

BUSINESS®

Interview met Richard Jongste

Vastgoedonderhoudsbedrijf Maasmond op vele fronten actief

10

WSP Rijnmond met het
Platform HalloWerk
matchen op talent

1

Geslaagd congres over
Duurzame Mobiliteit

14

Albeda 'Learning airport' op
Rotterdam The Hague
Airport

FACET

ACCOUNTANTS & ADVISEURS

**ALS ONDERNEMER VERWACHT U
DAT DE ACCOUNTANT KENNIS
HEEFT VAN UW BRANCHE**



MAAK KENNIS MET FACET, WIJ ZIJN 'DE ANDERE ACCOUNTANT' DATADRIVEN EN ZORGEN VOOR REALTIME CONTROLE.

Beschikbaarheid van data in alle organisaties heeft een vlucht genomen. Ook bij Boerman Transport wordt alles aan elkaar gekoppeld, zoals bijvoorbeeld de gegevens uit de boardcomputers met de operationele database.

Dit soort koppelingen leveren steeds rijkere managementinformatie op, maar dat vraagt ook om een andere controle-aanpak, niet meer gericht op één of twee momenten per jaar, maar continuous monitoring. Dan zoekt u natuurlijk een accountant die zelf met data en tooling overweg kan.

Lees meer op: www.facet-accountants.nl/audit3-0

FACET Laat ondernemers beter ondernemen!

FACET Accountants & Adviseurs
Fascinatio Boulevard 768-772
2909 VA Capelle aan den IJssel

Postbus 4079
3006 AB Rotterdam
010 452 61 44

info@facet-accountants.nl
facet-accountants.nl
facet-germandesk.de

Kansen

Op 9 mei organiseerden wij met verschillende partners het interactieve congres 'Duurzame Mobiliteit' bij het Pompegebouw in Rotterdam. Inspirerende inleiders spraken over de mobiliteitsoplossingen en de kansen die er zijn op het gebied van bereikbaarheid, transport en logistiek. Als je hiervoor open durft te staan zijn er vele wegen die naar vul het zelf maar in, leiden. Maar je moet het wel willen zien.

Dat 'willen zien' is belangrijk voor Richard Jongste van Maasmond. Binnen het bedrijf staat sociale betrokkenheid hoog op de agenda. Hij zegt in de coverstory: "Wij vinden het heel normaal om te werken met mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Probeer het gewoon, het is de moeite waard!"

En dat is precies waar het platform van HalloWerk – een initiatief van de gemeenten Rotterdam en Den Haag – om draait. Omdat het economisch goed gaat en het aantal banen groeit, maar tegelijkertijd nog te veel mensen langs de zijlijn staan, hebben zij een matchingsplatform ontwikkeld. Werkzoekenden krijgen op die manier een kans net zoals dat werkgevers kansen biedt.

Dit zijn slechts enkele voorbeelden van de organisaties en bedrijven in dit nummer die zich bezighouden met maatschappelijk en betrokken ondernemen. Neem het artikel van Rotterdam Topsport. Hierin staat te lezen dat beginnend fotograaf en ex-dakloze Patrick (die deelnam aan het Rotterdam Project met Beau van Erven Dorens) voor de verhuizing van het nieuwe hoofdkantoor van de Rabobank foto's heeft gemaakt. "Aan de hand van de foto's willen we onze projecten laten zien en wat voor de stad terugdoen."

Ook zijn er nog mooie voorbeelden over de betrokkenheid van het bedrijfsleven bij het onderwijs. NexTechnician is een samenwerking tussen het onderwijs en het bedrijfsleven in de mobiliteitsbranche. De onderwijsprogramma's zijn essentieel voor toekomstige professionals. Bij de Learning Airport hebben het onderwijs en het bedrijfsleven eveneens de handen ineengeslagen. Prachtige initiatieven die kansen creëren voor zowel de mensen van de toekomst als de bedrijven.

Hendrik Jan van der Rhee

E: hj@hjmediagroep.nl



Probeer het gewoon, het is de moeite waard"



Inhoud

- 03 | voorwoord | Kansen
- 06 | coverstory | Maasmond
- 10 | artikel | WSP Rijnmond
- 14 | artikel | Albeda
- 18 | artikel | Kickersbloem
- 22 | artikel | Rotterdam Topsport
- 27 | aankondiging | INISI

Columns

- 13 | column | Schouten Zekerheid
- 17 | column | Van den Herik & Verhulst
- 21 | column | BSP Mediation
- 25 | column | Albeda



Hartkatern

I | verslag | Congres Duurzame Mobiliteit

VI | verslag | Rondetafelgesprek NexTechnician

XI | verslag | Lunchbijeenkomst Port of BUSINESS

XII | verslag | Lunch Restaurant Joelia

XIX | update | VI-D

Columns

IX | column | Visser & Visser

X | column | Hogeschool Rotterdam



**Column
Hogeschool
Rotterdam**

X

**Column
Visser &
Visser**

IX



Colofon

ZAKENMAGAZINE VOOR ZUID-HOLLAND ZUID | nummer 3, mei 2019 EEN UITGAVE VAN HJ Media Producties BV | Voorzand 24 | 2984 BH Ridderkerk
| T: (0180) 331600 | E: info@portofbusiness.nl | I: www.portofbusiness.nl
UITGEVER | Hendrik Jan van der Rhee. COMMERCIEEL DIRECTEUR | Kees van 't Zelfde. EINDREDACTIE | Bianca van Helden REDACTIE | Bianca van Helden, Annemieke Kuiper, Sabine Bison COLUMNS | Daniel Dancewicz (Schouten Zekerheid), Pier Beerda (Van den Herik & Verhulst Advocaten N.V.), Leo Vuijst (BSP-Mediation), Boudewijn Brandwijk (Albeda), Joost de Waard (Visser & Visser) Arjen van Klink (Hogeschool Rotterdam) FOTOGRAFIE | Annemieke Kuiper, Bianca van Helden, Mirjam Lems, Sabine Bison, Rens Bok VORMGEVING | Sanne Mudde VERKOOP | Kees van 't Zelfde, Jurgen Klapwijk DRUK | Drukkerij Van den Berg BV, Zwijndrecht



Interview met Richard Jongste

Vastgoedonderhoudsbedrijf Maasmond op vele fronten actief

Redactie: Eva van de Kraats Fotografie: Bianca van Helden en Mirjam Lems

Voor het onderhouden, renoveren en inrichten van vastgoed heeft u een professionele, betrouwbare partner nodig. Maar waar kijkt u naar bij die keuze voor een vastgoedonderhoudsbedrijf? Naar de referenties, de prijs, de kwaliteit, het ontzorgende stuk of naar het maatschappelijk verantwoord ondernemen wat het bedrijf op zich neemt? Maasmond biedt het allemaal. Tijd voor een gesprek met directeur Richard Jongste over de filosofie van het bedrijf, de historie en de toekomst.

Jongste steekt van wal over de geschiedenis van Maasmond: "Van oorsprong is Maasmond een Rotterdams schildersbedrijf dat stamt uit 1898. Mijn vader nam het in 1960 over van familie De Knecht. Daarvanuit is Maasmond ontstaan." Eerder startte opa Jongste een dergelijk bedrijf. Jongste: "In de tweede wereldoorlog werd het pand gebombardeerd en werd mijn opa meegenomen door de Duitsers, sinds 1945 is mijn opa vermist. Mijn vader zou het bedrijf overnemen, maar was zelf nog te jong. Hij heeft een ander bedrijf gekocht, uitgebreid en verder laten bloeien. Toen hij ziek was zei hij; 'Ga zo snel mogelijk je middenstandsdiploma halen, want dan kan ik je nog inwerken'. En zo is het gegaan." Op

de vraag of Jongste ook graag bij Maasmond wilde starten antwoordt hij het volgende: "Als je 12 jaar bent, van de lagere school komt en je vader kan helpen in het bedrijf, is dat fantastisch. Nu, jaren later, kan ik zeggen dat dit ook echt bij mij past. Als ik de zaken zo evalueer is het tot op heden allemaal prima verlopen." Maasmond is derhalve een familiebedrijf en Richard, die in 1970 in het bedrijf kwam, voert samen met zijn broer Hans, die sinds 1981 aan het bedrijf verbonden is, de directie.

Vanuit verschillende panden in Rotterdam Kralingen vestigde Maasmond zich in 1985 in de Spaanse Polder en daar zit het nog steeds.



Maasmond B.V.

Postbus 11025
3004 EA Rotterdam - NL
T: +31 (0)10 415 04 11
E: algemeen@maasmondgroep.nl
I: www.maasmond.nl

Jongste vertelt dat Maasmond niet meer hetzelfde bedrijf is dat het ooit in 1960 was. Het schilderwerk is de enige overeenkomst die nog gemaakt kan worden vergeleken met het oude bedrijfsmodel. "De eerste stap naar een vastgoedonderhoudsbedrijf is ontstaan toen onze schilders met vorstverlet thuis zaten. We zijn toen van buiten naar binnen gaan kijken. Interieur werd onze nieuwe tak van sport en we zijn kantoren en gebouwen gaan opknappen. We zijn ons daarin gaan specialiseren en dat doen we nu nog steeds." Inmiddels valt Maasmond onder de vijf grote spelers in Nederland die zich hiermee bezighouden. "Onze klantenkring bestaat onder andere uit institutionele beleggers, woningbouwcoöperaties, vastgoedontwikkelaars, vastgoedbeheerders, overheden, Vereniging van Eigenaren, ondernemers, zorgverleners en onderwijsverstrekkers. Tevens verrichten we werkzaamheden voor de overheid, gemeente en publiekrechtelijke instellingen, omdat we Europese aanbestedingen gegund krijgen," vertelt Jongste.



Je moet ervoor zorgen dat je voelsprietten op diverse vlakken in de maatschappij zitten"

De activiteiten die voor deze klanten worden uitgevoerd bestaan uit een grote variëteit aan werkzaamheden. Jongste legt uit: "Wij kunnen de hele schil van het gebouw aanpakken, zowel binnen als buiten. We verwerken renovaties en zorgen ervoor dat alles tot in detail uitgevoerd wordt. Hierbij luisteren we goed naar onze opdrachtgevers. Na goedkeuring kunnen wij planmatig en volgens het afgesproken budget het project realiseren. We zorgen er bovendien voor dat het opgeleverde project voldoet aan alle hedendaagse normen voor een sfeervolle, comfortabele, duurzame en praktische inrichting van het pand."

Met 120 man vast personeel en daaromheen een vaste flexibele schil van ongeveer hetzelfde aantal mensen heeft Maasmond veel expertise zelf in huis. Maasmond opereert vanuit Rotterdam, maar ook vanuit de vestiging in Leeuwarden. Magazijnen zijn er in Utrecht, Bergen op Zoom en Maastricht. Zo wordt er een landelijke dekking gecreëerd. We verzoeken Jongste uit te leggen waar Maasmond zich nog meer in onderscheidt.





Jongste kan nog wel wat zaken noemen: "Afspraken nakomen en een kwaliteitslijn neerzetten, daar scoren wij punten mee. Het belangrijkste bij Maasmond is dat wij de klant ontzorgen en een soepel lopend proces creëren waar de klant tevreden op terug kan kijken. Als je dat tegen een reële prijs doet, je afspraken nakomt en eventuele problemen netjes oplost, dan kan je het als bedrijf lang volhouden."

Ook de sociale betrokkenheid van Maasmond en Jongste dragen bij aan de positieve beeldvoering en de positionering van het bedrijf. We willen graag weten wat Jongste daarin allemaal doet. "Ik ben betrokken bij ondernemersorganisatie VNO-NCW waar we veel bezig zijn met leerwerkakkoorden in Rotterdam," zo vertelt Jongste. "Voor ons, maar voor welk bedrijf dan ook, is het van belang dat wij mensen op de werkvloer krijgen die een goede opleiding hebben gevolgd. Wij

hebben allround vakmensen nodig en die leiden we ook graag op. Om die reden hebben wij ons ook bij het Rotterdamse Leerwerkakkoord aangesloten. Naast het bedrijfsleven zijn ook de scholen en de Gemeente Rotterdam hierbij betrokken. Samen willen we het beste uit deze jongeren halen."

De passie die Jongste heeft voor dit onderwerp is goed zichtbaar. Hij licht daarom de noodzaak van sociale betrokkenheid toe: "Nog steeds zijn er in Nederland 1,2 miljoen mensen die buiten het arbeidsproces vallen. Vragen die ik mijzelf hierover stel zijn: 'Hoe krijgen we deze mensen weer aan de slag? Hoe maken we ze enthousiast en zorgen we ervoor dat ze onze staat veel minder geld gaan kosten?'. Dat laatste is iets wat we ons met elkaar niet voldoende realiseren, echter zijn wij diegene die voor deze mensen betalen." Op de vraag hoe Maasmond zelf omgaat met jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt

antwoord Jongste het volgende: "We zoeken actief naar een manier waarop we deze mensen weer kunnen laten werken. We zetten bijvoorbeeld leermeesters in voor extra ondersteuning en hebben speciale projecten waar ze kunnen werken. Momenteel hebben we zes man in dienst die op deze manier bij ons zijn binnengekomen en bij ons zijn blijven hangen. Dat is toch geweldig!?"

Wanneer we bij Jongste polsen hoe anderen bedrijven dit kunnen doen geeft hij het volgende advies. "Probeer het gewoon, het is de moeite waard! In 95% van de gevallen slaagt het en bij 5% van de gevallen gaat het mis. Veel bedrijven leggen de focus op die laatste 5% en dat is zonde. Als mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt gewoon in het arbeidsproces kunnen meedoen, is dat hartstikke positief en levert dat

wat op voor iedereen. De mensen zelf, het bedrijf, de gemeenten, de overheid; eigenlijk heel Nederland."

