

BUSINESS®



Samenwerking en innovatie staan bij Visser & Visser al 30 jaar centraal

Je hebt enthousiasme en lef nodig om te innoveren en experimenteren

X

Je lichaam (weer) in balans

12

Een (reguliere) baan voor mensen met een arbeidsbeperking

14

Spraakmakende ontwikkelingen binnen HJ Media Groep

I-PACE BUSINESS EDITION

WINNAAR WORLD CAR OF THE YEAR



BIJTELLING VANAF € 299 PER MAAND*

RAC B.V.

Mijlweg/Nijverheidstraat 10 (Autoboulevard A16) Dordrecht, 078 72 00 888
dordrecht.jaguar.nl



Gecombineerd verbruik: 21,2 kWh/100 km, CO₂-emissie 0 g/km, actieradius tot 470 km (WLTP) is afhankelijk van diverse factoren zoals weersomstandigheden en rijstijl. Consumentenprijs vanaf € 73.900 incl. BTW, BPM, registratiekosten, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. *Op basis van de hoogste belastingsschijf 2019 (51,75%), een fiscale waarde van € 72.475 (I-PACE 20MY) en een bijtelling van 4% over de eerste € 50.000. **Zakelijke financiering via Jaguar Financial Services. Informeer naar de actieperiode, voorwaarden en een passende offerte. Wijzigingen en fouten voorbehouden.

NEW DISCOVERY SPORT

NEVER STOP DISCOVERING



ABOVE & BEYOND



FINANCIAL LEASE VANAF € 449 P.M.*

RAC B.V.

Mijlweg/Nijverheidstraat 10 (Autoboulevard A16), Dordrecht, 078 72 00 888,
dordrecht.landrover.nl

Min./max. gecombineerd verbruik WLTP: 5,9-10,0 l/100 km, resp. 16,9-10,0 km/l, CO₂-uitstoot resp. 159-226 g/km. Min./max. gecombineerd verbruik NEDC: 4,7-7,0 l/100 km, resp. 21,3-14,3 km/l, CO₂-uitstoot resp. 140-185 g/km. Consumentenprijs vanaf € 54.800 incl. BTW, BPM, registratiekosten, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Getoonde auto is uitgevoerd met opties en accessoires tegen meerprijs. *Het zakelijke financieringsaanbod betreft een Financial Lease via Land Rover Financial Services, handelsnaam van FCA Capital Nederland B.V. Financieringsvoorbeeld op basis van 60 maanden, aanbetaling en slottermijn. Informeer naar de actieperiode, voorwaarden en een passende offerte. Wijzigingen en fouten voorbehouden.

**DISCOVERY SPORT LAUNCH EDITION
Standaarduitrusting o.a.:**

- Elektrisch achterklepbediening
- Stoelbekleding in generfd leder
- 12-voudig elektrisch verstelbare en verwarmbare voorstoelen
- Morzine hemelbekleding in Ebony
- Connected Navigation Pro
- Automaat i.c.m. AWD
- Apple CarPlay

Beschikbaar als P200 benzine en D150 diesel.

Grijze muis of gepassioneerd dienstverlener?

De wereld om ons heen veranderd. Razendsnel en met de nodige turbulentie. Ook dienstverleners hebben daar in toenemende mate mee te maken. Een veeleisende klant, revolutionair technische ontwikkelingen en een gebrek aan goed opgeleide mensen. Het vraagt veel organisatie-talent, passie en inlevingsvermogen om -dealend met deze omstandigheden- een excellente dienstverlener te zijn.

Om de verwachting van de klant te overtreffen is het noodzakelijk dat alles in dienst staat van de opdrachtuitvoering. Een hiërarchische organisatie werkt dan eerder belemmerend dan stimulerend. Het gaat er vandaag de dag om de organisatie rond de klant te bouwen. Klantgericht werken is niet voldoende, het moet gaan om échte betrokkenheid, leverbetrouwbaarheid en het bewerkstelligen van momenten -tijdens de uitvoering van de opdracht- die voor de klant memorabel zijn. De klant verrassen, een positieve ervaring bezorgen die een plezierige herinnering tot gevolg heeft. Een organisatie die als een warme deken wordt ervaren door de klant. Door uw mensen hierbij te betrekken krijgt u betrokken medewerkers, u wordt hierdoor een gepassioneerde dienstverlener.

