaak blijkt dat het wijzigen van een flitsend ontwerp in de praktijk toch wel lastig is. „Onze filosofie is dat iedereen, ook zonder technische kennis, een website moet kunnen onderhouden en bewerken”, vertelde Rick. In 2005 vond het duo elkaar in deze gedachte, waarna zij onder het genot van een pizza het concept van Hademax bedachten. Het systeem staat inmiddels als een huis.

„Wij onderscheiden ons bovendien door de persoonlijke benadering. Je moet je verdiepen in de klant, daarom schuiven we bij wijze van spreken aan op het puntje van hun stoel. Zo kunnen we meedenken en de website of webshop ontwikkelen die past bij hun wensen”, legde Rick uit. Vanzelfsprekend let Hademax daarbij ook op veiligheid, snelheid, mobiele weergave en vindbaarheid. Na ontwerp kan de klant doorgaans zelf eenvoudig aan de site werken. Maar mochten ze toch een vraag hebben? „Dan mogen ze altijd bellen, want nazorg is bij ons vanzelfsprekend!”





IN TOPVORM WEER OP WEG!

van as autoschade



Van As Autoschade is een schadeservicebedrijf die de volledige schadeafhandeling voor zowel particuliere als zakelijke klanten verzorgt. Van As Autoschade neemt alle zorg uit handen!

Wij hebben vestigingen in Dordrecht, Sliedrecht, Ridderkerk, Barendrecht en Capelle aan den IJssel

- ✓ Haal en brengservice door heel Nederland
- ✓ Vakkundig herstel van alle merken
- ✓ Mobiliteitsgarantie /vervangend vervoer
- ✓ Deskundig advies
- ✓ 24/7 bereikbaar



Dordrecht
Pieter Zeemanweg 79-83
3316 GZ Dordrecht
T (078) 618 62 88

Sliedrecht
Cruquiusstraat 7
3364 BD Sliedrecht
T (0184) 41 11 22

Capelle a/d IJssel
Essebaan 2-8
2908 LK Capelle a/d IJssel
T (010) 450 85 00

Barendrecht
Hamburg 11
2993 LG Barendrecht
T (010) 450 89 89

Ridderkerk
Zinkstraat 5
2984 AL Ridderkerk
T (0180) 49 73 33

www.vanasautoschade.nl | 010 - 450 85 00

GLASSDRIVE  



VAVO Rijnmond College

ALBEDA - ZADKINE

Nog geen diploma?

Kom naar het VAVO Rijnmond College

Wij bieden dag- en avondonderwijs voor leerlingen van 18 jaar en ouder (en, onder voorwaarden, vanaf 16 jaar). Je kunt kiezen voor een volledig vakkenpakket of enkele vakken.

Onze opleidingen:

- Examenklassen mavo/vmbo-tl, havo en vwo
- Havo 4
- Havo-snel (klas 4 en 5 in één jaar)
- Vwo-snel (klas 5 en 6 in één jaar)

Opleidingen voor volwassenen 21+:

- Mavo: Frans, Spaans
- Havo: kunst, geschiedenis, Frans, Spaans en Italiaans
- Vwo: Spaans

Locatie:

Posthumalaan 90,
3072 AG Rotterdam
T: 088 945 30 00
E: info@vavorijnmondcollege.nl

Open dagen

Voor meer informatie kun je langs komen op:

28 mei van 19:00 tot 21:00 uur:
Volwassenonderwijs (21+)

4 juni van 14:00 tot 20:00 uur:
Volledig aanbod

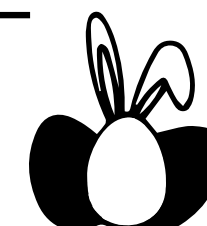
www.vavorijnmondcollege.nl



AGENDA

1E EN 2E PAASDAG - ZONDAG 12 EN MAANDAG 13 APRIL

GEOPEND A LA CARTE DINEREN!



KONINGSdag - MAANDAG 27 APRIL

GEWOON GEOPEND NATUURLIJK!

MOEDERdag - ZONDAG 10 MEI

GEOPEND RESERVEER SNEL!



1E EN 2E PINKSTERdag - ZONDAG 31 MEI EN MAANDAG 1 JUNI

GEOPEND A LA CARTE DINEREN!

VRIJDAG 17 EN ZATERdag 18 JULI

KOOKT OLYMPIADA VOOR U OP HET CULINAIRE MUZIEKFESTIVAL

LEKKER & LIVE IN BARENDRECHT



VRIJDAG 17, ZATERdag 18 EN ZONDAG 19 JULI

BIG RIVERS FESTIVAL IN DORDRECHT

DINSDAG 21 JULI T/M DONDERdag 6 AUGUSTUS

GESLOTEN I.V.M. ZOMERVAKANTIE

OLYMPIADA.NL

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.



Autobedrijf Jan Snel 2015

Wij willen dat klanten zich bij ons thuis voelen. Dat was in december 2015 de kop boven het artikel over Autobedrijf Jan Snel uit Puttershoek. Tekenend voor de werkwijze, want bij Jan Snel doen ze alles net een beetje anders dan bij andere autobedrijven. „Natuurlijk verkopen wij auto's en ook nog eens tegen een heel goede prijs, maar hier draait het in de eerste plaats echt om de klant”, zei Janette Westbroek-Snel stellig. Die aanpak hanteerde haar vader toen hij het bedrijf startte. Hij droeg dit duidelijk over op Janette, die op dezelfde voet is verder gegaan. Dat wordt gewaardeerd door de trouwe klantenkring.

Zij worden behandeld zoals de medewerkers van Autobedrijf Jan Snel zelf behandeld willen worden. Dus met oprechte aandacht, ongeacht de auto die iemand koopt. „Dat maakt geen verschil. We zorgen dat mensen goed en veilig op pad gaan. Daarbij hoort een uitgebreide rijdersinstructie, maar ook nazorg. Na twee weken even een belletje of alles naar wens is en of er nog vragen zijn. Dat alles doen we met een enthousiast team.” Als AD Autobedrijf voert Jan Snel service uit aan auto's van alle merken.

Nemesys 2017

Voorop de editie van juni 2017 keek Wouter Verboom ons vriendelijk aan. Hij poseerde voor het pand van Nemesys in Oud-Beijerland. De coverstory zelf ging over HostedXL, onderdeel van de Nemesys Groep. Deze tak had een onderscheidend model ontwikkeld, waarmee werken 'in the cloud' voor iedereen toegankelijk werd gemaakt. „Cloud diensten in abonnementsvorm, waarbij iedere ondernemer voor een vast maandbedrag beschikt over een systeem waar normaal alleen multinationals mee werken”, legde Wouter uit. Het model is voor iedereen geschikt, omdat een eigen serveromgeving overbodig wordt en er altijd gebruik wordt gemaakt van een up to date systeem. Door de inrichting van een private cloud, is sprake van oplossingen op maat. En dat zonder hoge investeringskosten!