Die sociale betrokkenheid levert Jongste ook veel op: "Als ondernemer verbreed je je scoop als je sociaal bezig bent. Je moet ervoor zorgen dat je voelsprietten op diverse vlakken in de maatschappij zitten. Echter, het allerbelangrijkste is dat je naast je gezondheid plezier blijft houden." En daar richt Jongste ook zijn toekomstplannen op in. "Als je zorgt voor een fijne omgeving en leuk werk dan heb je veel tijd. Dan kan je gemakkelijk veel werk verzetten, want dan loopt het goed. Een hele belangrijke rol hierin is vertrouwen. Dat moet er altijd over en weer zijn en dat is het fundament van ons bedrijf," sluit Jongste af.



Van het Fries museum tot 'De Peperklip'

Wanneer we naar het portfolio van Maasmond kijken, zien we grote projecten onder haar naam staan. Een welbekende is 'De Peperklip' in Rotterdam, bestaande uit 550 woningen. Maasmond is hier het gebouw in ere aan het herstellen en behoudt daarbij het karakter van het gebouw. Daarnaast worden diverse panden van de politie door Maasmond onderhouden. Het politiebureau in Utrecht kreeg daar nog projectinrichting en zonwering bij. Het Fries museum in Hoorn staat onder andere ook in de rij projecten. Een monumentaal pand dat een andere aanpak nodig had.





Met het platform HalloWerk matchen op talent

Redactie: Annemieke Kuiper

Vorig jaar is het platform HalloWerk gestart als pilot en begin dit jaar officieel gelanceerd. HalloWerk brengt, via een online platform en persoonlijke dienstverlening, werkgevers en werkzoekenden direct met elkaar in contact. Daarbij zijn motivatie en talenten belangrijker dan diploma's en werkervaring. We spreken Marion Van Happen, Chief Operating Officer bij USG People, een toonaangevende hr-dienstverlener en actief gebruiker en inmiddels ambassadeur van HalloWerk, over dit nieuwe matchingsplatform en de mogelijkheden die het biedt voor zowel werkgevers als werkzoekenden.

Als eerste vragen we naar het doel van het platform HalloWerk en waarom USG People hierbij is aangesloten. Van Happen vertelt enthousiast: "HalloWerk is ontwikkeld door de gemeenten Rotterdam en Den Haag als antwoord op de vraag van het bedrijfsleven om rechtstreeks in contact te komen met potentiële kandidaten. Het doel van het platform is om zoveel mogelijk mensen te laten deelnemen aan de arbeidsmarkt. HalloWerk richt zich vooral op mensen die dat om de een of andere reden nog niet is gelukt. Dit sluit naadloos aan bij onze visie, en daarom zijn wij als strategisch partner vanaf het begin betrokken bij dit platform".

Voor werkzoekenden

Via HalloWerk kunnen werkzoekenden zelf een profiel aanmaken en kiezen voor woorden en beschrijvingen die het beste bij hem of haar passen. Ook is het mogelijk om voorkeurssectoren en voorkeursberoepen te kiezen en is er ruimte voor hobby's en bezigheden zoals vrijwilligerswerk. Het biedt werkzoekenden het overzicht en

de middelen om zelf werk te vinden en om gevonden te worden. Van Happen licht toe: "Het platform maakt zichtbaar waar kandidaten talent voor hebben en wat zij leuk vinden om te doen. Op basis van deze informatie worden kandidaten en vacatures gematcht, waarbij vanuit de gemeenten in samenwerking met de partners gezorgd wordt voor de nodige begeleiding voor de kandidaten. Kandidaten zijn daardoor duurzaam inzetbaar. Immers de baan die wordt gezocht sluit aan op zijn of haar talenten en interesses."

Voor werkgevers

Werkgevers hebben via dit digitale systeem toegang tot alle opgenomen werkzoekenden in de regio en kunnen direct zelf contact opnemen met een kandidaat die ze geschikt vinden. Het betreft selfservice, maar ondersteuning van het WerkgeversServicepunt, een samenwerking tussen onder andere gemeenten en het UWV, is eveneens mogelijk. Doel van HalloWerk is transparantie bieden op de arbeidsmarkt voor werkgevers. Het WerkgeversServicepunt heeft vol-



WSP Rijnmond

Schiekade 830
Postbus 37035
3005 LA Rotterdam

Bianca Kuijper
Consultant HalloWerk

M: 06 287 41 785
E: info@hallowerk.nl

I: www.wsprijnmond.nl

gens Van Happen een belangrijke rol bij het platform HalloWerk. "Het WerkgeversServicepunt draagt zorg dat alle partijen daarbij goed zijn aangesloten. Daarnaast matchen wij gezamenlijk dagelijks werkgevers en werkzoekenden en bieden wij als USG People indien gewenst, ondersteuning aan werkgevers om de kandidaat fit te maken voor de job. Bijvoorbeeld door het aanbieden van coaching, een training VCA of chauffeursdiploma," aldus Van Happen.



Het doel van dit platform is om zoveel mogelijk mensen te laten deelnemen aan de arbeidsmarkt"

In de praktijk ziet Van Happen dat het voor werkgevers nog best spannend kan zijn om te starten met een kandidaat die lang uit het arbeidsproces is geweest. Ze zegt hierover: "We krijgen veelal de vraag welke risico's zij als werkgever lopen, wanneer een kandidaat bijvoorbeeld uitvalt wegens ziekte. Wij maar ook andere strategisch partners kunnen werkgevers met dit soort vragen helpen. Zo kunnen wij een payroll constructie aanbieden, een soort verlengde proeftijd of medewerkers ontwikkelen met een opleiding of coaching"

Positieve ervaring

Van Happen heeft positieve ervaringen en gelooft in dit vernieuwende platform. Zij vertelt hierover: "Het platform gaat uit van mogelijkheden in plaats van de focus te leggen op onmogelijkheden of hetgeen wat ontbreekt. Een voorbeeld hiervan was een kandidaat met kinderen die niet direct overdag beschikbaar was. Bij HalloWerk is het mogelijk om te melden wanneer een kandidaat wel beschikbaar is en in dit voorbeeld was dat in de avonden. Vervolgens is er positief gematcht en kon de kandidaat snel in de avonden aan de slag."

Ambitie en toekomst

We vragen tot slot naar de ambities en toekomst van HalloWerk. Van Happen antwoordt: "USG People heeft het platform als uitzendpartner samen met andere strategische partners omarmd. Niet alleen consultants van het WerkgeversServicepunt matchen dagelijks werkzoekenden

en werkgevers, maar ook consultants van USG People. Dit om het platform sneller schaalbaar te maken." HalloWerk is niet alleen interessant voor grote werkgevers maar ook voor het midden en klein bedrijf om maatschappelijk betrokken mee te doen. "HalloWerk heeft verder de ambitie om in 2019 te groeien naar 1000 gematchte kandidaten in Rotterdam en Den Haag. Er wordt gewerkt aan opschaling naar gemeenten binnen de arbeidsmarkten in de regio en daarbuiten. Voor werkgevers betekent dit dat de gehele arbeidsmarktregio tot hun bereik kan behoren," besluit Van Happen.



Economisch gaat het goed, het aantal banen groeit. En tegelijkertijd staan er nog (te) veel mensen langs de zijlijn van de arbeidsmarkt. HalloWerk is door de gemeenten Rotterdam en Den Haag ontwikkeld om meer mensen aan het werk te helpen en als antwoord op de roep om werkzoekenden zichtbaar te maken voor werkgevers die op zoek zijn naar personeel en die mensen een kans willen geven weer deel te nemen aan de arbeidsmarkt.





100%
electric



A++
label

TE HUUR:
DUURZAAM KANTOORPAND

RHIJNSPOOR.NL

Een vertrouwde Golf.

Maar dan elektrisch.

- ✓ Actieradius van 230 kilometer*
- ✓ Slechts 4% bijtelling
- ✓ Leasetarief vanaf € 590**



Vertrouwd en vernieuwend tegelijk. Deze volledig elektrische versie van de golf is duurzaam, innovatief en stil. Standaard voorzien van de meest geavanceerde veiligheidsfeatures. Je bent van harte welkom in de showroom!

M. DE KONING
thuis in Volkswagen

Stormpolderdijk 38, Krimpen a/d IJssel. Tel. 0180 - 55 95 00
Wormerhoek 16, Capelle a/d IJssel. Tel. 010 - 459 94 00
Vlambloem 40 - 48, Rotterdam Ommoord. Tel. 010 - 420 71 11
www.mdekoning.nl



Volkswagen

*Het genoemde aantal kilometers is de theoretische maximale actieradius volgens de WLTP testsystematiek. Deze maximale actieradius kan onder meer worden beïnvloed door de voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden zoals de buitentemperatuur, de verkeerssituatie en het rijgedrag. ** Het vermelde lease tarief is op basis van 48 maanden en 20.000 km per jaar excl. btw en incl. Milieu-investeringsaftrek.



Column

Computer says yes!

Het is inmiddels achterhaald dat de verzekeringsindustrie niet erg innovatief is. Big data, Fin-Techs en zelfs IBM Watson zijn ten tonele verschenen. "Leuk voor multinationals, maar wat heb ik daaraan?" hoor ik u denken...

Voor de gemiddelde consument zijn prijs en snelheid de belangrijkste zaken waarop hij zijn verzekeringszaken beoordeelt. Zeker nu alles steeds meer online gebeurt, is de vergelijking met de Coolblue's van deze wereld snel gemaakt. Mijn gemiddelde online aankoop ziet er ongeveer als volgt uit. Eerst verdiep ik mij online in het soort, merk en type product dat ik wil kopen. Daarna surf ik naar mijn favoriete webshop om het product te bestellen. Veel sites bieden vergelijkingen, beoordelingen van gebruikers en vaak ook een 'laagste prijsgarantie'. Twee muisklikken verder en mijn aankoop is afgerond. Er volgen automatisch meerdere bevestigingen per e-mail. Ook krijg ik een track & trace om mijn aankoop gedurende de verzending nauwlettend in de gaten te kunnen houden. Niet dat dat nodig is; voor 22.00 uur besteld is immers morgen in huis.

Hoe anders is dat toch bij veel verzekeringskwesties. Neem nou een simpele huis-tuin-en-keuken schade: u stoot een glas drinken om over uw iPad. Het is geen wereldramp, dus u pakt niet meteen de telefoon en meldt de schade per e-mail. Dan begint het grote wachten. U krijgt geen bevestiging. Is uw mail wel goed angekommen? U gaat uiteindelijk zelf nabellen. Wat blijkt? Uw melding hangt nog ergens in een mailbox. Ook moet u nog een schadeformulier en de aankoopbon van de iPad insturen. Toch maar goed dat u zelf heeft gebeld. Anders waren er zomaar weer een paar dagen behandeltijd bijgekomen. Op uw vraag of de schade gedekt is kan ook nog geen antwoord worden gegeven. Dat kan men pas aangeven "na ontvangst en beoordeling van alle stukken." Lekker klantvriendelijk en zó 1919.

Gelukkig kan dit anno 2019 ook anders. Met gepaste trots kan ik u zeggen dat wij in de maand mei onze Claims Engine lanceren. Het claimen van uw beschadigde iPad gaat nu een stuk eenvoudiger. U meldt de schade in uw persoonlijke Mijn-omgeving. Via een intelligent vragenformulier worden alle belangrijke gegevens opgevraagd; voor uw iPad-schade wordt bijvoorbeeld niet gevraagd of alle ramen en deuren goed waren afgesloten. Nadat u alle vragen heeft beantwoord, beoordeelt het systeem binnen 1 minuut of uw schade is gedekt, of er een eigen risico van toepassing is en of er een afschrijving wordt toegepast. Kortom, u hoort bijna direct hoeveel u vergoed krijgt. Ook als u na 22.00 uur uw schade meldt.

Bij ingewikkeldere schades kan het proces wat langer duren. Bijvoorbeeld omdat er een expert bij u langs moet komen. In dat geval kunt u de voortgang in uw eigen online schadedossier exact bijhouden. Heeft u het daar te druk voor? Geen probleem, het systeem zendt u tussentijds ook meerdere statusupdates. Op die manier weet u altijd precies waar u aan toe bent. Bent u niet zo handig met computers? Geen zorgen, u kunt ons gewoon blijven bellen. Wij vullen dan samen met u de schade in het systeem in. En uw iPad? Vandaag gemeld is vandaag betaald. Natuurlijk blijven wij u ook gewoon analoog van dienst. Vooral bij complexe zaken staan we u graag persoonlijk bij. Heeft u een schade die u met ons wilt bespreken? Of wilt u een demo van onze Claims Engine? Ik nodig u van harte uit in onze Schouten Toren. Misschien zijn we er wel na 1 minuut al uit...

Daniel Danciewicz



Daniel Danciewicz

Teamleider bij Schouten Zekerheid Makelaars in Assurantiën en neemt u mee achter de schermen van de verzekeringswereld.



Schouten Zekerheid

Schouten Toren
Rivium Quadrant 81
Capelle aan den IJssel
Postbus 8789
3009 AT Rotterdam
T: (010) 288 44 44
E: info@schoutenzekerheid.nl
I: www.schoutenzekerheid.nl



De 'Learning Airport' op Rotterdam The Hague Airport Een leergemeenschap met dedicated partners

Redactie & fotografie: Annemieke Kuiper

De nieuwbouw van Albeda op de Rotterdam The Hague Airport zal vanaf augustus 2020 diverse luchthaven gerelateerde opleidingen, zoals luchtvaartdienstverlening, facilitaire dienstverlening en veiligheidsopleidingen huisvesten. De 'Learning Airport' van het Albeda RTHA college, biedt een vernieuwend onderwijsconcept gebaseerd op het principe van gepersonaliseerd leren. In dit concept wordt onderwijs in de brede context van het beroep aangeboden in samenwerking met partners uit het bedrijfsleven. We spreken over dit onderwijsconcept, de meerwaarde van samenwerken en het belang van eigenaarschap bij de verschillende partners met Anky Romeijnders, lid van het college van bestuur en Amanda van Woerden, adjunct-directeur van het cluster Hospitality van Albeda.