Hoe u dit voor elkaar krijgt? Simpelweg door niet direct tevreden te zijn met het behaalde resultaat. Het kan namelijk altijd beter! Het gaat in de dienstverlening uiteindelijk om het resultaat (krijgt de klant wat hem is beloofd?), over het proces (ging de uitvoering van de opdracht soepel, gericht op de oplossing en rekening houdend met de klantwens?) en heeft het uitvoeren van de opdracht iets toegevoegd aan de relatie met de klant? Nee, wij zullen de laatste zijn die beweren dat dit alles vanzelf gaat. Daar is veel voor nodig. Empathie, persoonlijke betrokkenheid, oplossingsgericht denken, klachten serieus nemen en een integere omgang met de klant vooropstellen. Dat vraagt een organisatie die durft te leren van fouten en de wens heeft zich continu te verbeteren.

Dienstverleners moeten, juist in deze tijd, hoge eisen aan zichzelf stellen. Onderscheidend in kwaliteit en dienstbetoon. En vooral geen grijze muis zijn. Maakt u al het verschil?

Hendrik Jan van der Rhee

E: hj@hjmediagroep.nl



Inhoud

- 03** | voorwoord | Dienstverlening
- 06** | coverstory | Visser & Visser
- I** | verslag | Inspiratie BBQ & BUSINESS Event
- IV** | artikel | AenC
- VI** | aankondiging | Congres Kickersbloem
- VII** | artikel | Multicopy
- IX** | artikel | AenC
- X** | artikel | Interpodale Cetrum
- 12** | artikel | ASVZ
- 14** | artikel | HJ Media Groep
- 20** | aankondiging | Inspiratiedag



**Column
Aspect ICT**

11

**Column
Verstegen**

17

Columns

- 11** | column | Aspect ICT
- V** | column | Visser & Visser
- 17** | column | Verstegen
- 18** | column | CJBD
- 21** | column | Hans Klaasse
- 22** | column | Werkgevers Drechtsteden



**Column
Visser & Visser**

V



**Column
Werkgevers
Drechtsteden**

22



Colofon

ZAKENMAGAZINE VOOR ZUID-HOLLAND ZUID | nummer 5, september 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 | Annemieke Kuiper, Sabine Bison, Kees van 't Zelfde COLUMNS | Corné Verwaal (Aspect ICT), Jacob Klink (Werkgevers Drechtsteden), Jan van Neerbos (Verstegen accountants en adviseurs), Harry Eskes (CJBD), Hans Klaasse (HJ Media Groep), Wim Pietjouw (Visser & Visser) FOTOGRAFIE | Annemieke Kuiper, Bianca van Helden, Sabine Bison VORMGEVING | Sanne Mudde VERKOOP | Kees van 't Zelfde, Jurgen Klapwijk DRUK | Drukkerij Van den Berg BV, Zwijndrecht



Samenwerking en innovatie staan bij Visser & Visser al 30 jaar centraal

Je hebt enthousiasme en lef nodig om te innoveren en experimenteren

Redactie en Fotografie: Sabine Bison

Dit jaar vierde Visser & Visser (V&V) haar dertigjarig bestaan en werd zij eveneens uitgeroepen tot de Beste Werkgever in de financiële sector. Feiten om trots op te zijn. We spreken partners en accountants Ger Visser en Marco Ruit over de transformatie die V&V de afgelopen decennia heeft doorgemaakt en hoe samenwerking, innovatie én hun medewerkersteam hen heeft gebracht waar zij nu staan.



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

We gaan even terug in de tijd. Toen Ger en Steef Visser - overigens geen familie, maar bij toeval dezelfde achternaam - jong en ambitieus hun krachten en ondernemersgeest bundelden en samen een accountantspraktijk oprichtten. Visser: "We zijn gestart in een klein winkelpand in Rotterdam Charlois, maar na drie maanden verhuisden we naar Barendrecht. Van daaruit groeiden we steeds groter naar de inmiddels 300 medewerkers, veertien partners en elf vestigingen, waaronder Amsterdam en Rotterdam. Dit voelde als een natuurlijk proces. Als je ziet dat groei uitdagend is en je maakt mooie dingen mee als ondernemer, dan ga je ervoor."