Wouter merkte bovendien op dat de drempelvrees bij ondernemers aan het afnemen was. „Omdat wij een lokale aanbieder zijn, kunnen ze ons altijd benaderen met vragen. En dat belt nu eenmaal makkelijker dan naar een groot hoofdkantoor in Amsterdam. Een goede cloudomgeving is daarnaast altijd veiliger dan een eigen systeem. Uiteraard minimaliseren we de veiligheidsrisico's. We hebben medewerkers die heel de dag het systeem monitoren en updaten. Wie desondanks liever niet voor de cloud kiest? Geen probleem, want met de Nemesys Groep kunnen we iedereen totaal ontzorgen en ook hybride oplossingen bieden.”



EBLO Seating 2017

Langdurig zitten is niet goed voor het menselijk lichaam. Toch zijn er veel beroepen waarin werknemers geen andere keuze hebben. Zo brengen bijvoorbeeld chauffeurs en kantoormedewerkers een groot deel van hun werkdag zittend door. De in Zwijndrecht gevestigde specialist EBLO Seating kent als geen ander het belang van zitoplossingen op maat. „Wij bieden 'seats for every body'. Van aangepaste autostoelen tot sportstoelen voor achter het bureau”, vertelde sales director André P. van der Hoeven in de coverstory van de editie van december 2017.

Dat EBLO Seating haar werk serieus neemt, blijkt wel uit het feit dat er twee ARBOdeskundigen en ergonomisch adviseurs in huis zijn. Zij kunnen helder inzichtelijk maken waarom bepaalde klachten kunnen ontstaan en op welke wijze die opgelost kunnen worden. Een goede stoel draagt bij aan een comfortabele werkplek én de productiviteit. En goede stoelen, die hebben ze bij EBLO! André vertelde in het verhaal meer over de zeer luxe stoelen uit de Recaro Office-lijn. „Een merk met een sportief imago. Bij het design laten de ontwerpers zich zichtbaar inspireren door de autosport. Daarnaast hebben we autostoelen van het Duitse merk ASS. Die worden volledig op maat samengesteld voor de rijder, waardoor voor meer dan 95% van de probleemgevallen een passende oplossing kan worden geboden.”

Synorga 2018

Ook op de cover van de editie in oktober 2018 stond een pand. Dat van Synorga, het Barendrechtse familiebedrijf dat met hartverwarmende energie zoekt naar vernieuwing. In de loop der jaren groeide Synorga uit tot een begrip binnen én buiten de BAR-regio, vertelde enig aandeelhouder Leo Droog in de coverstory. „Groeit één van onze drijfveren en dat bereik je door te kijken naar de markt, de klantwens en naar ons vakmanschap. Ons brede specialisme in elektrotechnisch (advies)werk maakt dat onze 80 medewerkers voor ondernemers, overheden en vastgoedbeheerders al 50 jaar een aantrekkelijke partij zijn. Iets waar we echt wel trots op zijn.”

Om dat te bereiken, is het belangrijk om kansen te zien én te pakken. „Ik weet nog dat we in de jaren '90 van start gingen met een verkoopteam. Dat was voor onze branche echt vooruitstrevend. Met de nét geïntroduceerde Arbowetgeving bleek gelijk hoe belangrijk sales is. De persoonlijke toelichting en het delen van kennis waren voor ons destijds dé manier om inspecties te verkopen”, gaf Leo als voorbeeld. Maar, zoals in familiebedrijven gebruikelijk is, heeft Synorga altijd oog gehad voor de medewerkers. Er wordt gewerkt met een groot verantwoordelijkheidsgevoel ten opzichte van de werknemers. „Onze mensen zijn Synorga”, stelde Leo niet voor niets.



mako cleaning service

Schoonmaak-onderhoud •

Glazenwasserij •

Gevelreiniging •

Graffitiverwijdering •



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

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

Een schoonmaakbedrijf van het zuiverste water!

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

Grand Café Double Dutch

Double_Dutch_Barendrecht

Opel Ampera-e

100% ELEKTRISCH. 8% BIJTELLING.

Nu uit voorraad leverbaar*



Vanaf
€ 34.149 incl. BTW

Netto bijtelling vanaf
€ 82 /mnd

Lease vanaf
€ 389 /mnd

Met zijn luxe uitrusting, Duitse technologie en een actieradius van 423 km is de Ampera-e de elektrische auto voor zakelijk verkeer én privé gebruik.

Kom langs in onze showroom voor een proefrit en verzeker u van de beste Ampera-e deal!



Orange Motors

*Servicevestiging
www.orangemotors.nl

Aploniastraat 14-18
Klompemakerstraat 51
Klaverbaan 22
's-Gravelandseweg 383
Raadhuislaan 30
Boyleweg 4

3084 CC Rotterdam
2672 GA Naaldwijk
2908 KD Capelle a/d IJssel
3125 BJ Schiedam*
2651 DB Berkel en Rodenrijs*
3208 KA Spijkenisse*

Tel: 010 - 291 61 61
Tel: 0174 - 29 16 60
Tel: 010 - 442 23 88
Tel: 010 - 462 10 33
Tel: 010 - 511 27 66
Tel: 0181 - 60 08 88

Gemiddeld verbruik 14,5 kWh/100km; CO₂-uitstoot 00 gr/km; Actieradius 423 km (WLTP)
* Zolang de voorraad strekt. Kijk voor de actuele voorraad op opel.nl. © 03-20

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.

RH Brandbeveiliging 2015

In december 2015 spraken wij met RH Brandbeveiliging over de impact die een brand kan hebben. Cijfers wijzen namelijk uit dat ongeveer de helft van de bedrijven waar een grote brand heeft gewoed, dit uiteindelijk niet overleeft. Naamgever Rick Hoppezak begon ooit als een REOB bedrijf met daaraan gekoppeld een webshop. Tamelijk revolutionair, volgens levens- en zakelijk partner Ilona Block. „Wie ging er nu brandblussers verkopen via het internet en per post versturen? Dat kon helemaal niet, was de heersende gedachte!” Het kon echter wél. Sterker nog, het concept sloeg zo aan dat RH Brandbeveiliging meerdere keren verhuisde naar een groter pand, met de Zwaalweg als huidige locatie.

De monteurs komen inmiddels overal om kwaliteitsproducten op het gebied van brandbeveiliging en brandpreventie te leveren. Daarbij houdt RH Brandbeveiliging alles in eigen hand, zodat klanten voor een all-in pakket onder één dak terecht kunnen. „Zij ervaren het als prettig om slechts één contactpersoon te hebben. Elk bedrijf is verplicht om brandblusmiddelen te plaatsen, dus willen wij daarover graag meedenken en adviseren. Geen enkele vraag is gek.” Als verfrissend, jong bedrijf loopt RH Brandbeveiliging bovendien voorop bij het volgen van de ontwikkelingen in de branche. Zo wordt het aantal producten voortdurend uitgebreid.



VAN DER MARK TRANSPORT 2017

De grote gele vrachtwagen van Van der Mark Transport sierde de cover van de editie van april 2017. Logisch in logistiek, luidt de slogan van het stevig in de Hoeksche klei verankerde bedrijf van Simon van der Mark. Hij ging in het verhaal in op de band met 'het eiland'. „Hier is het in 1910 allemaal begonnen en op die stabiele basis bouwen we voort. We zitten hier in Oud-Beijerland heel centraal en leunen tegen de Randstad aan met prima uitvalswegen, dus kunnen we voor onze fiyndistributie eenvoudig heel Nederland bereiken”, stelde Simon. Dagelijks bezorgt VDM op ruim 250 adressen.