Als eerste vragen wij naar de aanleiding van deze samenwerking tussen het Albeda, het bedrijfsleven en in het bijzonder de luchthaven. Romeijnders vertelt enthousiast: "Onze visie is dat wij de context van het beroep zo dicht mogelijk bij de student willen brengen. Voor onze opleiding Luchtvaartdienstverlening zochten wij een nieuwe locatie en waar is die opleiding nu beter op zijn plek dan op een vliegveld. We zijn in gesprek gegaan met verschillende partners waaronder Rotterdam The Hague Airport en zij reageerde enthousiast. Onderwijs in de brede context van het beroep aanbieden geeft niet alleen kansen voor Albeda-studenten maar

zeker ook voor bedrijven en haar medewerkers." Van Woerden knikt instemmend en vult aan: "Wij geloven dat leren niet alleen in een schoolgebouw dient plaats te vinden. Ons motto is leren en inspireren in de 'Learning Airport'. Het vliegveld is het leslokaal waarbij het schoolgebouw voor studenten een veilige en vertrouwde omgeving biedt."

Innovaties

Romeijnders geeft aan dat onderwijs in de beroepscontext mogelijkheden geeft om innovaties op het terrein met elkaar te verbinden. Van Woerden bevestigt dit: "Het biedt zoveel meer-



Albeda

I: www.albeda.nl

waarde voor alle partijen. Het is bijvoorbeeld mogelijk om innovaties vanuit het werkveld verder te ontwikkelen in het schoolgebouw. Ook andersom is mogelijk, onze studenten maken dan onderdeel uit van een onderzoek naar bijvoorbeeld een nieuw te ontwikkelen product. Dit heeft impact op de positie van de student. Daarnaast ontwikkelt de opleiding mee met het werkveld." Een ander innovatief initiatief is de 'Living Lab' waarin met meerdere partners is nagedacht over het beroep van de toekomst. Welke medewerkers hebben de verschillende partijen in deze omgeving nodig en wat voor onderwijs hoort daar vervolgens bij. Romeijnders licht toe: "Hierbij is het van belang dat er eigenaarschap bestaat bij zowel onderwijs als het bedrijfsleven. Dit maakt de student zoveel kansrijker."



Het is van belang dat er eigenaarschap bestaat bij zowel onderwijs als het bedrijfsleven."

Nieuwbouw

Leren in de beroepscontext en innovatie zijn onderdelen van het vernieuwde onderwijsconcept. We vragen wat dit betekent voor het ontwerp van de nieuwbouw bij Rotterdam The Hague Airport. Van Woerden antwoordt: "Bij het ontwerp van het gebouw staat ontmoeten, leren en inspireren centraal. Studenten leren zowel in een veilige omgeving en onder begeleiding van een docent als in real time situaties waarbij eveneens een docent aanwezig is en interventies kan plegen. Verder wordt er door gepersonaliseerd leren in kaart gebracht wat een student nodig heeft, welke leerdilemma's er zijn, of er juist behoefte is aan meer veilige omgeving of dat juist snelheid is gewenst. Dit is een andere benadering dan traditioneel leren vanuit een aanbod." Romeijnders vult aan: "Sommige studenten hebben bijvoorbeeld juist meer uitdaging nodig. In kleine groepen is het mogelijk om te differentiëren en maatwerk te leveren. De klas waarin iedereen hetzelfde pad volgt is niet leidend in deze vorm. We vinden aansluiting bij hetgeen studenten nodig hebben."

Vaardigheden 21e eeuw

Niet alleen wordt er gezocht naar wat studenten nodig hebben maar ook worden ze voorbereid op hun werkzame leven. "Met maat-

werk wil het Albeda de studenten 21e eeuwse vaardigheden meegeven zodat zij in staat zijn om een leven lang te ontwikkelen. De arbeidsmarkt vraagt dit immers ook," aldus Van Woerden.

"Wij zien dat dichterbij de student staan en aantrekkelijk en inspirerend onderwijs effect heeft. Studenten ontwikkelen daardoor eveneens eigenaarschap en zijn meer gemotiveerd. Studenten worden kansrijker gemaakt," vertelt Romeijnders. Andere manieren van leren in een beroepscontext vraagt niet alleen iets anders van de studenten. Wat betekent dit voor de docenten? "Het vraagt ook om professionalisering van de docenten. Lesgeven in een beroepscontext vraagt andere expertise en vaardigheden. Ook hier gelden de vaardigheden van de 21e eeuw," zegt Romeijnders.

Gezamenlijke vraag

Bij al deze ontwikkelingen is het volgens Romeijnders tot slot belangrijk om vanuit een gezamenlijke vraag te werken. "In het verleden zagen wij dat wanneer wij als onderwijsinstelling een oplossing hadden gevonden op een vraag vanuit het bedrijfsleven, dat deze vraag inmiddels alweer was veranderd," aldus Romeijnders. Hierop besluit Van Woerden: Wij gaan met onze partners een langdurig partnership aan waardoor die gezamenlijke vraag actueel blijft."



Maak van een ontslag- kwestie geen conflict voor onbepaalde tijd.

[HERIKVERHULST.NL/ARBEID-EN-ORGANISATIE](https://herikverhulst.nl/arbeid-en-organisatie)

**BOVEN OP
DE ZAAK.**



Hoge opkomst Congres Duurzame Mobiliteit



Investeren in Duurzame Mobiliteit

Redactie: Annemieke Kuiper en Bianca van Helden Fotografie: Rens Bok

Duurzame mobiliteit. Een thema dat ons allemaal raakt. Daarom vond op 9 mei 2019 in het inspirerende Pompgebouw de Esch het interactieve congres over duurzame mobiliteit plaats. Het drukbezochte congres werd georganiseerd door Port of BUSINESS in samenwerking met hoofdpartner De Verkeersonderneming en andere partners zoals Albeda, ING Bank, RET, Rotterdam The Hague Airport, CT-AV en Samen Bereikbaar.

Het congres leverde interessante interviews, discussies en inzichten op over onder andere de fileproblematiek in de regio, de 'first-' en 'last mile' met betrekking tot het woon- en werkverkeer en de consequenties van het almaar toenemende autoverkeer voor zowel het milieu als de economie. Dit werd al duidelijk bij het welkomstwoord van Cees Vingerling, moderator tijdens deze bijeenkomst, die daarbij inzoomde op het internationale, landelijke en toekomstige Rotterdams klimaatakkoord.

Kansen en bedreigingen

De eerste die het podium betrad was Ruud Vat, voorzitter Mobiliteit & Bereikbaarheid VNO-NCW West regio Rotterdam en tevens bestuurder bij TLN. Hij werd geïntroduceerd als een succesvol en bevlogen ondernemer met lef, visie en daadkracht. Op de vraag welke kansen en bedreigingen hij ziet op het gebied van duurzame mobiliteit zei hij het volgende over de bedreigingen: "Zoals het er nu uitziet duurt het nog 7 tot 8 jaar voordat de treinverbinding vanuit de haven van Rotterdam doorgetrokken wordt naar Oberhausen, een verbinding die een gunstig effect op het milieu heeft. Daarnaast missen we een goede verbinding van

uit de regio naar de Maasvlakte. Omdat wij pas naar huis gaan als we het werk gedaan hebben, hanteren wij geen vaste werktijden. Hierdoor kunnen onze medewerkers nauwelijks gebruik maken van het Transferium Maasvlakte. Dat betekent dat deze mensen allemaal individueel met de auto naar het werk moeten komen." Echter ziet Vat ook kansen voor duurzamere mobiliteit. "Er zijn ontwikkelingen gaande waarbij er gezocht wordt naar een alternatieve vorm van brandstof die een gunstig effect heeft op de uitstoot. Om duurzame ontwikkelingen op drukke wegen te bevorderen geloof ik daarnaast in rekeningrijden."

Zo gemakkelijk mogelijk

Als het om duurzame mobiliteit en de stad Rotterdam gaat kan het niet anders dan dat de RET aan bod komt. Daarom nodigde Vingerling Maurice Unck, algemeen directeur RET, uit om naar voren te komen. Hij vertelde over de mooie ontwikkelingen van de RET zoals de Lijn E Rotterdam – Den Haag en Mobility as a service, alsook dat de RET zo adequaat mogelijk probeert in te spelen op de enorme groei van mobiliteit en in het bijzonder het gebruik van openbaar vervoer. "Op dit moment reizen onze passagiers ongeveer 600



miljoen km. per jaar met ons en dat wordt alleen maar meer. De E Lijn is zeer geliefd en puilt nu alweer uit. In plaats van iedere 10 minuten gaat hij om de 5 minuten rijden en dat gaan we op veel meer plaatsen in de stad zien. Om de knelpunten op te lossen kunnen we op langere termijn investeren in meer metroverbindingen, maar op korte termijn kunnen we op een aantal plekken de frequenties verhogen.” Vingerling was benieuwd hoe de RET mensen verleid om met het OV te reizen. “Wij proberen het de reizigers zo gemakkelijk mogelijk te maken. Uiteindelijk moet het reizen met het openbaar vervoer net zo makkelijk gaan als met de auto. Betalen wordt straks nog makkelijker via de telefoon of horloge en met een app is het straks heel eenvoudig om het vervoer te combineren. Bijvoorbeeld de metro, tram of bus met een watertaxi, fiets of scooter,” aldus Maurice Unck.

Kijken naar de gebruiker

Na het inspirerende verhaal van beide heren was het podium voor vier dames van Wheelsnetwork.nl. Monique Verhoef, Ananda Groag, Monique Monster en Chrétienne Hoek stelden dat er meer vrouwen betrokken moeten worden om de diversiteit van het debat over mobiliteit te bevorderen. Dit nadat de dames merkten dat mobiliteit vooral een mannending bleek te zijn. Verhoef: “Wij kijken meer naar de gebruiker, de mens, in plaats van de inhoud en de techniek.” Monique, die in het dagelijks leven secretaris en woordvoerder bij De Verkeersonderneming is, doet een oproep aan alle dames om zich via de website www.wheelsnetwork.nl aan te melden. Eén van de honderdtachtig aanwezigen Christel Mourik, directeur Openbaar Vervoer Metropoolregio bij MRDH, zei over het thema en in het bijzonder over het OV: “Wat

mij opvalt is dat de samenleving veel sneller beweegt dan dat wij als overheid weten mee te bewegen. Er is sprake van een enorme groei. Zo groeide de E Lijn maar liefst vier keer zo snel dan dat we ooit op papier met elkaar hebben bedacht. Als de Hoeksche lijn straks in gebruik zal worden genomen zal je hetzelfde effect zien. De vraag is hoe voldoen we als overheid en vervoersbedrijven aan die vraag. Naar verhouding wordt er door de BV Nederland weinig uitgegeven aan OV. Je ziet dat de reiziger gebruik wil maken van het openbaar vervoer als de kwaliteit maar goed is, de frequentie hoog is en als het vervoer er is, waar je het nodig hebt. Dan is een beetje meebewegen niet zo’n gek idee.”

Andere inrichting samenleving

Arno Bonte, wethouder van Rotterdam, werd als volgt door Vingerling aangekondigd: “Hij woont al jaren met veel plezier in het centrum van Rotterdam. Hij wil lokaal acteren en als het aan hem ligt wordt Rotterdam de Groene motor van Nederland. Hij gaat voor een schone lucht, minder afval en schone energie. De thema’s in zijn portefeuille: duurzaamheid, luchtkwaliteit en energietransitie zijn hot. Samen met de stad beter worden van de energietransitie dat is zijn passie. Vingerling vroeg Bonte naar de uitdagingen op het gebied van energietransitie en mobiliteit. Bonte: “De uitdaging wat mij betreft is, hoe gaan wij de komende jaren de verschuiving maken naar andere vormen van energie en gebruik van mobiliteit. En ook mobiliteit aangedreven door andere vormen van energie. Het zal een andere inrichting van onze samenleving betekenen, een andere manier van inrichting van ons dagelijks leven. Echter op zo’n manier dat het voor iedereen leuker en mooier wordt. De uitdaging is vooral hoe krijgen we ie-





dereen hierin mee en hoe krijgen we alle belangen die er zijn zo goed mogelijk gebundeld." Daarop vervolgde de wethouder: "Morgen gaan we officieel van start met meer dan 100 bedrijven van wat aan het eind van het jaar moet uitmonden in het Rotterdamse klimaatakkoord. Het klimaatakkoord gaan we in Rotterdam praktisch aanpakken. We gaan op zoek naar maatregelen waar partijen uit de stad voordeel uithalen. We gaan de energietransitie benutten voor meer bedrijvigheid, voor meer werkgelegenheid, maar uiteindelijk ook voor een mooiere stad."



Het thema leeft dat is wel duidelijk, het gaat er nu vooral om dat we het met elkaar doen"

Kansen benutten

Vingerling wilde graag van de wethouder weten op welke manier dit bereikt kan worden. "We hebben vijf klimaattafels ingericht waarbij de tafel van mobiliteit zal worden voorgezeten door professor Derk Loorbach. De opdracht is, ga eens kijken welke kansen je kunt benutten." Als voorbeeld gaf hij het bezorgen van pakketjes aan huis. "Het zelf ophalen van pakketjes op een centrale plaats in de wijk bespaart net als een bezorgservice van winkels vervoersbewegingen. Bovendien zijn het slimme oplossingen die het leven van mensen ook fijner maken." Over alternatieve vervoersmogelijkheden, zoals het gebruikmaken van de fiets, zei Bonte: "Los van het beleid zie je een autonome ontwikkeling dat veel Rot-

terdammers de fiets een prima vervoersmiddel vinden. Vanuit de gemeente proberen we dit te stimuleren en faciliteren door prima voorzieningen te realiseren." Over het meekrijgen van ondernemers in de plannen zei Bonte het volgende: "Ondernemers zitten ook aan de klimaattafel, maar uiteraard hoeft niet alles aan tafel bedacht te worden. Iedereen die ideeën heeft nodig ik van harte uit om van zich te laten horen. Een mooi initiatief is bijvoorbeeld de ondernemersvereniging in Alexanderpolder. Aangesloten bedrijven bestellen alleen nog elektrische taxi's. Ook hiermee lever je een bijdrage aan een mooiere stad." Tot slot vroeg Vingerling de wethouder om het vervoer in de stad met de haven te vergelijken. Bonte antwoordde hierop: "Twee containerterminals zijn volledig geëlektrificeerd. De haven is hiermee stappen vooruit op de stad. Maar ook hier is nog winst te behalen. Hoe kun je er bijvoorbeeld voor zorgen dat werknemers met het openbaar vervoer op hun werkplek komen?" Ruud Vat haakte hierop in door op te merken dat juist veel mensen die buiten de stad wonen, werken op de Maasvlakte. "Hoe kan dit georganiseerd worden?" Bonte: "Dit is een punt dat zeker aan een van de vijf klimaattafels aan de orde zal komen. Qua personenvervoer zijn er zeker nog grote slagen te maken, maar op het gebied van goederenvervoer zijn er al mooie initiatieven en voorbeelden te noemen," aldus wethouder Bonte tot besluit.