Het moet anders

In drie decennia is er heel wat veranderd. In de vraag naar en het aanbod van de dienstverlening, in de omvang van organisatie en in het klantenpakket. V&V floreert als nooit tevoren. Wat ligt volgens de heren ten grondslag aan dit succes? Visser: "Ik denk dat we de groei en transformatie van onze organisatie te danken hebben aan onze houding. Regelmatig zeiden Steef en ik tegen elkaar: het moet anders. We zijn door de jaren heen constant blijven bewegen, verbeteren en vernieuwen. De rode draad in onze bedrijfsvoering is wel altijd gebaseerd geweest op celdeling, teamspirit, verandering en innovatie."

Met celdeling bedoelen we de opsplitsing van een grote vestiging in twee kleinere. Delen is verenigvuldigen in dit geval. Bepaalde zaken, bijvoorbeeld op HR- en marketinggebied, zijn centraal geregeld. Voor de rest heeft iedere vestiging de ruimte om eigen initiatieven te ontwikkelen." Ruit vult aan: "Het draait bij ons echt om samenwerking. Je hebt zowel generalisten als specialisten nodig om dingen goed te kunnen doen. Nu het accountantsvak zo breed geworden is, vraagt dat steeds vaker om een multidisciplinaire aanpak." "Groei blijft uitdagend", aldus Visser. "Aan de ene kant wil je dat de ruimte om creatief te zijn blijft, aan de andere kant moet je ervoor waken dat ideeën in de kiem worden gesmoord omdat die groter wordt. Je hebt enthousiasme en lef nodig om te kunnen innoveren en experimenteren."



Automatisering is niet meer weg te denken in dit proces"

One stop shopping

De grootste verandering is misschien wel de uitbreiding van de dienstverlening als antwoord op de veranderde rol van de accountant. Visser: "Vroeger maakten we voornamelijk jaarrekeningen. Inmiddels bieden we een scala aan andere diensten op onder andere fiscaal, financieel, HR- en ICT-gebied (zie kader, red.). Het is voor ondernemers echt one-stop-shopping geworden." Ruit: "Automatisering is niet meer weg te denken in dit proces. Klanten willen sparren over hun business, willen weten hoe het met de omzetontwikkeling gaat. Vroeger had je een dag om dingen uit te zoeken. Nu verwacht de klant dat je direct een antwoord hebt. Dat kan niet zonder dat je processen automatiseert. Wij hebben die stap mee gemaakt. Zo waren wij in 2013 de eersten die de online jaarrekening introduceerden en klanten verrasten met een financieel dashboard. Dat was een echte innovatie om bedrijfsprocessen te optimaliseren en te automatiseren. Het is hierdoor mogelijk geworden om het hele jaar door inzicht in de actuele status van de onderneming te hebben."

Groei door technologie

"Onze eigen IT-businessunit Growteq is gespecialiseerd in procesoptimalisaties bij klanten. Zij helpen bedrijven om te groeien door de inzet van technologie, vertalen data naar bruikbare inzichten en zorgen dat processen efficiënter en gebruiksvriendelijker worden. Zij richten zich niet alleen op het financiële systeem maar ook op alle systemen eromheen," legt Ruit uit. "We zitten nu dus bij onze klanten aan tafel om (financiële) dashboards te bespreken en te adviseren over businesscases in plaats van aslechts de jaarrekening. De volgende stap is om de boekhouding zodanig in te richten dat uit de financiële administratie straks ook stuurinformatie te halen is."

Blind vertrouwen

Om de kwaliteit van haar dienstverlening voortdurend te monitoren doet V&V veel aan zelfreflectie. Zij toetst zowel bij klanten als haar medewerkers hoe ze het doen en wat ze eventueel beter kunnen doen. Ruit: "We hebben onlangs een onderzoek gedaan naar hoe klanten ons zien. Wij dachten dat 'innovatief', één van onze kernwaarden, als eerste genoemd zou worden. Dit bleken echter 'deskundig' en 'betrouwbaar' te zijn. Het gaat er dus om dat klanten ons blind kunnen vertrouwen. Het is onze taak om te zorgen dat onze medewerkers er alles aan doen om aan die verwachting te voldoen."