Toch werd een jaar eerder nadrukkelijk de grens verlegd. VDM opende namelijk tien dockshelters in Rotterdam, waarmee 4.000 vierkante meter extra opslagcapaciteit vlakbij het havengebied werd gecreëerd. Daarmee werd voor bepaalde activiteiten volgens Simon op strategische wijze 'heel dicht tegen de klant aan gekropen'. Verder werd het wagenpark uitgebreid, zodat gerust kon worden gesteld dat VDM klaar was voor de toekomst. De Hoeksche Waard wordt niet vergeten. „We rijden met een oplegger die ondernemers oproept zich hier te vestigen, want er heerst een gunstig ondernemersklimaat en er is nog ruimte voor groei.”



Mulder 2017



De mobiliteitsvraag verandert de laatste jaren razendsnel. Die wetenschap vraagt een andere aanpak van autobedrijven. Niet alleen moeten zij inspelen op de nieuwe ontwikkelingen, maar anderzijds mogen zij ook de bestaande marktvraag niet uit het oog verliezen. „Voor ons ligt daar dus een mooie uitdaging om onze meerwaarde richting de klanten te kunnen bieden”, vertelden algemeen directeur Tijmen Griffioen en directeur aftersales Charles van der Geest van Mulder in de schitterende Flagship Store in Dordrecht. Daar waren wij in december 2017 te gast. Mulder kan bouwen op een rijke historie van 40 jaar. Een periode waarin de merkdealer van Peugeot, Citroën en DS

uitgroeide tot een sterke, betrouwbare lokale dealerholding. Die veertig jaar ervaring wordt ingezet bij de omgang met innovatie op de markt.

„Dagelijks komen zaken als collectief inkopen, carsharing en online verkopen voorbij. En wat te denken van de evolutie die wordt teweeggebracht door autonoom rijden en elektrisch vervoer? In onze ogen ontstaat er daardoor een grotere differentiatie in mobiliteitsbehoefte. Maar waarvoor de klant ook komt en hoe groot diens wagenpark ook is, wij willen hen totaal ontzorgen. Niet voor niets luidt onze slogan 'Mulder houdt je mobiel'. Daar zetten wij onze kennis, kunde en flexibiliteit voor in. Die visie is echt een stukje van onszelf, dat komt recht vanuit het hart.”

FINAMI 2018

Een ondernemer komt veel tegen op zijn pad. Sommige zaken zijn gesneden koek, andere zijn ingewikkelder. Dan is het prettig om een raadgever te hebben die meedenkt om niet alleen grip te krijgen op uw financiële zaken, maar ook het beste uit uw onderneming te halen. FinAmi bijvoorbeeld, een betrouwbare partner voor met name het MKB. Paula van Hamburg vertelde in de editie van maart 2018 hoe FinAmi – de naam staat voor 'financiële vriend' – invulling geeft aan de adviseursrol. Ondernemers kunnen bij FinAmi terecht voor het verwerken van administraties en loonadministraties, jaarrekeningen, fiscale aangiftes, fiscaal advies, juridische begeleiding en financiële planning.

„Eigenlijk doen wij hetzelfde als een accountantskantoor, alleen zijn we geen accountants. We begeleiden dus van A tot Y en schakelen voor de Z indien nodig specialisten in”, legde Paula uit.

De persoonlijke band die wordt opgebouwd met de klanten, helpt om een oplossing op maat te vinden voor elk vraagstuk. „Ons streven is altijd om de ondernemer onbezorgd te laten ondernemen. Ik zeg altijd dat een goede nachtrust belangrijker is dan welke financiële constructie dan ook.” FinAmi is zeer sterk in de online dienstverlening en heeft real time informatie over de cijfers. Uiteraard komt dat goed van pas in de contactmomenten met de klanten.





DE NIEUWE BMW 3 SERIE TOURING.

De nieuwe BMW 3 Serie Touring combineert innovatie, functionaliteit en sportieve dynamiek tot een perfect geheel. Als de atleet onder de allrounders verenigt hij zeer efficiënte BMW TwinPower Turbo motoren, perfect afgestelde onderstelcomponenten en state-of-the-art assistentiesystemen. Om indruk te maken met rijdynamiek die ongeëvenaard is in het segment. Deze eigenschap straalt hij zelfs uit bij stilstand. Met innovatieve oplossingen voor het interieur en de praktische BMW Intelligent Personal Assistant, neemt hij veel zaken naar wens uit handen en creëert zo tijd voor de echt belangrijke dingen om van te genieten.

De nieuwe BMW 3 Serie Touring staat vanaf 28 september bij ons in de showroom.

BMW de Fonkert
Burg. de Zeeuwstraat 130
3281 AL Numansdorp
0186 - 65 81 11
www.jerdefonkert.nl

BMW Dubbelsteyn
Mijlweg 61
3361 BE Dordrecht
078 - 65 27 600
www.dubbelsteyn.nl

Alle waarden met betrekking tot prestaties, verbruik en emissie zijn onder voorbehoud. Het gemiddelde brandstofverbruik van de BMW 3 Serie Touring varieert tussen 4,3 en 7,5 l/100 km en de gemiddelde CO₂ emissie varieert tussen 114 en 170 g/km.

Mijn BMW i3 staat inmiddels al weer drie jaar voor de deur. In die tijd ben ik alleen maar enthousiaster geworden over elektrisch rijden. Dat vertel ik ook aan zo'n beetje iedereen die het maar wil horen. Op verjaardagen, langs het voetbalveld, in het zwembad; eigenlijk laat ik geen moment onbenut om er iets over te zeggen. Om dus maar meteen met de deur in huis te vallen: hebben jullie wel eens nagedacht over elektrisch rijden?



HEEFT U WEL EENS NAGEDACHT OVER ELEKTRISCH RIJDEN?

COLUMN RAMON DE BONDT **OVER ZIJN** BMW I3

Onverwachte voordelen

In de praktijk heb ik gemerkt dat je als elektrisch chauffeur van een paar onverwachte voordelen profiteert. Dat maakte ik mee op een reis naar Tilburg. Omdat er meerdere zakelijke afspraken gepland stonden, was het nodig om te overnachten. Na een belletje naar het hotel was al snel duidelijk dat het geen probleem vormde om met een elektrische auto te komen. Er waren speciale laadpunten gecreëerd. Bij aankomst moest ik wel even grinniken, want de hiervoor gereserveerde plekken bevonden zich vlak bij de ingang. Geen toeval, ontdekte ik later. Kijk maar eens rond in parkeergarages waar laadstations zijn geplaatst. Negen van de tien keer zitten die naast de deur. Je hebt daarom ook in een drukke garage eigenlijk altijd een plekje en hoeft nog minder ver te lopen ook!