Interactief panelgesprek

Vervolgens volgde er een panelgesprek met als deelnemers Roger Demkes, directeur van De Verkeersonderneming. Desirée Breedveld, commercieel directeur bij Rotterdam The Hague Airport, Bastiaan Verhoef, directeur groot zakelijk, Sector Banker Transport & Logistiek Zuid-West Nederland bij ING Bank, Maurice Unck, directeur RET en Ron Kooren, bestuursvoorzitter Albeda. De panelleden vertelden

eerst wat meer over hun organisatie. Zo zei Demkes: "De Verkeersonderneming houdt zich bezig met bereikbaarheid en doorstroming in de regio, maar we zijn ook een organisatie die zich inzet voor het vergroten van het mobiliteitsgeluk. We richten ons op de reiziger, op de Rotterdammer, maar we kijken ook naar sociale inclusie en vinden dat iedereen zich moet kunnen bewegen en verplaatsen." Desirée Breedveld legde uit: "Er is altijd dialoog over de luchthaven, maar zoals het zich laat aanzien gaan we dit jaar voor het eerst meer dan 2 miljoen passagiers vervoeren en die denken er anders over. Het belang voor de stad en regio is groot: de behoefte voor het internationale vervoer en de economische betekenis is enorm en de behoefte aan mobiliteit is menselijk." Bastiaan Verhoef zei vervolgens: "We staan voor een enorme uitdaging om een goede businesscase te creëren betreft de CO₂ reductie. Mijn passie voor duurzaamheid komt voort uit de gesprekken die ik voer met de groot zakelijke klanten van onze bank. Zij staan voor de keuze wat ga ik doen qua investeringen op het gebied van duurzaamheid en welke investering ga ik doen en wat is uiteindelijk het economisch resultaat." Ron Kooren lichtte de link tussen onderwijs en mobiliteit toe: "Er zitten 100.000 HBO en MBO studenten op scholen in Rotterdam en die moeten allemaal vervoerd worden, daarnaast nog eens 12.000 medewerkers in de regio Rotterdam en dat heeft ook consequenties op het gebied van mobiliteit. Wij hebben daarom besloten om al onze medewerkers bij Albeda, en dat zijn er zo'n 2.000, een OV-kaart te geven."

Nadat de stellingen aan bod kwamen en er vragen uit de zaal werden gesteld aan de panelleden was er na afloop van het congres gelegenheid om, onder het genot van een hapje en een drankje, met elkaar van gedachten te wisselen. Aan het einde van het congres concludeerden de meeste aanwezigen dat duurzaamheid in mobiliteit een absolute noodzaak is. Hierbij is bewustwording over het gebruik, bezit en beschikbaar stellen van vervoermiddelen van groot belang. Tevens is samenwerking een must. Dit vatte Maurice Unck als volgt samen: "Laten we gezamen-

lijk naar oplossingen zoeken, het thema leeft dat is wel duidelijk. Het gaat er nu vooral om dat we het met elkaar doen."

Stellingen

Tijdens het interactieve panelgesprek kwamen er verschillende stellingen aan bod. Op de stelling: 'De ambitie van Nederland voor CO₂-reductie is -49% in 2030. Een groot deel hiervan moet komen uit schoner wegvervoer: elektrische personenauto's en vrachtwagens.' reageerde de zaal met overwegend rode kaarten omdat er ook ander 'vervuilers' een rol kunnen spelen. Op de stelling: 'Het grootste obstakel voor een duurzamere mobiliteit is gedragsverandering' waren er voornamelijk groene kaarten in de zaal te zien. Ook in de laatste stelling konden veel aanwezigen zich vinden: 'Als we niet oppassen dan lijkt 'de stad' en 'de regio en de haven' in een soort competitie te belanden over 'wie het het beste doet'. Dit is een ongewenste wedstrijd. We moeten juist op zoek gaan naar de dingen waarin de stad en de regio en haven elkaar kunnen versterken.'





Rondetafelgesprek over het initiatief NexTechnician

Samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs

Redactie: Annemieke Kuiper Fotografie: Annemieke Kuiper en Kees van 't Zelfde

Op 2 april vond op de prachtige locatie van het Techniek College Rotterdam in Rotterdam Heijplaat een rondetafelgesprek plaats. Deelnemers uit de mobiliteitsbranche Aart Jan Witvliet, directeur van Breeman BMW, Chris Radings, procesmanager van Breeman BMW, Marc IJskes, onderwijsteamleider van Techniek College Rotterdam, Jeroen Noyen, groeps manager van Möller Autoschade Groep, Jacques Neefs, projectdirecteur van NexTechnician en Kees van 't Zelfde tafelheer, commercieel directeur van Port of BUSINESS namen plaats aan tafel. Het leverde een boeiend gesprek op over de noodzaak van samenwerking tussen het onderwijs en bedrijfsleven.

De partijen aan tafel vertellen betrokken te zijn bij het initiatief NexTechnician voor en door de mobiliteitsbranche in de regio Rotterdam. Technische innovaties volgen elkaar immers snel op. Vaak te snel voor het onderwijs om te verwerken in het opleidingsprogramma. Hierdoor kan het zijn dat de opleiding niet meer aansluit op de dagelijkse praktijk. Daarnaast kampen bedrijven veelal met moeilijk vervulbare (technische) vacatures. NexTechnician is in 2014 gestart in Amsterdam om hierin het verschil te kunnen maken.

Samenwerking met het bedrijfsleven

Nadat alle deelnemers welkom zijn geheten vraagt tafelheer Kees van 't Zelfde van Port of

BUSINESS, als eerste op welke wijze het Techniek College Rotterdam op dit moment voeding houdt met het bedrijfsleven? Marc IJskes van het Techniek College Rotterdam antwoordt dat daar verschillende manieren voor zijn. "Wij hebben onder andere weer nieuw leven geblazen



NexTechnician kan samenwerking tussen de verschillende bedrijven en scholen faciliteren"

in de leermeesteravonden. Op deze avonden zijn er leermeesters uit verschillende bedrijven aanwezig om te praten over de ontwikkelingen in de branche en op school. Op initiatief van NexTechnician zijn we eveneens begonnen met het opzetten van de techniekteams schade en personenwagens. Deze teams bundelen kennis van docenten, leermeester en branchetrainers tot een uniek pakket. Tot slot hebben we ook de Truck Academy waarin wordt samengewerkt met verschillende truckdealers.”

Aart Jan Witvliet van Breeman BMW reageert hierop door aan te geven dat dit redelijk operationele contacten zijn. Hij vraagt: “Hoe blijf je als onderwijsinstelling op de hoogte van de strategische ontwikkelingen, bijvoorbeeld de impact van elektrificatie, en wat betekent dit dan voor de studenten? Ik zie daar wel een kloof op dit moment.” Chris Radings eveneens van Breeman BMW knikt instemmend en vult aan dat het heel belangrijk is om de docenten mee te nemen in alle ontwikkelingen: “Wij hebben onlangs een docentenstage geopperd of dat docenten een training bij een importeur volgen. Opgedane kennis kunnen zij dan weer meenemen naar de studenten.” Jacques Neefs van NexTechnician herkent dit en geeft aan dat NexTechnician ook zeker daar accenten gaat aanbrengen. Bijvoorbeeld door het faciliteren van gesprekken tussen bedrijfsleven en onderwijs waarin visie en ontwikkelingen van de branche

worden besproken maar ook op welke wijze dit dan weer het beste vertaald kan worden naar de lesstof. IJskes zegt dat dit nog geen vanzelfsprekende manier van werken is. “Op operationeel niveau zijn er persoonlijke contacten tussen docenten en bedrijven maar zeker op strategisch niveau dient dit nog verder vorm te krijgen,” aldus IJskes.

Toegevoegde waarde NexTechnician

Er zijn voldoende kansen en mogelijkheden voor de mobiliteitsbranche bij het opzoeken van deze samenwerkingen. “Waar ligt de toegevoegde waarde van NexTechnician?”, vraagt Van 't Zelfde. Neefs vertelt enthousiast: “NexTechnician kan deze samenwerking faciliteren tussen de verschillende bedrijven en scholen en zo verschillende werelden bij elkaar brengen.” Voor de regio Rotterdam zijn er op dit moment 20 bedrijven in beeld die op contractbasis willen samenwerken. Deze bedrijven hebben vaak meerdere vestigingen. Hierdoor is er een grotere massa dan bij de start in Amsterdam.” Radings vertelt dat NexTechnician de rol van aanjager vervult in het proces en zorgdraagt voor continuïteit en structuren om elkaar te ontmoeten. “Wij hebben als bedrijf daarin ook onze verantwoordelijkheid,” aldus Radings. Witvliet: “Voor mij is het hierbij belangrijk dat de directie van de verschillende betrokken partijen zich uitspreken: wij willen samenwerken en doen dit vanuit een visie en vanuit onze verantwoorde-



Marc IJskes (Techniek College Rotterdam)



Chris Radings (Breeman BMW)



Aart Jan Witvliet (Breeman BMW)

lijkheid." Jeroen Noyen van Möller Autoschade Groep reageert: "Je hebt elkaar zo nodig in dit proces. Je hebt hetzelfde belang en in dit proces ben je dan ook niet elkaars concurrenten." Neefs stelt dat een netwerk belangrijk is. Hij zegt dat er een breder profiel beschikbaar is door vertegenwoordiging van verschillende branches waardoor je talenten optimaal kunt inzetten. Volgens Noyen biedt NexTechnician dan ook zeker toegevoegde waarde ten aanzien van nieuwe instroom bij bedrijven: "Nex-Technician heeft veel ervaring opgedaan in Amsterdam en neemt deze ervaringen nu ook mee naar de regio Rotterdam."

Instroom jongeren

Naast al deze inspanningen is het eveneens belangrijk om jongeren te enthousiasmeren om een opleiding te volgen aan het Techniek College Rotterdam. Dit zijn immers de medewerkers van de toekomst. Van 't Zelfde vraagt op welke wijze dit nu gebeurt. IJskes: "Om de instroom van jongeren te bewerkstelligen organiseren we verschillende activiteiten. Zo zijn er voorlichtingsdagen, -beurzen en open dagen. Vaak zijn daar ook studenten bij aanwezig. Daarnaast bieden wij de mogelijkheid om proef te studeren." Neefs is van mening dat ook op dit gebied er een intensievere samenwerking dient te zijn tussen scholen en bedrijfsleven: "Het mooiste is als je zowel van de school als van het bedrijfsleven aansprekende voorbeelden hebt. Zoals dat je tijdens een voorlichtingsdag alvast de boeken kunt inzien maar dat ook de

vakman aanwezig om al iets over het werk te vertellen." Radings is het hiermee eens en zegt: "Dat is een goede combinatie. Over en weer versterk je elkaar en is het mogelijk om verschillende vragen te beantwoorden. Het bedrijfsleven heeft een belangrijke rol in het promoten van een opleiding." Noyen vult aan: "Vaak hebben ouders ook veel vragen en bestaat er een verkeerd beeld over een beroep, bijvoorbeeld dat je als monteur altijd onder de olie zit. Het is goed om daar direct duidelijkheid in te scheppen." Naast de samenwerking tussen bedrijfsleven en Techniek College Rotterdam is het volgens IJskes ook belangrijk dat de informatievoorziening op meerdere momenten logisch plaatsvindt: "De informatievoorziening moet zich eigenlijk niet alleen richten op een moment maar juist een logische opvolging hebben waardoor je de toekomstige student ook vast blijft houden. Bijvoorbeeld dat je op een beurs kan verwijzen naar de open dag die later plaatsvindt."

Aan het einde van het rondetafelgesprek concluderen de aanwezigen dat intensieve samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven niet alleen voordelen biedt voor alle partijen maar dat dit ook noodzakelijk is. Er is vanuit de branche een gezamenlijk belang en verantwoordelijkheid bij voldoende instroom van nieuwe studenten, bij onderwijsprogramma's die aansluiten op de praktijk en bij de beschikbaarheid van toekomstige professionals. Nex-Technician is hierbij van toegevoegde waarde.



Jacques Neefs (NexTechnician)



Jeroen Noyen (Möller Autoschade Groep)





Column

Wees realistisch!

U kent het vast wel. Werknemers waarop wat aan te merken is: hun werkhouding, motivatie, gedrag en ga zo maar door. Het kan soms frustreren. Wat zou het dan fijn zijn als uw werknemers zijn zoals u zelf: hardwerkend en super gemotiveerd.

Maar, is dat realistisch? Ja, soms wel. Soms ligt de lat helemaal niet zo hoog, maar nemen werknemers echt een loopje met u als werkgever. Zich niet realiserend dat u ook degene bent die elke maand hun salaris overmaakt. Voor die werknemers zou ik zeggen: ga heel snel een paar stappen harder lopen en ga doen waarvoor je betaald wordt.