MVO

V&V heeft aandacht voor mens en maatschappij. In dat kader koos ze voor een project van MVO Present, een bedrijf dat vraag en aanbod samen brengt. V&V sponsort dit jaar een vliegtuig om ontwikkelingswerkers naar onbereikbare plaatsen te vliegen en mensen in nood te helpen. In september organiseert zij een sponsorfietstocht voor medewerkers. V&V verdubbelt het opgehaalde bedrag dat ten goede komt aan het uitgekozen project.



V&V organiseert daarnaast reflectiesessies met klanten om de geleverde dienstverlening te evalueren. "Dat doen bedrijven wel vaker, maar bij ons zit het complete team, iedereen die ook maar iets met deze klant te maken heeft, in de zaal. Dan kunnen we met z'n allen van de evaluatie leren," legt Visser uit. "Na afloop van de bijeenkomst worden deze klanten als dank 'geslagen' tot Ambassadeur van Visser & Visser." Aan het eind van het jaar nodigt V&V alle klanten die hebben meegewerkt aan de reflectiesessies nogmaals uit voor een rondetafelconferentie. Hierbij zijn alle medewerkers aanwezig en kunnen klanten ook met elkaar ervaringen delen. "We doen er veel aan om onze klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn en onze medewerkers te laten leren. Eventuele verbeterpunten nemen we ter harte," besluit Ruit.

Mensen zijn ons kapitaal

Zonder hun medewerkers zou V&V niet gekomen zijn waar ze nu is. Daar is Visser meer dan duidelijk over: "Mensen zijn ons kapitaal, daar zijn we zuinig op. We doen het werk met elkaar en daarom is iedereen hier even belangrijk, onge-

acht de functie die je bekleedt." Ruit vult aan: "We zijn een club met veel enthousiaste mensen die willen groeien. Daar krijg je bij V&V ook alle gelegenheid voor. We doen veel aan opleiding en coaching. Daarbij staan we open voor persoonlijke interesses en initiatieven. Een goed voorbeeld is dat van een collega die gepassioneerd was om ondernemingen te waarderen die ver- of aangekocht moesten worden. Deze interesse ontwikkelde zich door tot een specialisatie van waaruit een zelfstandige Corporate Finance tak is ontstaan, Arpentus genaamd." Visser voegt daaraan toe: "Ook hebben we een Innovatielab opgericht. Medewerkers kunnen hier hun innovatieve ideeën pitchen. Het beste idee wordt beloond met een budget en een coach om het idee daadwerkelijk van de grond te krijgen."

Eigen opleidingsinstituut

Visser vervolgt: "We zijn er enorm trots op dat we vorig jaar zijn verkozen tot beste werkgever in de financiële sector, naar onderzoek van Effectory en Intermediair. Het indiceert dat we dingen goed doen. En eerlijk is eerlijk, het helpt ons ook bij zoektocht naar personeel." "En dat is mooi



meegenomen,” vult Ruit aan. “Goed en gemotiveerd personeel is schaars. We nemen veel starters aan en investeren in hun toekomst. Daarom starten we in het najaar met ons eigen V&V Op-
 leidingsinstituut. Gedurende drie maanden volgen starters een intensieve opleiding, gegeven door onze eigen mensen om ze klaar te stomen voor het echte werk. Het leuke is dat onze ervaren medewerkers staan te trappelen om les te geven aan de starters. Daarnaast verzorgen we ook gastlessen op scholen om studenten op allerlei manieren enthousiast te maken voor het accountantsvak en kennis te laten maken met onze organisatie. Dat is een flinke kluif maar we doen het met plezier.”