Volledig ontspannen

Dankzij mijn ervaring met de i3 zit ik inmiddels volledig ontspannen achter het stuur. Van de zogenaamde 'range anxiety', oftewel de angst om onderweg te stranden met een lege batterij, heb ik totaal geen last. Natuurlijk heeft mijn auto een maximaal bereik, maar dat is in principe genoeg voor normaal gebruik. Want de gemiddelde Nederlander rijdt per dag nog geen 40 kilometer en dat is dus makkelijk haalbaar. En als het dan toch nodig is om op te laden, dan gaat dat tegenwoordig behoorlijk snel. Vooral de eerste 80%. Dus als je haast hebt, kun je er ook voor kiezen om de accu voor 80% op te laden.

Kortom, ik ben al helemaal om en zou mijn BMW i3 voor geen goud meer willen missen!

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



ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.

STILL 2016

Transport vormde de rode draad in de editie van april 2016. Natuurlijk rekenden we intern transport ook mee en dat verklaart het bezoek aan STILL in Hendrik-Ido-Ambacht. STILL biedt wereldwijd logistieke oplossingen voor intern transport op maat en realiseert het intelligente samenspel van heftrucks en opslagmethodiek, software, dienstverlening en service. Op de LogiMAT 2016 viel STILL meer dan terecht in de prijzen met een innovatieve orderversameloplossing. Wij maakten kennis met de nieuwe iGo neo CX 20, waarmee de intralogistieksspecialist als eerste robotica standaard in de intralogistiek invoert. Een intuïtieve oplossing die ongekennde mate van efficiëntie en veiligheid in het orderversamelp proces biedt.



Wat maakte de iGo neo CX 20 zo bijzonder? „Allereerst de interactie met de magazijnmedewerker, die op de voet wordt gevolgd. De bestuurder kan zich volledig op het orderversamelen concentreren en ongehinderd zonder fouten werken. Aangezien het tijdrovende op- en afstappen van het voertuig wegvalt, betekent dit een duidelijk hoger verzamelvermogen en een tijdsbesparing van circa 30 procent. Het interactieve samenspel tussen mens en machine wordt mede mogelijk gemaakt door het geïntegreerde Motion Tracking System”, legde marketing- en communicatiemanager Sandra Herlaar uit. Zij stond ook stil bij de intelligente snufjes die de veiligheid waarborgen. We waren onder de indruk!

Axoft 2016

De cover van de editie van juni 2016 was voor Axoft. „Ik voorzie een steeds verdere integratie van de IT- en telecomwereld. Niet alleen fysiek, maar zeker ook qua diensten”, zei Jan Pieter de Ruiters destijds. De algemeen directeur van de specialist voor bedrijven die maximaal profijt willen trekken uit de ICT-mogelijkheden van vandaag de dag gaf een boeiend inkijkje in de richting waarin de branche zich in zijn ogen zou ontwikkelen. „Een telefooncentrale in de cloud biedt erg veel functionaliteiten tegen lage kosten en flexibele schaalbaarheid. Toch zien we vreemd genoeg dat ruim zeventig procent van de bedrijven dit voordeel laat liggen, omdat ze vasthouden aan de traditionele telefoniecentrales en dus bellen met vaste toestellen over gewone telefoonlijnen. Er valt daarom nog veel te winnen”, vond Jan Pieter.

Axoft gold als absolute cloudspecialist, dus zag het bedrijf het als een missie om ondernemers te overtuigen van de voordelen. De totaalleverancier keek bovendien al een stap vooruit. „De zogenaamde big data komt overal op ons af. Dat zal alleen maar toenemen. Al die data moet worden opgeslagen en geanalyseerd. Binnen Axoft denken wij momenteel na over de juiste strategie, want we willen hier wel in mee.”

VAN LEEUWEN TRUCKSERVICE 2018

In de transportbranche staat stilstand gelijk aan inkomstenverlies. Daarom is het goed om te kunnen vertrouwen op een partner die weet hoe belangrijk het is om op de weg te blijven. Van Leeuwen Truckservice bijvoorbeeld. Het familiebedrijf levert niet alleen topauto's van het merk MAN, maar heeft ook een after sales afdeling die volledig is ingericht op het mobiel houden van de klant. „De truck mentaliteit loopt als een rode draad door ons bedrijf”, vertellen David Gaillard en Arjon van As in het schitterende, duurzaam ingerichte pand in Ridderkerk. Zij vertelden in maart 2018 alles over Duitse topkwaliteit en het van A tot Z ontzorgen van de klant.



De voornaamste kracht? Service! „Daar mag je geen steken laten vallen. Onze dienstverlening is daarom echt afgestemd op de klant. Zo kunnen we hen helpen om hun problemen te oplossen, als ze 's avonds de auto willen brengen. Wij zorgen dan voor vervangend vervoer”, zei Arjon. Daar voegde David aan toe dat de service helemaal is gericht op het voorkomen van onnodige stilstand. „Onze klanten verdienen hun brood met hun auto's, dus is het pure noodzaak dat die blijven rijden. Daarom bieden wij 24-uursservice, hebben een mobiele werkplaats en stellen direct een diagnose. Ook al is het na werktijd.”

zij bijvoorbeeld een inlogcode krijgen om ons te bereiken. Wij zorgen dan voor vervangend vervoer”, zei Arjon. Daar voegde David aan toe dat de service helemaal is gericht op het voorkomen van onnodige stilstand. „Onze klanten verdienen hun brood met hun auto's, dus is het pure noodzaak dat die blijven rijden. Daarom bieden wij 24-uursservice, hebben een mobiele werkplaats en stellen direct een diagnose. Ook al is het na werktijd.”

Toussaint + van Wijk 2018



In februari 2018 opende Toussaint + van Wijk woning- en bedrijfsmakelaardij een tweede vestiging. Een stap die paste bij de flinke groei die de voorgaande jaren werd doorgemaakt. „Ons werkgebied is daardoor weer verder uitgebreid”, vertelde Sander Toussaint, toen wij hem in de editie van maart 2018 bezochten in het modern ingerichte pand aan de Avenue Carnisse in Barendrecht. De enthousiaste Sander presenteerde zich als een ondernemer pur sang, altijd bezig om zijn bedrijf te ontwikkelen. In 2007 begon Sander als 23-jarige zijn eigen kantoor, nadat hij enkele jaren bij een makelaarskantoor in Barendrecht had gewerkt.

Als NVM makelaar en beëdigd bedrijfsmakelaar kan Toussaint + van Wijk een volledig dienstenpakket aanbieden, van aankoop, verkoop en verhuur tot taxatie en vastgoedbeheer. Een samenwerking gaat als het aan Toussaint + van Wijk ligt echter veel verder dan alleen een transactie. „Wij gaan absoluut voor lange termijn relaties. Als fullservice advieskantoor willen we met de klant optrekken en hem zo breed mogelijk begeleiden. Wij denken wel dat we ons door die persoonlijke aanpak onderscheiden, zeker in een tijd waarin contacten door het internet algemener worden. Daar voegen we een goede bereikbaarheid en de inzet van moderne marketingtools als social media aan toe.”