Maar misschien is uw verwachting ook niet altijd realistisch. De prikkel om te werken is voor uw werknemers echt anders dan voor u. Voor iets dat je "eigen kindje" is loop je immers altijd een paar stappen harder. Dat is een feit!

Moet je het dan 'zomaar' accepteren, soms met alle frustraties? Nee, zeker niet. Er zijn genoeg mogelijkheden om werknemers net dat ene stapje harder te laten lopen. Wat past hangt helemaal af van de situatie, maar het zit soms in hele simpele dingen die kunnen helpen om dit te realiseren.

Geef uw werknemers eens meer verantwoordelijkheid. Dat maakt hen meer betrokken. Beloon hen minimaal marktconform, maar doe eens wat extra's als er aanleiding toe is. Het hoeft niet groot te zijn, een klein gebaar is genoeg. Nog iets: laat duidelijk merken dat je het samen doet en geef zelf daarin het goede voorbeeld. Spreek ook waardering uit voor dat wat uw werknemer goed doet: deel eens een compliment uit. Maar spreek uw werknemer ook aan op dat wat niet goed gaat, ze willen eerlijkheid, maar brand ze niet af.

Ook hier geldt: alleen kan je het niet, samen kom je verder! Maar wees realistisch!

Joost de Waard



J. (Joost) de Waard

Senior consultant HRM

T: 06-51788502



Visser & Visser
Accountants-Belastingadviseurs

Bijldorp Oost 60
2992 LA Barendrecht
T: 0180-642111
E: info@visser-visser.nl
I: www.visser-visser.nl

Vestigingen o.a. in Barendrecht,
Dordrecht, Gorinchem en
Oud-Beijerland



Column

Tijd voor de toekomst

Het Kenniscentrum Business Innovation van Hogeschool Rotterdam doet praktijkgericht onderzoek voor en met MKB bedrijven over vragen op het gebied van digitalisering, circulaire economie, risicomanagement, bedrijfsethiek en strategie. De onderzoeksprojecten voeren we uit samen met onderzoekers en studenten. Voor deze projecten hebben we bedrijven nodig, die hun inzichten delen, open staan voor nieuwe ideeën en wat willen leren. Per jaar werken we in diverse projecten met in totaal zo'n veertig bedrijven uit diverse sectoren samen.

Weet u wat één van onze grootste uitdagingen is? Voldoende bedrijven vinden! We hebben een aardig eigen netwerk van bedrijven in de regio, maar willen natuurlijk niet steeds een beroep doen op dezelfde ondernemers. Bovendien vraagt goed onderzoek variatie in respondenten. We kunnen aankloppen bij brancheverenigingen, maar die hebben moeite om hun leden te interesseren. Datzelfde geldt voor banken richting hun klanten. Zelfs bedrijvencontactfunctionarissen van gemeenten komen maar weinig door met bedrijven voor onze projecten.

Iedereen is druk met vandaag en heeft geen tijd voor de toekomst, zo lijkt het. En dat is eigenlijk vreemd. Juist in deze tijd van snelle technologische, economische en maatschappelijke veranderingen moeten ondernemers tijd nemen voor de toekomst: wat gaan ontwikkelingen betekenen voor uw bedrijf en hoe kan u er van profiteren? Hard werken alleen is niet voldoende om te overleven. Nieuwe ideeën opdoen en toepassen – individueel of met elkaar – is onderdeel van gezond ondernemerschap.

Natuurlijk kunnen wij ons aanbod verbeteren: beter bereikbaar zijn, sneller werken, praktischere resultaten leveren en meer gemotiveerde studenten inzetten. Maar het ligt zeker niet alleen aan onze kant, ook andere kennisleveranciers merken dat toegang tot het MKB lastig is en bedrijven maar weinig spontaan zelf met vragen komen. Wat te doen? In elk geval elke kans pakken om contact met ondernemers te krijgen. Zoals deze column. Bel of mail ons om tijd te nemen voor de toekomst.

Arjen van Klink



Arjen van Klink

Programmadirecteur
Kenniscentrum Business
Innovation



Hogeschool Rotterdam

Postbus 25035
3001 HA Rotterdam

T: 010-794 44 41
E: businessinnovation@hr.nl
I: hr.nl/businessinnovation



Port of BUSINESS

Membermagazine aangekondigd tijdens lunchbijeenkomst

Redactie: Eva van der Kraats Fotografie: Bianca van Helden

Vrijdag 5 april vulde de lunchruimte van HJ Media Groep zich met members van Port of BUSINESS. De lunchbijeenkomst, die gecombineerd werd met de aankondiging van het eerste membermagazine, trok tot tevredenheid van de organisatie vele members aan.

Kees van 't Zelfde opende de lunch en bracht direct een nieuw item onder de aandacht: het Port of BUSINESS Membermagazine. "Het team van Port of BUSINESS is erin geslaagd een nieuw magazine te maken. Voor de members, geschreven met de members." Van 't Zelfde geeft aan dat het magazine zorgt voor meer betrokkenheid. "We lezen meer over andere members en worden op de hoogte gehouden van belangrijke actualiteiten. We presenteren per blad ook één team van ons bedrijf. In het eerste magazine trapt de redactie af."

Duurzame mobiliteit

Na dit nieuws gaat de aandacht over naar het net gepresenteerde Port of BUSINESS magazine. Duurzame mobiliteit is het thema van deze editie en de coverstory laat een interessante ontwikkeling zien. Jouke Baarda van Mobiliteitsmeesters is aanwezig en licht toe: "Wat we in de praktijk zien is dat bedrijven en consumenten op zoek zijn naar een manier waarop ze vervoersmiddelen meer met elkaar kunnen delen. We zien hierin een verschuiving in Nederland en zijn daarin meegegaan." De deelnemers van de lunch luisteren aandachtig terwijl Baarda vervolgt: "Met onze kennis van vervoersmiddelen hebben wij een duurzame mobiliteitsoplossing in het leven geroepen. Via de Mobiliteitsmeesters is het mogelijk om een vervoersmiddel te delen met

meerdere gebruikers. Een duurzame oplossing voor een groot publiek." Direct daarna worden er nog wat vragen gesteld aan Baarda over de werking van dit concept in de praktijk. Het enthousiasme voor dit concept groeit dan ook deze middag.

NexTechnician

Vervolgens kregen de aanwezigen een klein voorproefje van de nieuwe editie van de Port of BUSINESS magazines. Bijvoorbeeld over het verslag over het rondetafelgesprek van NexTechnician dat gaat over de samenwerking tussen de scholen en het bedrijfsleven als het gaat om het opleiden van technisch personeel. De reactie van de zaal laat een nieuwsgierigheid naar dit onderwerp zien.

Bladpresentatie op locatie

De volgende bladpresentatie zal niet plaatsvinden bij HJ Media Groep, maar bij een externe partner van Port of Business. Wij mogen u welkom heten bij het World House in Rotterdam. Als member bent u van harte welkom om deze bijeenkomst bij te wonen. Lijkt het u ook interessant om een bladpresentatie bij u op locatie te verzorgen? Neem dan contact op met Kees van 't Zelfde (06-51429756 – kees@hjmediagroep.nl) of Jurgen Klapwijk (06-23965575 – jurgen@hjmediagroep.nl).





Lunchverslag

Er gebeurt hier zoveel op het gebied van innovatie

Redactie: Eva van der Kraats Fotografie: Bianca van Helden

Nog even en het is zover; de zesde editie van uitreiking van de Innovation Award ZHZ. Tijd voor een gesprek over dit onderwerp met Hendrik Jan van der Rhee, één van de initiatiefnemers van de award en directeur van HJ Media Groep en wethouder Maarten Burggraaf (VVD) van de gemeente Dordrecht en portefeuillehouder van onder meer economie, ondernemen, evenementen en financiën (inclusief deelnemingen en Havenbedrijf Rotterdam). Waar kan dat gesprek nu beter plaatsvinden dan bij het sfeervolle bij Joelia in Rotterdam? Het restaurant met een ster waar innovatie regelmatig zorgt voor een ware smaaksensatie.

Maarten Burggraaf neemt plaats aan de tafel in het uniek gestijlde restaurant Joelia. Burggraaf is sinds juni 2018 wethouder bij de gemeente Dordrecht en heeft veel raakvlakken met innovaties binnen het bedrijfsleven. Van der Rhee kijkt sinds de start van de Innovation Award ZHZ met andere ogen naar innovaties. Van 't Zelfde, die als gespreksleider aan tafel is geschoven, is benieuwd of bedrijven open staan voor innovaties en wat daarin nog te verbeteren valt. Zo gaat het gesprek al snel over de Drechtsteden en wat kenmerkend is voor deze regio.

Drechtsteden, de regio

Van der Rhee: "De Innovation Award ZHZ is eigenlijk ontstaan vanuit de vraag om Drechtsteden beter op de kaart te zetten. We wilden graag laten zien wat de regio te bieden heeft op het gebied van innovatie en techniek en zijn daarom met deze award gestart. In mei dit jaar mogen wij de zesde editie organiseren." Burggraaf reageert hierop: "Ik vind het ook bijzonder

om te zien dat dit in de regio plaatsvindt. Er gebeurt hier zoveel op het gebied van innovatie, maar mensen zien het soms zelf niet eens." Van 't Zelfde haakt hierop in: "Dat heeft met het karakter van de mensen uit het gebied te maken. De nuchtere kijk zorgt ervoor dat mensen innovaties niet zien als een innovatie." "En dat is zo zonde," zo vult Burggraaf aan, "Vaak merk ik dat mensen niet trots genoeg zijn op hun eigen regio. Je ziet dit ook terug in de arbeidsethos: hard werken, hands-on mentaliteit en goede resultaten boeken. Meer hoeft het niet te zijn." Van der Rhee beaamt dit: "Bedrijven ontwikkelen hun producten of diensten door, zoals ze altijd al hebben gedaan. Ze zien daar niet het stukje innovatie in terug. Het effect hiervan was dat mensen zich niet snel lieten kandideren voor de Innovation Award, maar daarin zien we nu een kanteling komen."

Bijzonder

Op de vraag wat er in de afgelopen zes jaar be-



reikt is zegt Van der Rhee: "Wat we nu zien, bij de zesde editie van de award, is dat bedrijven iets meer beseffen dat wat ze doen bijzonder is. Ze melden zich makkelijker aan voor de award. En dat houdt niet op bij de regio Drechtsteden. Ook andere gemeenten willen bij de Innovation Award ZHZ aanhaken. De Hoeksche Waard, Gorinchem, Werkendam en de Molenlanden. Dat is voor ons zeer bijzonder."



We zien dat bedrijven de overheid steeds meer weten te vinden waardoor innovatie, het bedrijfsleven en de overheid meer hand in hand gaan"

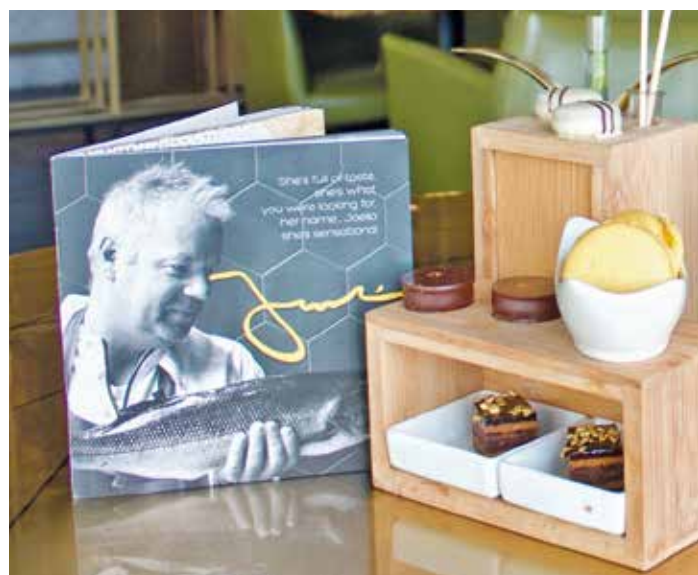
Een breder maritiem profiel

Burggraaf ziet ook dat het bij innovatie niet alleen maar om de maritieme sector draait, waar de regio veelal bekend om staat. Ondanks dat dit het overgrote profieldeel van de regio is, sluiten er steeds meer andere sectoren bij aan. Dat vindt Van der Rhee een positieve ontwikkeling. Hij vraagt Burggraaf hoe hij tegen deze ontwikkeling aankijkt. Burggraaf: "In de economische regio moeten wij bepalen welke punten nodig zijn om ons innovatiedoel te bereiken. De kernwaarden moeten daarvoor scherp zijn. Welk ingrediënt erbij komt maakt niet uit, als het maar

te herleiden is naar de kernwaarden, dan is het goed. Zo vorm je het economische DNA van de regio. In het DNA zit een groot maritiem deel, maar dat wil niet zeggen dat er geen ruimte is voor andere ingrediënten. Ik denk dat ze elkaar juist kunnen versterken." In dat opzicht is het voor de Innovation Award ZHZ geen probleem om door te stromen naar een breder profiel." Dat vindt Van der Rhee prettig om te horen.

Een praktijkvoorbeeld: waterstof

Van 't Zelfde wil graag van Burggraaf weten wat hij zo interessant vindt aan de Innovation Award ZHZ. "Elke keer kom je weer met andere ondernemers in contact en hoor je weer nieuwe dingen. Dat zet je aan het denken. Wat kunnen we met elkaar ontwikkelen, welke kennis kunnen we uitwisselen, hoe kunnen we gebruik maken van elkaars faciliteiten; noem het maar op. Dat vind ik heel waardevol." Zo antwoordt Burggraaf. Van der Rhee: "Wij merken ook dat dit effect heeft. En zeker de overheidsrol is daarin van groot belang. Wat ik een perfect voorbeeld vindt van een project waarin de overheid, het bedrijfsleven en innovatie samen kwamen is het fenomeen waterstof." Burggraaf reageert hier enthousiast op: "Daar zie je echt de kracht van de samenwerking tussen de overheid en het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven was de drijvende kracht voor het waterstofnetwerk wat men in de regio wilde creëren. En het is gedurfd om met elkaar om de tekentafel te gaan zitten en niet als overheid bij het einde van het proces pas aan te haken. Die stappen moeten we beide zetten, en wanneer dit gebeurt ontstaan er mooie dingen."