Tip voor ondernemers

Het enthousiasme van de heren klinkt door in het gesprek. We zouden nog uren kunnen praten maar de tijd is om. Hebben zij tot slot nog een tip die ze ondernemers willen meegeven? Visser: “Ik zou tegen iedere ondernemer willen

zeggen: je hoeft het niet alleen te doen. Je bedrijf leiden is al een omvangrijke klus. Daarnaast heb je te maken met constante veranderingen in regels, markten en systemen. Bedenk eens hoe fijn het zou zijn als je dan een partner hebt die je adviseert en inzicht geeft, zodat jij je op je managementtaken kunt concentreren. V&V fungeert graag als navigator die jou en je onderneming verder helpt. Meer weten? Onze deur staat altijd open voor een kop koffie en een goed gesprek.”

Wat heeft V&V u te bieden?

Actueel inzicht in uw onderneming is het uitgangspunt, innovatie de gezamenlijke kracht om uw organisatie verder te brengen. V&V heeft alle diensten in huis om uw onderneming verder te laten groeien, te weten: Accountancy, Audit & Assurance, Belastingadvies, Consultancy, Corporate Finance, HRM & salarisadministratie, International Business, IT en Data. Ook is V&V gespecialiseerd in de branches Zorg, Advocatuur en Gezinshuizen en mag ze veel grote familiebedrijven tot haar klanten rekenen.



Marco Ruit



Ger Visser



VERSTEGEN
accountants en adviseurs

Noordendijk 207
3311 RN Dordrecht

T: (078) 648 15 55
I: verstegenaccountants.nl

ACCOUNTANTS MET TOEGEVOEGDE WAARDE

Verstegen accountants en adviseurs is een middelgroot kantoor met vestigingen in Dordrecht, Assen en Hoofddorp. Op basis van jarenlange ervaring en een focus op kwaliteit staat ons solide team een breed scala aan klanten bij in het MKB en de publieke sector.

Samenwerken met ons betekent korte lijnen en direct contact met uw vaste en deskundige accountteam. Vanuit hun uitgebreide kennis en brede, ook internationale, perspectief denken ze met u mee en kijken samen met u naar de toekomst. Zo bent u steeds goed voorbereid.

Vind ons op social media:

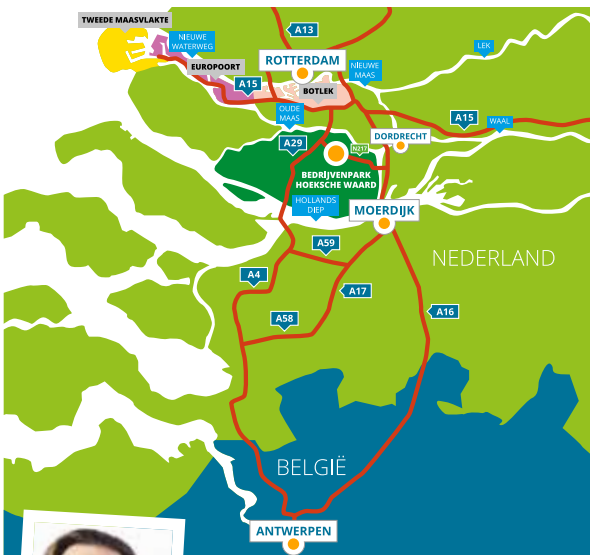


OMDAT HET GAAT OM MEER DAN CIJFERS.

Benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen?

MAAK EEN AFSPRAAK OM KENNIS TE MAKEN

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



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

Bedrijvenpark Hoeksche Waard biedt het u allemaal!



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

Gert-Jan Metselaar,
directeur Bedrijvenpark Hoeksche Waard


**Bedrijvenpark
Hoeksche Waard**

Tel. 088-647 13 80

www.bedrijvenparkhw.nl

Column

De toenemende impact van ICT op uw bedrijf

Het cruciale verschil tussen de ICT van vandaag en de ICT van 10 of 20 jaar geleden is de mate waarin technologie wordt toegepast om de strategische doelen van een bedrijf te bereiken. De rol van ICT in de ontwikkeling en uitvoering van een bedrijfsstrategie is enorm gegroeid in dit tijdperk van digitale transformatie. Veel Nederlandse bedrijven beseffen dat ze moeten veranderen om de komende jaren relevant te blijven. Welke veranderingen kunnen hierbij helpen?