■ Flexibel
■ Persoonlijk
■ Slagvaardig

TOTAALOPLOSSINGEN VOOR UW DAK

Met al meer dan 55 jaar ervaring vindt u bij ons alle kennis van dakbedekking, dakonderhoud en installatietechniek onder één dak. Wij bieden u maatwerkoplossingen voor hoogwaardige renovaties, verduurzaming, dakveiligheidssystemen en periodiek onderhoud. In een resultaatgerichte samenwerking (RGS) stemmen wij de mogelijkheden af op uw behoeftes en nemen wij de totale zorg voor uw daken uit handen.

CAZDAK
DAKBEDEKKINGEN

CAZDAK
INSTALLATIETECHNIEK

DAKBEHOUD
NEDERLAND

Augustapolder 9 | 2992 ZS Barendrecht | Telefoon 010-4320122
E-mail: info@cazdak.nl | cazdak.nl




Groenveld en van Houdt
NOTARISKANTOOR

Specialisten voor elk notarieel rechtsgebied

- Onroerend goed
- Familierecht
- Ondernemingsrecht

**VERSTAND VAN ZAKEN
GEVOEL VOOR MENSEN**

FT Binnenlandse Baan 136, Barendrecht - 0180 612399
www.groenveldenvanhoudt.nl



Onderhoud, verbouw of renovatieplannen?

Bijldorp-Oost 10, 2992 LA Barendrecht
T: 0180 622 925
E: info@timmerbedrijfschaap.nl

www.timmerbedrijfschaap.nl




WÉL ALLEEN A-MERKEN, ÉCHT DE GOEDKOOPSTE!

SANI-DUMP

A- merken sanitair & tegels tegen bodemprijzen

MAAK SNEL EEN AFSPRAAK VOOR EEN GRATIS EN PROFESSIONEEL 3D ONTWERP




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

*Opent medio april 2020

Koopzondag? Kijk voor alle 41 vestigingen en openingstijden op www.sanidump.nl

Villeroy & Boch **SUNSHOWER** **RIHO** **GROHE** **JaniJura** **WISA** **VASCO** **hotbath** **XENZ** **damixa**

SPORTGALA BARENDRECHT IN EEN NIEUW JASJE

Op vrijdag 6 maart werden de Barendrechtse sporters in het zonnetje gezet tijdens het Sportgala. In het clubgebouw van HCB werden awards uitgereikt in zeven categorieën. De organisatie van het Sportgala Barendrecht 2020, de 43e editie in de historie, was in handen van Sportcafé Barendrecht in samenwerking met de Buurtsportcoach en de gemeente. Presentatoren Leon van der Wilk en Jos Vis vertelden aan de redactie hoe het evenement in een nieuw jasje werd gestoken.

Sportcafé

Hoewel Barendrecht een echte sportgemeente is, stond de voortgang van het Sportgala op losse schroeven. De gemeente kon minder budget vrij maken, terwijl de organisatie de laatste jaren steeds minder aanmeldingen kreeg en flink bij de clubs moest 'trekken' om aan nominaties te komen. Dat riep de logische vraag op of er nog wel behoefte aan het evenement was.

„Het thema kwam ter sprake tijdens het Sportcafé Barendrecht. De aanwezige sportbestuurders vonden unaniem dat het niet verloren mocht gaan”, zegt Leon. Hij is samen met Rowan Huijgen de initiatiefnemer achter het Sportcafé, een evenement dat sportbestuurders verbindt en de mogelijkheid biedt om kennis te delen. Het ontstond nadat beide bestuurders na het radioprogramma

van Jos Vis met elkaar in gesprek raakten. „Vaak was het voor mijn gasten ook een mooie gelegenheid om te netwerken”, legt Jos uit. Zes jaar geleden vond de eerste editie plaats, op 10 juni dit jaar staat de twaalfde editie op het programma bij de roeivereniging. Leon organiseerde de eerste tien samen met Rowan, inmiddels is Ramon de Bondt zijn medeorganisator.

Volmondig ja tegen Sportgala

Nadat de bestuurders in het Sportcafé volmondig ja hadden gezegd tegen het Sportgala, werden Leon en Jos een paar maanden terug uitgenodigd voor een kop koffie bij de wethouder. „Een van zijn eerste opmerkingen was 'jullie gaan het toch wel doen?'. Daar hadden we niet direct op gerekend, we dachten dat er eerst een overleg zou volgen. Maar de gemeente was dus al enthousiast”, weet Jos nog. Omdat de heren ook de verenigingen achter zich hadden, besloten zij de handschoenen op te pakken. Wel werden er enkele aanpassingen doorgevoerd. „De organisatie gebeurde nu vanuit Sportcafé Barendrecht, in samenwerking met de gemeente. Wij namen dus de voorbereiding op ons, maar konden de gemeente wel inschakelen voor bijvoorbeeld de communicatie. Later is ook buurtsportcoach Wouter van der Pas aangehaakt, daar waren we natuurlijk erg blij mee”, vertelt

Leon. Samen met Jos maakte hij op 18 februari een 'sportgalatoer' langs de verenigingen om het evenement nogmaals onder de aandacht te brengen.

Voor en door sportverenigingen

Een andere verandering was de locatie. Het evenement vond niet meer plaats in het theater, maar bij HCB. Erik Beenen, de voorzitter van de hockeyvereniging, bood spontaan aan om de ruimte van de club te gebruiken. „Die locatie past bij ons idee van het Sportgala. Het gaat om de sporters, niet om glitter. Zij hebben iets gepresteerd en verdienen daar de aandacht voor. We gingen dus back to basic”, stelt Jos. Op de avond zelf stonden de sporters centraal. „Een lekker snel programma, waarin we hebben gekozen voor duopresentatie”, voegt Leon toe.

Deskundige jury

In zeven categorieën (zie ook het kader) werden drie kanshebbers zijn genomineerd.

De enige, maar tevens belangrijke voorwaarde voor een nominatie is een duidelijke link met Barendrecht (woonachtig in of lid van sportvereniging in Barendrecht). Door alle genomineerden werd een kort presentatiefilmpje ingestuurd. Die werden tijdens het Sportgala getoond. Zelf hadden Jos en Leon vooraf geen idee wie ze tot winnaar mochten uitroepen. „Tot we de envelop kregen, wisten we niets. Dat hebben we bewust overgelaten aan de jury. Deskundige mensen met een brede blik op sport”, vertelt Jos. Toch was er één prijs waarvan hij de winnaar al wél kende: de Jos Vis trofee. Deze onderscheiding werd in ere hersteld en ging naar de persoon die de sport in Barendrecht heeft gepromoot. Vanzelfsprekend liet Jos nog niets los over de uitslag, maar veel discussie is er vast niet geweest. Hij is immers het enige jurylid!

Veel sporttalent in Barendrecht

Vooraf werd er druk gespeculeerd. Dat is natuurlijk altijd leuk en daarom wierpen wij ook een balletje op. Zou bijvoorbeeld Denzel Dumfries kanshebber zijn? Hoe liggen de kansen van de basketbalploeg of de waterpoloploeg? En wat te denken van Selina Balneger, die haar concurrentie op de kartbaan voortdurend het nakijken lijkt te geven? Leon en Jos hoorden het glimlachend aan. Zij wisten tijdens ons eerste gesprek zelfs nog niet wie er genomineerd waren. „Ik denk dat de jury een pittige taak krijgt, want we hebben veel landelijk en zelfs Europees presterende sporters in Barendrecht. Wij zijn net zo benieuwd!” zei Leon tot besluit.