Hogere doel Innovation Award ZHZ

Burggraaf vindt het interessant om te kijken naar de vorige edities van de Innovation Award ZHZ: "Eén van de genomineerden van vorig jaar was Edorado, zij maken elektrische speedboten. Haar eerste prototype gaat in juni varen. Het bijzondere is dat zij vanuit de regio Eindhoven naar de Drechtsteden zijn gekomen om bij de Duurzaamheidsfabriek in Dordrecht aan de slag te gaan. Hier komen het bedrijfsleven, onderwijs, innovatie en techniek samen. Een zeer inspirerend initiatief dat goed werkt. En zo kwam ook Edorado hier én bij de Innovation Award ZHZ terecht. Ze worden nu groter en groter en ik ben ervan overtuigd dat deze speedboot een grote verandering kan brengen in de manier waarop wij onszelf vervoeren. Dat vind ik een mooi voorbeeld van hoe een bedrijf door de award een welverdiend podium krijgt."

Hand in hand

Van der Rhee: "We zien dat bedrijven de overheid steeds meer weten te vinden waardoor innovatie, het bedrijfsleven en de overheid meer

hand in hand gaan." Burggraaf: "Dat zie ik ook, en dat wil ik ook alleen maar aanmoedigen. Door met elkaar in gesprek te gaan bereik je heel veel." "Dan mogen we maar hopen dat we nog vaak de award mogen organiseren, want van die mooie initiatieven in samenwerking met de overheid, het bedrijfsleven én de innovaties werken dus wel degelijk." reageert Van t' Zelfde. "Exact, deze regio is het waard om te laten zien wat ze in huis heeft. Jullie bieden daar een mooi podium voor. Ik kijk uit naar de nieuwe ideeën die ik de 22ste mei zal horen." zo zegt Burggraaf en hij rond daarmee het gesprek over de Innovation Award ZHZ af.



Elke keer kom je weer met andere ondernemers in contact en hoor je weer nieuwe dingen. Dat zet je aan het denken"



VOOR –
Zalm / mierikswortel / rode curry

HOOFD –
Skrei / knolselderij / venkel

DESSERT –
Lambada aardbei / chocolade / hazelnoot

*Als toevoeging van dit menu wordt
Tour de Mirambeau, Sauvignon uit
de Bordeaux geschonken.*

TE HUUR IN WORLDHOUSE ROTTERDAM

WAALHAVEN, HAVENNUMMER 2250



370 EN 780 M² HIGH END KANTOORRUIMTE

ALBERT PLESMANWEG 61, 3088 GB ROTTERDAM



Het kantoorgebouw is gesitueerd op een zichtlocatie, centraal gelegen in het Rotterdamse Waalhavengebied, havennummer 2250. Door de gunstige ligging aan de Ring, is deze locatie met de auto uitstekend bereikbaar. In deze regio is een diversiteit aan bedrijven gehuisvest, veelal met een internationaal karakter.

Een hoogwaardig, multifunctioneel en verrassend kantoorgebouw met eigen parkeerterrein, lift en sanitaire voorzieningen.

De gehele 1e verdieping (780 m²) en/of 370 m² op de begane grond zijn BVO beschikbaar. Ook is er een magazijn/archiefruimte van 170 m² beschikbaar.

Q Makelaars Bedrijfshuisvesting begeleidt de verhuur. Voor een bezichtiging of informatie kunt u contact opnemen via telefoonnummer 085-0406201 of e-mail rhijn@qmakelaars.nl.

Fourtop.ict

Veilig documentbeheer
Veilig mailen
AVG-proof
Slim samenwerken
Alles online
Archivering / back-up
Online training
Oprechte aandacht

Het nieuwe
werken begint
bij ons!

Fourtop ICT
Veersedijk 111
3341 LL Hendrik-Ido-Ambacht

T: 078 30 30 700
E: info@fourtop.nl
I: www.fourtop.nl

we stay
connected.

MEET
WORK
STAY



Doing conventions the unconventional way

Laat u verrassen door out-of-the-box ideeën en originele voorbeelden uit de praktijk door onze professionals. Zij zetten uw wensen om in een succesvol evenement. Nieuwsgierig? Maak dan een afspraak voor een vrijblijvende ideeënsessie.

POSTILLION |
CONVENTION CENTRE WTC ROTTERDAM | [POSTILLIONHOTELS.COM](https://postillionhotels.com)



Port of BUSINESS borgt authenticiteit met V-ID



Dit is onze content, bestaande uit redactionele artikelen en beelden. Wij verklaren dat dit echt is"

- Eigen identiteit
- Veiligheid
- Waarde erkenning
- Validatie d.m.v. VI-D stempel
- Verificatie d.m.v. VI-D stempel

HJ Media Groep

Zorgeloos werken met slimme ICT

Dit zijn onze beloftes

- #1 Wij staan voor je klaar
- #2 Betrouwbare spullen
- #3 Duidelijke taal
- #4 Kennis van zaken
- #5 Doen is geloven
- #6 Eerlijke prijzen

Promisys is een professionele IT-dienstverlener.

Onze kernactiviteiten zijn het leveren van IT hard- en software, cloud-oplossingen en support- en beheerdiensten voor het MKB.

Kijk voor meer informatie op www.promisys.nl of bel **088 - 64 32 100**



Aston Martinlaan 2, Oud-Beijerland



Stroomverbruik in kWh/ 100 km (gecombineerd): 19,7; CO2-emissie in g/km (gecombineerd): 0.

De nieuwe EQC. Electric now has a Mercedes.

Dankzij zijn indrukwekkende actieradius, uitgebreide oplaadinfrastructuur en maximale veiligheid brengt de EQC elektrisch rijden naar een nieuw niveau.



Auto Wüst
Traditie met passie

Oud-Beijerland Jan van der Heijdenstraat 29, 3261 LE, 0186-618455
Hellevoetsluis Rijksstraatweg 38, 3223 KA, 0181-331233
Dordrecht Mijlweg 81, 3316 BE, 078-6177000
www.autowust.nl

Column

Optimaliseer uw juridisch rendement: 3 tips

Ondernemers werken hard en nemen risico's. Dat terwijl de marges vaak beperkt zijn. Als alles goed gaat, resteert aan het einde van het jaar een tevreden gevoel. Mooie zwarte cijfers prijken dan onder de streep. Echter, juridisch malheur heeft helaas regelmatig een aanzienlijk negatief effect op de resultaten.

In de praktijk blijkt dat juridische problemen met een geringe inspanning vaak te voorkomen zijn. Anders gezegd, met een kleine investering kunt u een heel behoorlijk rendement behalen. Van den Herik & Verhulst Advocaten presenteert u daarom drie tips voor een optimaal juridisch rendement.

Nummer 1. Algemene voorwaarden

Niet zelden komt het voor dat een beroep op een bepaling in de algemene voorwaarden strandt, bijvoorbeeld een beroep op een aansprakelijkheidsbeperking of eigendomsvoorbehoud, omdat de algemene voorwaarden niet van toepassing zijn. Veelal komt dit doordat de algemene voorwaarden niet op de juiste wijze van toepassing zijn verklaard of niet ter hand zijn gesteld. Dat is jammer, omdat het slechts een kleine moeite is. Zorg er daarom altijd voor dat de algemene voorwaarden van toepassing worden verklaard en dat u deze toestuuert uiterlijk op het moment dat u een overeenkomst sluit. Het is daarbij belangrijk dat u de betreffende stukken bewaart, zodat u dit, ook 3 jaar later, kunt bewijzen. Maak dit één keer een best-practice in uw bedrijf en geniet jarenlang van rendement.

Nummer 2. Recht van reclame

Als u zaken geleverd hebt aan een partij die failliet gaat en geen eigendomsvoorbehoud hebt bedongen, kunt u mogelijk een beroep doen op het recht van reclame. Als de betreffende afnemer nog niet (geheel) heeft betaald, kunt u de koop ongedaan maken en de geleverde zaken terug in eigendom krijgen. Vanzelfsprekend gelden daarvoor voorwaarden. De belangrijkste daarvan is dat u het recht tijdig inroept, want er gelden korte termijnen. Kort gezegd moet u het recht schriftelijk inroepen binnen (i) 6 weken nadat betaling opeisbaar is geworden of (ii) 60 dagen na levering. Dit recht is gratis en hoeft u niet te bedingen. Tel uit uw winst!

Nummer 3. Rechter of arbiter

Als u een contract sluit met een buitenlandse partij, moet u vooraf goed nadenken over welke rechter of arbiter u daarin aanwijst in geval van geschillen. Deze keuze heeft namelijk belangrijke gevolgen. Als het moet, is het namelijk prettig als u in Nederland kunt procederen en niet in een ver oord. Daarnaast is de keuze tussen de overheidsrechter of arbitrage van groot belang. Indien u zaken doet binnen de EU, volstaat de rechtbank meestal. Indien u zaken doet buiten de EU, kunt u over het algemeen beter voor arbitrage kiezen. Doet u dat niet, dan loopt u het risico dat u niet veel kunt met het (tegen aanzienlijke kosten verkregen) vonnis van de Nederlandse rechter. Met een arbitraal vonnis kunt u buiten Europa over het algemeen beter uit de voeten. Ondernemers weten: slim zaaien is goed oogsten! Dat geldt hiervoor dus ook.

Pier Beerda



mr. P. (Pier) Beerda

Van den Herik
& Verhulst
ADVOCATEN

**Van den Herik & Verhulst
Advocaten N.V.**

Wilhelminatoren,
Wilhelminaplein 16, Rotterdam
Postbus 50535
3007 JA Rotterdam
T: (010) 410 00 55
F: (010) 481 51 72
E: beerda@herikverhulst.nl
I: www.herikverhulst.nl



Heuglijke feiten op Kickersbloem 3: de eerste palen zijn geslagen

Eind 2018 namen we een kijkje op Kickersbloem 3, het nieuwe bedrijventerrein in Hellevoetsluis. We troffen daar Ton van der Schelde, directeur Ontwikkelingsmaatschappij Kickersvoet B.V., die ons enthousiast verwelkomde. De prognoses waren positief. Inmiddels zijn we een half jaar verder. Tijd om weer even een kijkje te nemen.

Wat ons gelijk opvalt bij binnenkomst, is dat de heer Van der Schelde ons wederom met een grote lach op staat te wachten. Dat betekent goed nieuws? "Dat klopt," zegt Van der Schelde. "Er is veel veranderd sinds de vorige keer dat jullie langskwamen. Ik nodig jullie graag uit om een rondje over het terrein te doen."

De eerste palen

Zodra we het terrein oprijden, zien we dat er inderdaad veel is gebeurd sinds november 2018. Een half jaar geleden was Kickersbloem 3 nog een grasvlakte met enkel platgereden zandwegen waarlangs stapels betonnen buizen die verreesden dat er veranderingen stonden te gebeuren. Nu zijn er wegen van asfalt, is de infrastructuur in een vergevorderd stadium en zijn de grasvelden her en der al flink aan het veranderen in bouwterreinen. "De eerste palen zijn geslagen," vertelt Van der Schelde vol trots. "Het gaat nu snel. Iedere week is er wel iets nieuws te bekijken op het terrein. Bij Uparq staan de eerste opslagunits al. Er is zelfs zo'n run op deze boxen

geweest, dat Uparq al plannen aan het ontwikkelen is voor een tweede fase." Even verderop wijst Van der Schelde naar een heimachine. "Kijk, daarmee is vorige week de eerste paal van Bouwcenter Esselink de grond ingegaan. Ook die bouw zal hard gaan, want al na de bouwvak wil het bedrijf zijn deuren openen van het innovatieve afhaalconcept voor bouwmaterialen."

Tijdens de rondrit attendeert Van der Schelde ons ook op de kavel waar Progam binnenkort gaat starten met de bouw van een reeks bedrijfsunits. "Ook daar is veel interesse voor," voegt Van der Schelde toe. "Het is ook een interessant concept voor bedrijven die zich graag willen vestigen op Kickersbloem 3, maar geen grote lap grond nodig hebben. Progam biedt al bedrijfsruimte vanaf 113 m². Zulke projecten bieden kansen voor iedere ondernemer en maakt dat Kickersbloem 3 straks een terrein vol diversiteit heeft aan groot en klein, lokaal en (inter)nationaal. Verscheidenheid in segmenten biedt kansen voor circulaire bedrijvigheid en in-

**KICKERS
BLOEM 3**

Team Kickersbloem 3

Carrouselweg 9
3225 LN Hellevoetsluis

T: +31 (0) 181 - 32 10 93
E: team@kickersbloem3.nl
W: www.kickersbloem3.nl



dustriële symbiose. Dat zijn belangrijke ingrediënten voor een aantrekkelijk en succesvol bedrijventerrein." De bouw van de brug over het kanaal, die de ontsluiting gaat vormen van het terrein, is ook gestart. Onlangs werd de naam onthuld: 'Brabersebrug'.

Vooruitstrevend en duurzaam

Ondertussen staat de verkoop van de kavels niet stil. "We zijn momenteel in een vergevorderd stadium met een aantal partijen die mooie plannen hebben op Kickersbloem 3," vertelt Van der Schelde. "Vooruitstrevende plannen zelfs. Een pand neerzetten kan op verschillende manieren. Vaak denken we aan blokkendozen in een weiland als we aan een bedrijvenpark denken, maar de art impressions die wij hier voorbij zien komen, maken van Kickersbloem 3 een bijzonder terrein. De gebouwen passen in een landelijke omgeving en zijn energieneutraal, waardoor toekomstbestendig."



Er zijn plannen voor een hotel met 80 kamers en diverse congresruimtes "

Een van de partijen die onlangs zijn handtekening zette onder een overeenkomst voor afname van 10 hectare, is Delta Development Group uit Hoofddorp. Deze partij staat voor duurzaam bouwen volgens de filosofie 'cradle to cradle'. Dat betekent dat de grondstoffen die worden gebruikt voor de bouw, volledig kunnen worden hergebruikt, zonder dat zij daarbij hun waarde verliezen. Daarnaast worden de plannen voor de komst van een hotel steeds vastomlijnder. "Er zijn plannen voor een hotel met ca. 80 kamers en diverse vergaderruimtesruimtes," aldus Van der Schelde.

"Zulke projecten zijn niet alleen interessant voor bedrijven uit de regio, maar ook voor de (inter)nationale partijen. Hoe meer we te bieden hebben, hoe aantrekkelijker we worden."

Ook de plannen voor een facility center passen goed bij die filosofie: "Daar kunnen diverse bedrijven worden ondergebracht die aantrekkelijk zijn voor diegenen die werkzaam zijn op Kickersbloem 3. Wat denk je van een sportschool, een kinderopvang of een restaurant? Hoe circulair wil je het hebben," aldus een enthousiaste Van der Schelde.

Meer informatie?

Neem voor meer informatie contact op met de verkooporganisatie via 0181-321093, of ga naar www.kickersbloem3.nl



ONTDEK DE OUTLANDER PHEV

SUV met A-label

- Standaard Super-All Wheel Control (4WD)
- Krachtig, stil en efficiënt
- Ruim en comfortabel

VANAF **€ 35.990**



Electric & More

5 JAAR GARANTIE + 8 JAAR GARANTIE OP HET ACCUPAKKET JAAR MOBILITEITSSERVICE

OUTLANDER PHEV



MITSUBISHI MOTORS
Drive your Ambition

A Brandstofverbruik gecombineerd 1,8 l/100km, CO₂ gecombineerd 40 gr/km (NEDC 2.0).

Autobedrijf Noteboom Rotterdam B.V.

Kamerlingh Onnesweg 32 • Barendrecht • T. 010 – 29 23 434 • www.noteboom.nl

Getoonde prijs is all-in rijklaar consumentenadviesprijs inclusief btw en bpm, leges, registratiekosten, recyclingbijdrage en alle andere overheidsheffingen, exclusief metallic lak. Een nieuwe Mitsubishi wordt geleverd met 5 jaar garantie en mobiliteitservice. Imp.: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. Afbeelding kan afwijken van standaard specificaties. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. © 03-19

Ik reis nu
op méér manieren.
En het is makkelijker
voor mijn werkgever.

de/MobiliteitsManager

ZAKELIJKE VERVOERSOPLOSSINGEN VAN DE RET

De eenvoudige alles-in-één
vervoersoplossing voor
werkgevers en werknemers.

- > Vanaf één medewerker
- > Keuze in reismogelijkheden per medewerker
- > Van taxi, trein, OV-fiets, deellauto, P+R, tanken, ferry, bus, tram tot metro



ret.nl/deMobiliteitsManager

RET
AARDIG ONDERWEG



Column

Flexibiliteit, emotie en mediation

Achtergronden van mediation met praktijkvoorbeelden.

Flexibiliteit in oplossingen

Het arbeidsrecht is gedetailleerd en beschermend voor werknemers. Dat heeft voor- en nadelen. Met mediation heb je meer flexibiliteit richting een passende oplossing.

Voorbeeld: Een onderneming heeft een aantal bedrijven in transportmaterialen en besluit om die samen te voegen. Dat heeft een aantal consequenties, waaronder ook personele. Een manager die in de nieuwe samenstelling, weliswaar met behoud van arbeidsvoorwaarden, een andere functie heeft gekregen, trekt het niet en meldt zich ziek. De medewerker wil wel terugkeren, maar alleen in de oude functie of anders wegblijven met een stevige vertrekregeling. De oude kantonrechttersformule is dan nog geldig en zou tot een vergoeding van enkele tonnen leiden. Onder begeleiding van de mediator is een vertrekregeling overeengekomen, waarmee enerzijds de afvloeiingskosten werden beperkt, maar waarmee de ex-medewerker anderzijds in dezelfde sector met dezelfde leveranciers (inkoopkanalen) voor zichzelf mocht beginnen.

Emotie en zakelijkheid

De helft van mijn mediationpraktijk bestaat uit zakelijke kwesties. Je merkt dat daarbij gemiddeld minder persoonlijke emoties meespelen dan bijvoorbeeld bij arbeidsconflicten. Maar hoe stoer bepaalde managers zich ook gedragen, de issues die ik op tafel heb staan, worden ook regelmatig bij zakelijke conflicten gebruikt. Emoties kunnen heel nuttig zijn binnen een mediation!

Voorbeeld: Een autopoetsbedrijf lag in de clinch met de belastingdienst. Het betrof belastingaanslagen van diverse soorten belastingen. De rechter had hier al over geoordeeld en er lag een beroep bij de Hoge Raad. De rechtbank adviseerde ondertussen toch maar mediation. Aan tafel namen twee belastinginspecteurs plaats, een fiscaal adviseur en de ondernemer. Geen setting waar emotie de boventoon zou voeren, dacht ik als mediator nog.

Echter, toen de persoonlijke ellende van de ondernemer op tafel kwam, bleek die onverwacht een gevoelige snaar te hebben geraakt bij een van de belastinginspecteurs: beiden hadden recent een kind verloren. De toon werd milder en na 4 jaar stoeien kon nu wel een deal worden gemaakt. Na een tijdsinvestering van 5,5 uur lag er een getekende vaststellingsovereenkomst op tafel.

Leo Vuijst



Leo Vuijst RA

MfN-registermediator



BSP-Mediation

Gespecialiseerd in het via mediation oplossen van arbeidsconflicten en zakelijke kwesties.

Industrieweg 161 (5e etage)
3044 AS Rotterdam

T: (010) 441 4000
M: 06 55 33 61 58
E: info@bsp-mediation.nl
I: www.bsp-mediation.nl



Rabobank Rotterdam vertrouwt voor verhuizing naar nieuw hoofdkantoor op Oostelbos Van den Berg

Fotografie: Mirjam Lems

Het hoofdkantoor van Rabobank Rotterdam verruilt de vertrouwde plek aan de Blaak voor vijf etages in FIRST, de in 2015 opgeleverde kantoortoren tegenover het Centraal Station. "Het laatste weekend van september verhuizen we," zegt Desiree Verdaasdonk stellig. "We hebben de huur van het oude pand al opgezegd." De directeur Particulieren & Private Banking is programmamanager voor de inrichting en verhuizing en vertrouwt voor de planning en begeleiding volledig op bouwmanagementadviseur Oostelbos Van den Berg.

Het in Reeuwijk gevestigde bureau coördineert en begeleidt het project. Oostelbos Van den Berg is gespecialiseerd in bouwmanagement en huisvestigingsadvies. Voor Zuidwest-Nederland is het bureau de vaste partner van Rabobank Nederland als het gaat om nieuwbouw en verbouwingen.

Voor de verhuizing van het Rotterdamse hoofdkantoor is Oostelbos Van den Berg echter rechtstreeks ingehuurd door Rabobank Rotterdam. "Maar ook nu werken we nauw samen met de centrale organisatie; zij begeleiden Rabobank Rotterdam vanuit hun expertise en kennis op vastgoedgebied", zegt directeur Ton van den Berg. Zodoende werkt de ene sponsorpartner van Rotterdam Topsport (Oostelbos Van den Berg is Supporter) voor de andere (Rabobank Rotterdam is Toppartner).

Deadline

Ton van den Berg wordt niet warm of koud van de harde deadline die Desiree Verdaasdonk even eerder noemde. Een opleveringsdatum is heilig voor hem en zijn collega's. Juist die planning is één van de redenen waarom klanten de hulp van Oostelbos Van den Berg inroepen. "In de huidige markt zijn onderaannemers en leveranciers bepalend voor de snelheid. Daarom werken we zoveel mogelijk met partijen die bij andere projecten bewezen hebben betrokken en betrouwbaar te zijn."



Het laatste weekend van september verhuizen we "



Rabobank

**Oostelbos
Van den Berg**
bouwmanagement & huisvestigingsadvies
oostelbosvandenbergh.nl



"Maar het belangrijkste is duidelijke afspraken te maken, iedereen daar ook aan te houden en continu het proces te bewaken. Wij zitten er bovenop. Een belangrijke rol daarbij is weggelegd voor de stuurgroep. Die functioneert uitstekend. Het is altijd prettig om met een professionele opdrachtgever als Rabobank te werken. Dus ja: het laatste weekend van september gaan we halen."

Werkcafé

Rabobank Rotterdam betreft in FIRST vijf etages, plus een deel van de begane grond. "Het nieuwe kantoor past qua ruimte precies bij wat we nodig hebben", vertelt Desiree Verdaasdonk. Voor de bijna 600 medewerkers die onze klanten in Rotterdam, Capelle aan den IJssel, Schiedam en Vlaardingingen bedienen worden zo'n 440 werkplekken ingericht, verdeeld over vier kantooretages (van de 15e tot en met 18e verdieping). Op de 14e etage zijn vergaderruimtes en spreekkamers en daar komt ook een werkcafé. Door een slimme invulling kan het bedrijfsrestaurant de hele dag benut worden.

Bezoekers worden op de begane grond ontvangen. "Ook voor klanten betekent het nieuwe kantoor een hele vooruitgang", belooft Desiree. "We spelen in op de nieuwe wensen die mensen hebben als het om onze dienstverlening gaat. Meer tijd en ruimte voor adviesgesprekken bijvoorbeeld. Eenvoudige servicehandeling doen mensen zelf, 10 procent van de hypotheekgesprekken gaat tegenwoordig al online. De klant kan gewoon thuisblijven en via het computerbeeldscherm met een adviseur overleggen... op het tijdstip dat hem of haar het beste uitkomt." Verder komt er op de begane grond een ruimte voor bijeenkomsten.

Aanlandplekken

De locatie, dicht bij het Centraal Station, is een groot voordeel, vindt Desiree Verdaasdonk. "Veel van de collega's komen met het open-

baar vervoer. Ook voor de specialisten die in vestigingen door de hele regio werken is het handig. Voor hen komen er flexibele 'aanlandplekken'. De medewerkers zijn nauw betrokken bij de plannen en keuzes. Desiree: "We houden hen met vlogs op de hoogte van de vorderingen en naast de ondernemingsraad is er een medewerkersgroep die heeft meegeacht over het programma van eisen en een stem heeft in de keuze van meubilair, materialen en kleuren. Iedereen moet zich straks thuis voelen in FIRST." De inrichting en sfeer worden helemaal Rotterdams, vindt Ton. "Geen marmer en goud, maar veel steen, hout en metaal. Stoer."

Rotterdam Project

Verder komen er foto's te hangen van beginnend fotograaf en ex-dakloze Patrick, die deelnam aan Het Rotterdam Project met Beau van Erven Dorens. Rabobank Rotterdam ondersteunde het tv-programma en heeft Patrick nu gevraagd foto's te maken van andere maatschappelijke projecten die profiteren van het RabobankRotterdamFonds.

"Aan de hand van die foto's kunnen we klanten en andere bezoekers attent maken op die projecten en laten zien wat we voor de stad terug doen. We zien dat sport vaak als middel wordt ingezet voor de aan het fonds gekoppelde thema's, zoals zelfredzaamheid of een vitale woon- en leefomgeving. In samenwerking met NOC*NSF en Rotterdam Sportsupport bieden we bijvoorbeeld professionele begeleiding zodat sport- en cultuurverenigingen worden versterkt en zij mogelijkheden kunnen benutten om een maatschappelijke bijdrage te leveren."

WWW.ROTTERDAMTOPSPORT.NL



TOPPARTNERS

AD/de Persgroep | Campagne | Connect Holland | Faber Audiovisuals | Holland Casino | Kalfsbeek BMW/MINI | Rabobank Rotterdam | RET | Rotterdam The Hague Airport | SportVibes | VLS | ZPRESS Media Group

CITY GATE MAASVLAKTE

Vaste binnenvaartshuttles tussen de
Eemhaven en de Maasvlakte terminals





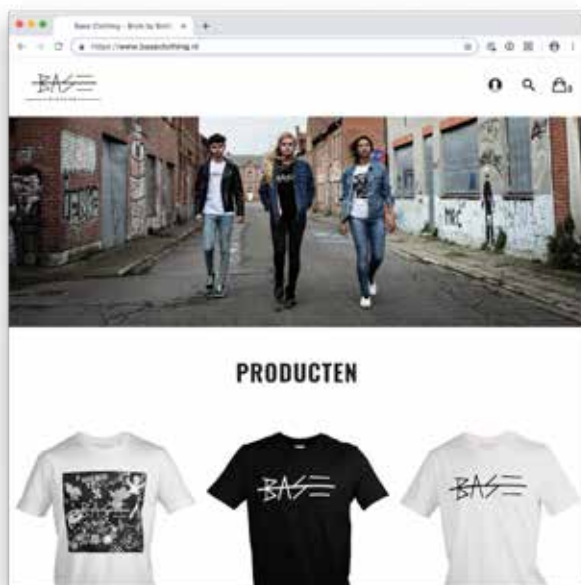
Column

Ondernemerschap zit in mijn bloed, maar dan moet je wel de kans krijgen

Toen ik begon aan de opleiding ondernemer detailhandel, aan het Albeda College Economie & Ondernemen, had ik niet kunnen bedenken dat mijn interesse om ondernemer te worden al tijdens mijn studie werkelijkheid zou worden. Die kans, die ik met beide handen greep, werd mogelijk omdat ik tijdens mijn stage mocht werken aan één opdracht namelijk: het realiseren van mijn eigen bedrijf Base Clothing. Albeda heeft samen met de Stichting Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB) deze mogelijkheid gecreëerd. Het mooie hieraan is dat ik als student/ondernemer Retail niet alleen kon werken aan mijn ondernemingsplan, maar deze ook ten uitvoer kon brengen. En als klap op de vuurpijl krijg ik vanuit school nu ook begeleiding bij het starten en draaiende houden van mijn onderneming. Iets wat superfijn is omdat ik mezelf nu kan ontwikkelen van student naar ondernemer.