Nieuwsgierig wie er in de prijzen zijn gevallen? Kijk dan op www.barendrecht.nl/sportgala!



DE GENOMINEERDEN

Hieronder per categorie de genomineerden.

Sportman van het jaar

Guido de Bruijn (CAV Energie)
Ramy Salem (BVV Barendrecht)
Barry Wijers (tafeltennis)

Sportvrouw van het jaar

Selina Balneger (karten)
Nienke Bernard (RTT Twirlen)
Sanne van der Werff (PKC)

Sportploeg van het jaar

4Consult / Binnenland dames 1
CAV Energie meisjes B

Gymnastiekvereniging Barendrecht
JazzDance C 19

Para-sporter van het jaar

Sandra van der Beek (BVV Barendrecht)
Thomas Mirck (Boccia)
Victor Touw (KV Vitesse)

Meest veelbelovende sporter van het jaar

Rowena Koen (schietsport)
Eva van Oosten (Binnenland)
Estelle van Wijngaarden (ZPB)



Meest veelbelovende sportploeg van het jaar

Binnenland jongens U16-1
KV Vitesse C1
ZPB DG1

Sportvrijwilliger van het jaar

CAV Energie maandagploeg
Rob van den Eijnden (BVV Barendrecht)
Leo Tol (vv Smitshoek)

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.

Smit mode 2018

Voor de editie van oktober 2018 voerden wij een boeiend gesprek met Sijbrand Smit. Hij is een van de negen neven en nichten die aan het roer staan van familiebedrijf Smit mode, dat sinds 1945 geldt als een belangrijke regionale speler op modegebied. Sijbrand vertelde over de uitdagingen die komen kijken bij het bouwen aan de winkel van de toekomst. „Onze traditionele waarden zullen we altijd behouden, maar tegelijkertijd zetten we de modernste technieken in”, legde hij uit.

Die traditionele waarden zijn gastvrijheid, aandacht voor de klant en uitgebreide service. Eigenschappen waarover de medewerkers in de 18 filialen van Smit mode allemaal beschikken. Zij creëren zo een sfeer waarin klanten zich welkom voelen. Maar Sijbrand sloot zijn ogen zeker niet voor het feit dat winkelen anno 2018 heel anders wordt beleefd. „Digital signage, waarmee de klant op schermen in de winkel inspiratie kan opdoen via filmpjes of foto's, is een ontwikkeling die we omarmen”, vertelde hij. „Maar ook een gerichte en persoonlijke presentatie van de collectie, gebaseerd op kennis die we over de klant hebben opgedaan, hoort daar zeker bij. Zo kan het zijn dat de cover van ons modemagazine bij jou heel anders is dan bij de buurvrouw. Daarnaast zien we dat klanten zich vooral online oriënteren. Als ze dan iets leuks zien en naar de winkel komen, moet je het wel hebben hangen. Dat betekent dat wij onze voorraad optimaal in beeld moeten hebben.”



Olympiada 2018



In de editie van 2018 spraken we met diverse ondernemers over de ontwikkelingen in hun branche. Daarbij brachten we onder meer een bezoek aan Takis Panos Tsatsos, een horecaman in hart en nieren. Samen met compagnons runt hij meerdere horecagelegenheden in de regio, waarvan Grieks restaurant Olympiada voor de lezers van Ondernemend de bekendste is.

Hij was positief gestemd over de ontwikkeling in de horeca. „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”, verklaarde hij zijn gevoel. Gasten komen wel beduidend anders binnen, 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.” Olympiada hoorde zeker niet bij de afhakers en dat hing volgens Takis samen met het personeel. „Een stabiel team. 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.”

Schipper 2018



In de loop der jaren hebben we veel bezoeken gebracht aan Schipper. Daarbij spraken we diverse medewerkers van het multidisciplinaire accountants- en advieskantoor. In de editie van juni 2018 schoven Edwin van Belle, kantoorleider van de vestiging in Rotterdam, en HR-adviseur Mattinja Oostdijk aan. Het gesprek ging namelijk over de ruimte die Schipper biedt aan jong én ervaren talent. „Er is een trend waarneembaar waarin een groeiend tekort aan financiële professionals dreigt. Wij denken daarom als bedrijf na over de vraag wat wij kunnen doen voor toekomstige werknemers in de branche”, vertelden zij.



Dat gebeurt onder meer door scholen te bezoeken, maar zeker ook door het aanbieden van stageplaatsen. „Gedurende het hele jaar lopen hier stagiaires en studenten met afstudeeropdrachten rond. Natuurlijk levert ons dat een stukje capaciteit op, maar we doen dit primair omdat we opleiden als onze taak zien”, benadrukte Edwin. Regelmatig wordt jong talent de ruimte geboden om hun carrière te starten binnen Schipper. „Dan begint het eigenlijk pas echt”, voegde Mattinja toe. „Zij kunnen hun ontwikkeling intern voortzetten door opleidingen te volgen. Die zijn echt gericht op het individu. Als we zien dat mensen graag willen, is onze organisatie altijd bereid om in hen te investeren. Die kans bieden wij niet alleen aan starters, maar ook aan young professionals die al enkele jaren ervaring hebben opgedaan.”

Croissanterie Reijerwaard 2018

Een bezoek aan Croissanterie Reijerwaard is altijd prettig, zo mochten wij door de jaren heen ervaren. De redactie aarzelde in maart 2018 dan ook niet om weer eens binnen te stappen bij de moderne lunchroom in Barendrecht. Niet alleen een populaire tussenstop voor iedereen die trek heeft in iets lekkers, maar van oudsher ook een hotspot voor het lokale bedrijfsleven. „Zij vormen een groot deel van onze klantenkring. We hebben hen dan ook veel te bieden”, vertelde Angela Verbeek.

Vrijwel dagelijks is het, zeker rond lunchtijd, een komen en gaan van bezoekers. Dat heeft ongetwijfeld te maken met de reputatie die Croissanterie Reijerwaard heeft opgebouwd. De uitgebreide kaart staat boordevol met vertrouwde toppers, complete menu's en smakelijke specialiteiten. „Veel wordt zelf gemaakt. Kip, pork, lekkere soepen. Natuurlijk blijven we vernieuwen, maar zonder kwaliteit te verliezen. Met goede spullen maak je namelijk het verschil”, wist Angela. Door de ideale ligging nabij de snelweg en de ruime gratis parkeergelegenheid is Croissanterie Reijerwaard ook in trek bij zakelijke bezoekers. „We zien veel flexwerkers. Daarom zorgen we er voor dat zakelijke gasten hier goed uit de voeten kunnen. De WiFiverbinding staat altijd open en bij vrijwel iedere bank of tafel hebben we een stopcontact geplaatst, zodat telefoons, tablets of laptops kunnen worden ingeplugd of opgeladen.”



ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.



Emmery Groep 2018

In de editie van oktober 2018 werd de nodige aandacht besteed aan familiebedrijven. Uiteraard mocht een reportage over Emmery Groep daarin niet ontbreken! Het was namelijk precies veertig jaar geleden dat Piet Emmery zijn eigen bedrijf startte. Samen met hem, zijn vrouw Ria en natuurlijk zoon Marvin, die sinds 2016 de dagelijkse leiding in handen heeft, blikten wij terug op veertig jaar. „Wij zijn altijd met onze tijd meegegaan”, was de voornaamste conclusie in het prachtige pand aan de Augustapolder.

Piet, die al vanaf jonge leeftijd in het glas zit, had altijd gezegd voor zijn dertigste zijn eigen bedrijf te willen beginnen. Dat lukte, want op zijn 27e zette hij de stap. Hij bouwde een klantenkring op in heel het land, maar na de verhuizing naar Barendrecht namen de lokale werkzaamheden toe.

Zoon Marvin kwam in 2004 in het familiebedrijf werken en nam in 2016 het stokje van Piet over. „Hij zat op zijn zevende al aan mijn stoelpoten te zagen”, zei de ook na zijn pensionering nog zeer betrokken Piet met een knipoog, om te vervolgen met lovende woorden. „In veertig jaar heb ik gerenommeerde bedrijven van mijn generatie zien wegvallen, omdat ze zich niet aanpasten aan de huidige tijd. Dat hebben wij juist wel gedaan en daarin heeft Marvin veel inbreng gehad.”

MiRo Financial Services 2018

In juni 2018 schoven wij aan bij Miranda Hartensveld en Wilfred Groenenberg. Twee allround en zeer ervaren financiële specialisten, die de krachten bundelden in hun bedrijf MiRo Financial Services. ‘Inzicht geeft overzicht’, luidt het motto van het Barendrechtse bedrijf. Maar ook rust, comfort én controle. „Samen vormen we een sterke combinatie, doordat we alles onder één dak aanbieden. Onze klanten hebben maar één aanspreekpunt voor al hun vragen. Wij zijn bovendien op de hoogte van de totale situatie en dat geeft de klant een gerust gevoel.” MiRo Financial Services bouwt dan ook altijd lange termijn relaties op en kan voor complexe vraagstukken doorverwijzen naar een groot netwerk van specialisten.

Daarbij hanteren Miranda en Wilfred een duidelijke taakverdeling. Miranda heeft een achtergrond als onder meer financieel planner, beleggingsadviseur en trainer. Zij richt zich vooral op de privékant van de ondernemer. Wilfred is een ervaren accountant, die ook diverse managementfuncties heeft bekleed en bedrijfsovernames, bedrijfsfinancieringen en business recovery trajecten begeleidde. Zijn focus ligt dus vooral op de zakelijke kant. Omdat MiRo echt een sparringpartner wil zijn, is het noodzakelijk dat er een klik is. „Onze benadering gaat dieper, want bij een goede financial life planning staat de vraag ‘waarheen, hoe en met wie?’ centraal.”



Hoek en Blok 2018

In oktober 2018 verhuisde de Barendrechtse vestiging van Hoek en Blok accountants, belastingadviseurs en juristen naar een nieuw, ruim pand aan de Tuindersweg. Daar stonden we in de editie van december 2018 bij stil met directeur Jan de Blok RA en Bert Roskam AA, partner binnen Hoek en Blok. „We willen onze positie van sterke regionale speler nog verder uitbouwen en geloven dat dit in ons nieuwe pand goed mogelijk is”, vertelden zij aan de redactie.

Hoek en Blok zocht al enige tijd naar een nieuwe locatie, maar vond nu precies wat men wilde. „Een zichtbaar pand, dat toegankelijkheid uitstraalt. De grote ontvangstruimte sluit aan bij ons laagdrempelige karakter. Hier binnenstappen is een beleving”, vond Bert. Daarmee zei hij niets te veel. Bezoekers kunnen makkelijk parkeren voor de deur en eenmaal binnen valt direct op hoe ruim het pand is. Desondanks is de warme uitstraling behouden. Jan had bovendien het gevoel dat de werknemers ook tevreden waren over de verhuizing. „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. Wie toch even in alle rust wil werken, kan daarvoor ook in speciale ruimtes terecht.”

Honda-Verhagen 2016

De editie van april 2016 was een autospecial. Daarin schreven we ook over Honda-Verhagen. Destijds was er door de Organisation of Consumers and Users (OCU) net een enquête gehouden over de betrouwbaarheid van automerken. Meer dan 30.000 Europese automobilisten gaven hun mening over 178 verschillende modellen. Hieruit kwam Honda als meest betrouwbare merk naar voren. Voor Ferry de Vries van Honda-Verhagen was dat geen verrassing. „Dat het bevestigd wordt in zo'n groot Europees merkenonderzoek is natuurlijk wel fantastisch. En dan staat onze showroom ook nog eens vol met mooie modellen!” zei hij, doelen op onder meer de net vernieuwde Jazz en de toen volledig nieuwe HR-V.



De enquête leverde inzicht op in het aantal defecten dat de deelnemende automobilisten in het betreffende jaar ervaren heeft en wat voor soort problemen dit dan waren. Aan de hand van die gegevens werd de betrouwbaarheidsindex berekend. Liefst vier Honda-modellen scoorden een top tien notering in hun categorie. „De betrouwbaarheidsscore was 93, waar 100 het maximaal haalbare is”, wist Ferry. „Erg hoog dus. Bovendien gaf 79% van de geënquêteerden aan dat ze een Honda-auto zouden aanbevelen. Eerlijk gezegd verbaast het me niet. Honda hecht van oudsher heel veel waarde aan betrouwbaarheid en kwaliteit. De onderzoeksresultaten tonen aan dat dit niet alleen bij woorden blijft.”



Tinke.nl
risicomanagement
en verzekeringen

- Verzekeringen
- Pensioen
- Inkomen
- Vermogen

Ervaar volledigheid;
Typisch Tinke.

Infra Holland bv
aannemingsbedrijf

Grondwerken | Rioleringen | Wegenbouw | Bestratingen



INFRA HOLLAND

Achterzeedijk 57 unit 7 • 2992 SB Barendrecht • 0180-629111

www.infraholland.nl



INTERNATIONAL B.V.

Mundo steigers

WIJ LATEN U NIET VALLEN

Steigerbouwbedrijf Mundo steigers is specialist in het (de)monteren van steigers en complexe steigerbouw projecten. Al 35 jaar staan wij 24/7 voor onze klanten klaar. Flexibel, snel én veilig. U roept, wij bouwen. Mundo steigers, voor uw veilige en professionele steigerbouw.

Laanweg 6 | 3208 LC Spijkenisse
T: 0181 - 62 77 73 | info@mundo-steigers.nl

www.mundo-steigers.nl

ONDERNEMEND DOOR DE JAREN HEEN

Dit is editie 25 van Ondernemend. Een jubileumeditie dus! In de afgelopen zes jaar hebben we heel wat interessante bezoeken mogen afleggen. We kijken daar met plezier op terug. Op deze pagina's daarom een selectie van reportages door de jaren heen.