Op 9 juni van dit jaar hoop ik mijn diploma te ontvangen. Eén ding is voor mij wel duidelijk. Mijn droom om zelfstandig ondernemer te worden heb ik al gerealiseerd. Samen met het behalen van mijn diploma ligt straks de weg naar een mooie toekomst voor mij open. Ik heb die kans gekregen, maar realiseer me ook dat je die moet pakken, want ook dat is ondernemerschap.

Boudewijn Brandwijk



Boudewijn Brandwijk

Student en ondernemer
opleiding Ondernemer
detailhandel



Albeda

I: www.albeda.nl

NEW COROLLA HIGH POWER HYBRID



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



NETTO BIJTELLING
VANAF € 169,- PER MAAND

DE BESTVERKOCHTE AUTO TER WERELD

De nieuwste Corolla Touring Sports is volgens velen de mooiste en beste Corolla ooit. Deze ideale zakenauto blinkt uit door stijlvol design en is een van de ruimste in zijn klasse. Zo heeft de bagageruimte maar liefst 598 liter inhoud. Toyota Safety Sense behoort tot de standaarduitrusting; dit is next level veiligheid die het rijden prettiger én vooral veiliger maakt. Met de nieuwe 2.0 liter High Power Hybrid motor rijdt u tot 50% van de tijd elektrisch zonder stekker*. **Meld u vandaag nog aan voor een proefrit op toyota.nl.**

Gecombineerd brandstofverbruik varieert van 3,3 l/100 km (30,3 km/l) – 5,8 l/100 km (17,24 km/l). CO₂ 76-134 gr/km.

* Het daadwerkelijke te halen percentage is afhankelijk van de gebruiksomstandigheden, voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden. Prijs inclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en typefouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden. Afgebeeld Corolla Touring Sports Premium t.w.v. € 41.595,-.

Louwman

Dordrecht, Mijlweg 27, 078-6321240 | Hellevoetsluis, Daltonweg 1, 0181-312177 | Oud-Beijerland, Ferrarilaan 2, 0186-613302
Ridderkerk, P.C. Hoofdstraat 20, 0180-423555 | Rotterdam, Kinderdijkstraat 49-59, 010-4323555
www.louwman.nl

Vanaf medio 2019 ontvangen we u graag in onze nieuwe Flagshipstore in Rotterdam-Zuid. www.louwmanrotterdamzuid.nl

Kennissessie

Optimale en veilige gebruikerservaring met Citrix Intelligent Workspace en eG Innovations

In samenwerking met:



CITRIX
Cloud

Locatie: Natuurhistorisch Museum Rotterdam
Datum: dinsdag 18 juni 2019

Aanmelden: www.inisi.com

INISI ICT organiseert Kennissessie:

'Optimale en veilige gebruikerservaring met Citrix Intelligent Workspace & eG Innovations'

In de huidige 24-uurs economie is de digitale werkplek niet meer weg te denken. Niet alleen in het bedrijfsleven, maar ook bij overheidsinstanties en in de zorgsector willen gebruikers 24/7, vanaf elke locatie, veilige toegang tot hun applicaties en data. De nieuwe generatie medewerkers wil hierbij zelf kunnen bepalen welk device zij hiervoor gebruiken. 'Any app, any user, any device' is dan ook het nieuwe credo.

Gebruiksgemak

Citrix Intelligent Workspace biedt een volledig geïntegreerde oplossing hiervoor. Gebruiksgemak staat hierbij bovenaan. Citrix Cloud is in staat om alle apps en data bij elkaar te brengen en is volledig afgestemd op de context van de gebruiker. Dit onder de voorwaarden die de IT-afdeling hiervoor bepaalt.

Gebruikerservaring

Hoe groter de afhankelijkheid van bedrijfskritische applicaties, hoe belangrijker de performance ervan. Lang wachten om in te kunnen loggen, sessies die uitvallen, vertraging bij het laden van afbeeldingen, al dit soort zaken leiden tot gefrustreerde gebruikers en productiviteitsverlies. De performance monitoring oplossing van eG Innovations helpt bij het opsporen van problemen en de oorzaak ervan.

Innovatie

Zowel binnen Citrix als eG Innovations vinden in hoog tempo nieuwe ontwikkelingen plaats. Deelnemers aan de kennissessie krijgen in korte tijd een update hiervan.

Datum: dinsdag 18 juni 2019

Locatie: Natuurhistorisch Museum Rotterdam

Tijd: 12.00 uur - 14.00 uur

Dit event is specifiek bedoeld voor eindgebruikers die zich strategisch bezig houden met ICT. Deelname is kosteloos.

Aanmelden kan via:
www.inisi.com



Tweewieler De Gadering

MEI MAAND FIETS MAAND ACTIE

profiteer nu van de speciale aanbieding en sla uw slag

- Vakbekwame medewerkers
- Eigen werkplaats

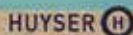
BIJ 2 HUYSER
E-BIKE FIETSEN*
EEN FIETSENDRAGER
GRATIS
TER WAARDE VAN
€ 465,00



Mei is een uitgesproken maand om er op uit te trekken.
De natuur komt weer tot leven, de velden staan vol kleurige bloemen
en de lammetjes dartelen in de wei.



*Vraag in de winkel naar de voorwaarden



Klompemakerstraat 69 3194 DD Hoogvliet T: +31 (0)10 2950751 E-mail: sales@werkplaats@arvz.nl

www.tweewielerdegadering.com

VERHUUR BEELD-, LICHT- EN GELUIDS- INSTALLATIES

Onze verhuurafdeling ondersteunt met grote regelmaat verhuurprojecten door beeld-, licht- en geluidsinstallaties te leveren.

Door de brede, projectmatige aanpak van CT-AV nemen wij u alle technische zorgen uit handen, zodat u zich kunt concentreren op uw eigenlijke werkzaamheden. Voorafgaand aan een verhuurproject inventariseren wij zorgvuldig uw wensen voor beeld, licht en geluid.

Op basis hiervan stellen onze experts een audiovisueel plan voor u op. Voor losse verhuur van projectoren, beeldschermen, draadloze microfoons en muzikinstallaties bent u bij ons ook aan het goede adres.



CT-AV
IS FLEXIBEL,
LEVERT MAATWERK
EN ONTZORGT

CT-AV
Dé audiovisuele inrichters

Voor meer informatie of voor
het aanvragen van een offerte
e-mail of bel (010) 438 58 59.

Volgend nummer - juli 2019

Technische Innovatie

Hoe passen wij nieuwe technologieën toe op onze producten, diensten en bedrijfsprocessen? Dat zijn de vragen die gesteld worden als het onderwerp innoveren op tafel komt. Innoveren betekent letterlijk vernieuwen. Vernieuwen heeft betrekking op het verbeteren van het oude. Elke keer weer kan er met een innovatie iets makkelijker gemaakt worden. Bijvoorbeeld de manier waarop personeelszaken zijn ingeregeld en hoe het administratieve werk nu uitgevoerd wordt. Dat geldt uiteraard ook voor techniek, de zorg en ICT. Welke innovaties zijn er in de regio en hoe brengen bedrijven dit in de praktijk? Wij praten hierover met onze partners in het nieuwe Port of BUSINESS magazine dat 28 juni bij u in de brievenbus valt.

Wilt u graag meer weten over het komende magazine van Port of BUSINESS en wilt u weten wat de mogelijkheden zijn? Kees van 't Zelfde (06 51 42 97 56 of kees@portofbusiness.nl) en Jurgen Klapwijk (06 10 65 59 49 of jurgen@hjmediagroep.nl) beantwoorden uw vragen graag!



Sluitingsdatum:
Woensdag 4 juni 2019

Verschijsing:
Vrijdag 28 juni 2019



Agenda

4
juli

Bladpresentatie editie 4

Thema: Industrie

4
juli

Themabijeenkomst

Thema: BBQ voor members Port of BUSINESS

19
sept

Bladpresentatie editie 5

Thema: Dienstverlening

Locatie: Visser&Visser in Barendrecht

Meer informatie? Ga naar portofbusiness.nl/evenementen of scan de QR code.





HJ Media Groep



Ken uw klant, bedien hem persoonlijk en u heeft een ambassadeur gewonnen.

Smart Media

Met onze Smart Media oplossingen spreekt u uw relatie echt persoonlijk aan. Alles wat er in een database kan worden opgenomen, halen wij eruit en zetten we om naar beeld en tekst. De inhoud is op deze manier helemaal afgestemd op uw relatie en zijn of haar interesses.

Voorzand 24

2984 BH Ridderkerk

0180 33 16 00

info@hjmediagroep.nl

www.hjmediagroep.nl



KLANTDATA

Wij helpen u met categoriseren van uw klantdata en zetten deze om in een plan (script) om uw klanten vervolgens te bedienen met gepriete, persoonlijke uitingen. Deze manier van klanten benaderen, heeft een bewezen groot rendement.



Kees van 't Zelfde

Geslacht: man
Leeftijd: 60



Jurgen Klapwijk

Geslacht: man
Leeftijd: 40



Sanne Mudde

Geslacht: vrouw
Leeftijd: 20

Kees heeft andere vakantieplannen dan Jurgen

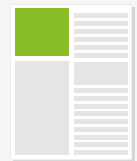
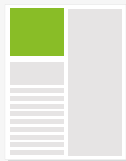
Jurgen koopt andere producten in de supermarkt dan Sanne

Sanne heeft een andere kledingstijl dan Kees



CATEGORISEREN VAN KLANTDATA

Door uw data te categoriseren, kunnen wij de variabele teksten en beelden automatisch positioneren in uw opmaak.



PERSOONLIJKE UITINGEN

Uw klant krijgt vervolgens alleen de informatie en/of producten op de mat die voor hem/haar interessant is en van toepassing is.



RENDEMENT ANALYSEREN

Aanpak personaliseren bijsturen waar nodig.

Smart Media

Persoonlijk en doelgericht

180.000 M² CONTAINER STORAGE EEMHAVEN & BOTLEK



Mainport Container Services

MCS Pernis

Streefwaalseweg 10
3195 KN Rotterdam - Pernis
Havennummer 2815

MCS City

Reeweg 25
3089 KM Rotterdam
Havennummers 2801

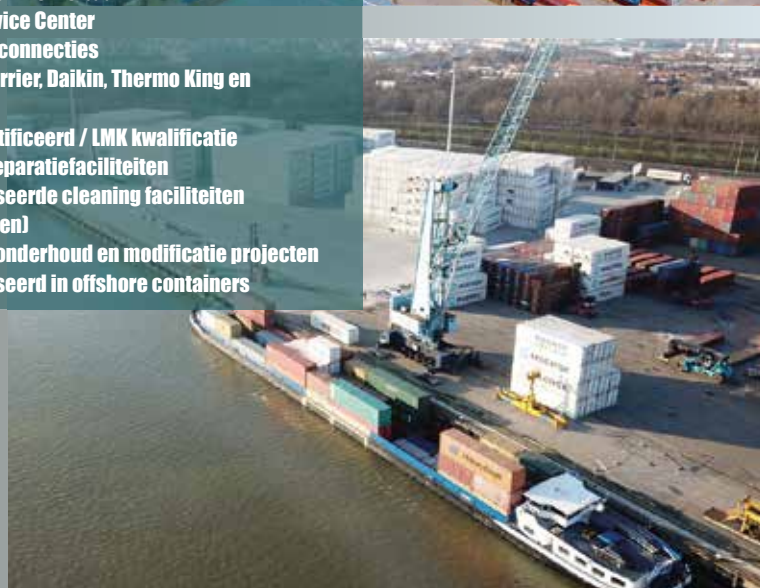
T : +31 (0) 10 472 6700

E: operations@mainportcontainerservices.com

I: www.mainportcontainerservices.com



- **Locaties: Eemhaven (Pernis) & Prins Willem-Alexanderhaven (City)**
- **125.000 m2 opslag**
- **2 kades / barge aansluitingen**
- **Barge Transferium en Extended Gate t.b.v. Maasvlakte Terminals**
- **Automatische gate registratie**
- **Directe verbinding met RST, RSC en Coolport via interne baan**
- **Reefer Service Center**
- **360 reefer connecties**
- **Dealers: Carrier, Daikin, Thermo King en Mitsubishi**
- **STEK gecertificeerd / LMK kwalificatie**
- **4.600 m2 reparatiefaciliteiten**
- **Gespecialiseerde cleaning faciliteiten (240 plaatsen)**
- **Reparatie, onderhoud en modificatie projecten**
- **Gespecialiseerd in offshore containers**



NTC Tankcontainer Services Botlek

NTC Tankcleaning

Westgeulstraat 5
3197 LD Rotterdam
Havennummer 4005

T: +31 (0) 10 416 2172

E: botlek@ntcbv.nl

I: www.ntcbv.nl



- **Locatie Botlek**
- **55.000 m2 opslag**
- **2 Barge aansluitingen**
- **3.200 m2 reparatiefaciliteiten**
- **ADR opslag (1.000 TEU)**
- **Cleaning faciliteit (12 banen chemie; 2 banen food)**
- **4 posities Latex / MDI TD; 10 posities voor heating**
- **Reparatie en onderhoud**
- **In service reparatie**
- **Tankinspecties**
- **Aan- en verkoop van tankcontainers**
- **STEK gecertificeerd (reefer tanks)**
- **ISO 9001 en SOAS gecertificeerd**

Daadkrachtig in bedrijfsverzekeringen en employee benefits

Wij geven inzicht in verzekerbare bedrijfsrisico's, adviseren en beheren de op maat samengestelde verzekeringsportefeuille én voeren de regie in geval van schade. Dat doen we al sinds 1953. Daadkrachtig en onafhankelijk.

Maak kennis met onze no-nonsense aanpak op schoutenzekerheid.nl.