KPN XL 2018

De cover van de editie van juni 2018 was voor KPN XL Barendrecht. Een winkel waar zakelijke klanten met uiteenlopende kwesties terecht kunnen. Nieuwe medewerkers die een telefoon nodig hebben, een factuur waarover vragen bestaan; in de KPN XL winkel worden ondernemers op weg geholpen. „Ons concept is steeds meer aangepast naar de veranderingen in de markt”, vertelde Jan Dreef. Hij stond samen met de redactie stil bij actuele thema's als de verbetering van de internetsnelheid op bedrijventerreinen, het op termijn verdwijnen van ISDN-verbindingen en de destijds net ingevoerde nieuwe privacywetgeving.

De grootste kracht was dat KPN XL wordt bemand door verkoopadviseurs en service-experts. Jan noemde die mix van sales en service een toegevoegde waarde. „We koppelen ondernemers in de winkel aan de juiste medewerker”, zegt hij. Met welke vraag zij ook komen, het team wil hen altijd helpen. Om de klanten nog beter van dienst te zijn, is de samenwerking tussen de winkel en monteurs bovendien in een andere vorm gegoten. „We voeren veel meer overleg, om de klant zo goed mogelijk te bedienen. Als monteurs ergens komen, zijn ze heel alert op verbeterpunten. Als blijkt dat ergens nog een verouderde of niet geschikte toepassing wordt gebruikt, nemen zij contact met ons op als de klant aangeeft meer te willen weten over alternatieven.”

Auto Hoogenboom 2019

Volgens de voorspellingen zijn vanaf 2030 alle nieuw verkochte auto's elektrisch. Dat leek in 2019 misschien nog een ver-van-mijn-bedshow, maar dit jaartal ligt dichterbij ons dan we ons misschien wel realiseren. Niet zo vreemd dus dat autobedrijven hier al volop mee bezig zijn. Bij Auto Hoogenboom is dat niet anders. Voor de redactie een mooie aanleiding om dit 'hot topic' eens te bespreken met marketing manager Thomas Soederhuijsen. Hij geldt niet alleen als ervaringsdeskundige, maar heeft zich ook grondig verdiept in de materie. Aan de hand van enkele stellingen ging Thomas, tevens het covermodel voor de editie van september 2019, in op de ontwikkelingen in het elektrisch rijden.

Alle bekende drempels kwamen langs. Is elektrisch rijden echt zo milieuvriendelijk? Heb je wel genoeg bereik? Is het niet heel duur? Kun je wel gewoon op vakantie met een elektrische auto? Hebben we straks wel genoeg elektriciteit om die auto's op te laden? Thomas gaf op alle vragen een helder, maar ook eerlijk en realistisch antwoord. „Uiteindelijk is het ook een kwestie van wennen. Vroeger was dat met tanken net zo, dus de geschiedenis herhaalt zich. Maar het blijft een persoonlijk gevoel, dat voor iedereen anders kan zijn”, stelde hij terecht.



Metalent 2018

Al in juni 2018 hadden steeds meer bedrijven 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 bevoegde opleider.



„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 in plaats van een technische opleiding 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”, vertelde Rens. 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!

Abel 2019



Voor de editie van september 2019 bezochten wij Remco en Sigrid Abel, het ondernemersechtpaar dat het alom bekende restaurant Abel in Poortugaal runt. In 2018 ging er een schok door de regio nadat de populaire horecagelegenheid volledig werd verwoest door een brand. Een voorval waarover al veel is gezegd en geschreven. De eigenaren keken in het gesprek dan ook liever vooruit naar Abel 2.0. Later die maand werd namelijk de eerste paal van het nieuw te bouwen restaurant geslagen.

De bedoeling was dat er straks weer net zo'n veelzijdige horecagelegenheid ontstaat als in het verleden. Een pand met meerdere ruimtes, waaronder uiteraard het restaurant met het in de nieuwe setting zeer gunstig op de zon gelegen terras. Daarnaast kan er zaalruimte gehuurd worden voor onder meer bijeenkomsten vergaderingen, feesten en evenementen. De horeca valt bovendien eenvoudig te combineren met diverse activiteiten als Pitch & Putt, footgolf, discgolf, handboogschieten en een bezoek aan het Klimbos. Perfect geschikt voor bijvoorbeeld bedrijfsuitjes. Natuurlijk hebben de eigenaren zelf flink meegedacht over de inrichting. Zij konden bijna niet wachten op de heropening, vertelden ze. „En we zijn niet de enigen, want dagelijks wordt er wel naar gevraagd. We reserveren inmiddels al bruiloften en partijen. Het vertrouwen is dus groot en dat voelt natuurlijk goed!”

TEGELHUIS

BADKAMERS - TEGELS

Badkamers

Een nieuwe badkamer is natuurlijk meer dan het kopen van sanitair en tegels. U wilt uw ideeën en wensen realiseren en u wilt op voorhand graag zien of dat allemaal wel kan en past.

De adviseurs van Tegelhuis Badkamers en Tegels laten u aan de hand van een realistisch 3D badkamerontwerp zien hoe uw nieuwe badkamer er uit gaat zien. Op het moment dat het helemaal naar uw zin is, gaan we samen kijken welke materialen daarbij passen.

Bij de keuze voor een eigen installateur voorzien wij u van alle tekeningen en technische informatie.

Indien u de installatie liever aan ons overlaat, berekenen wij de installatiekosten en verzorgen wij het hele traject van A tot Z, van het slopen tot het plaatsen van het laatste handdoekhaakje.

Tegelvloeren

De verwarming van de toekomst is vloerverwarming en daar past een tegelvloer perfect bij. De huidige collecties tegelvloeren laten alle stijlen zien. Tegels met de uitstraling van bijv. natuursteen, beton of hardsteen. En de populaire houtlook tegels, tegels die niet te onderscheiden zijn van echt hout. Vanzelfsprekend kunnen wij ook het leggen van tegelvloeren aanbieden.

Sanitair, tegels etc.

Natuurlijk kunt u ook bij ons terecht voor een enkel badmeubel, een inloofdouche, alleen de tegels voor de badkamer of het toilet, keukentegels etc.

Bezoek onze showroom voor inspiratie, ideeën en indien u wenst vrijblijvend advies. Direct een afspraak maken? Bel dan 0180-646810 of stuur een mail naar info@tegelhuis.nl.



Wij realiseren wat wij beloven.



📍 Deventerweg 11
2994 LE Barendrecht
☎ 0180-646810
🌐 www.tegelhuis.nl
✉ info@tegelhuis.nl



Automonteur, schadehersteller of autospuiter?

Wij zijn op zoek naar jou!



Ontdek onze vacatures op

AUTO HOOGENBOOM.NL/VACATURES

Rabo **Lease**

Wat wil jij aanschaffen?

Die ene machine of bedrijfswagen waarmee je bedrijf doorgroeit: met Rabo Lease kun je nu al de trotse eigenaar worden.

Rabobank.nl/lease



Rabobank