Ontwikkel een ICT-Roadmap

Een ICT-plan is niet langer een opsomming van de financiële investeringen die nodig zijn, of een lijst van technologieën die moeten worden geïmplementeerd. Het is meer een assessment van de veranderingen die nodig zijn om de bedrijfsdoelen te behalen.

Uiteindelijk wordt er veel gewonnen door de nodige inspanningen te stoppen in het ontwikkelen van een doordacht strategisch ICT-plan, zelfs als het sterk verandert bij een latere evaluatie. Het ontwikkelproces van de strategie is net zo belangrijk dan de strategie zelf. Het dwingt na te denken over de impact van digitalisering op de langere termijn door een aantal relevante vragen te beantwoorden.

Van beheer naar regie

In vergelijking tot traditionele ICT-beheerafdelingen zijn er voor hedendaagse ICT-afdelingen andere vaardigheden vereist. Een mentaliteit die meer op organisatieontwikkeling en verandering is gericht. Traditionele ICT-beheerafdelingen zijn vaak veel tijd kwijt aan alles draaiende houden, terwijl ze bezig zouden moeten zijn met het leveren van nieuwe passende technologische oplossingen.

Door het uitbesteden van specialistische ICT-taken, komt er ruimte vrij in het ICT-team om diepgaande kennis te verwerven van de bedrijfsprocessen en de behoeften van eindgebruikers. Er komt meer focus op de beschikbaarheid van ICT-diensten & functionaliteiten en minder op het gecontroleerd zelf beheren van de onderliggende informatiesystemen en technische infrastructuur. Door een dergelijke verandering van focus ontstaat een ICT-regieorganisatie dat verantwoordelijk is voor de afstemming van vraag en aanbod binnen de kaders van het beleid en strategie van de organisatie.

Nieuwe processen, producten en/of klantervaringen

Digitalisering biedt mogelijkheden om contactpunten met relaties te verbeteren via onlineservices en apps, maar kan ook de waarde van producten of diensten verbeteren door het faciliteren van aanvullende informatie. Alles bij elkaar genomen veranderingen die uw organisatie verder helpen in deze digitale wereld.

Past uw ICT-Roadmap en -beleid bij de kansen en uitdagingen die op uw pad komen? Zijn uw ICT-regie en ICT-besturing helder en effectief? Wij wisselen graag met u van gedachten.

Corné Verwaal



Corné Verwaal
Bedrijfsconsultant



Aspect ICT

Hardinxveld-Giessendam
Handelsstraat 4, 3371 XC

T: (0184) 67 54 00
E: info@aspect-ict.nl
I: www.aspect-ict.nl



Een (reguliere) baan voor mensen met een arbeidsbeperking

Redactie en Fotografie: Bianca van Helden

Inclusief ondernemen wordt steeds populairder, steeds meer bedrijven nemen mensen in dienst met een afstand tot de arbeidsmarkt of een arbeidsbeperking. Zo ook Visser Groen uit Hendrik Ido Ambacht. Het hoveniersbedrijf gaf Lyon Blom, cliënt bij ASVZ, een kans om met een werkplek dichtbij de samenleving te staan en te groeien als werknemer en als mens.

We spreken Dieter Hasenbein (ontwerper en adviseur bij Visser Groen), Lyon Blom (hovenier bij Visser Groen) en Luc Beemsterboer (coördinator en werkbegeleider bij ASVZ) over waarom ASVZ een werkplek boven een vorm van dagbesteding verkiest voor haar cliënten en hoe dat werkt in de praktijk.

Meer waard

Lyon trapt af door aan te geven dat hij heel erg blij is met zijn baan als hovenier. "Een echte baan helpt mij om aan mezelf te werken en heeft mij de kans gegeven om op mezelf te wonen. Ik heb veel meer verantwoordelijkheden en leuke collega's." Dieter ziet dat Lyon enorm zijn best doet om zijn werkzaamheden goed uit te voeren. Op de vraag waarom Visser Groen samenwerkt met ASVZ en mensen met afstand tot de arbeidsmarkt een kans geeft, zegt hij het volgende: "De maatschappelijke verantwoordelijkheid bij Visser Groen is groot, daarom werken wij al geruime tijd samen met ASVZ. Als mens en als bedrijf maakt het je meer waard als je anderen perspectief in het leven biedt en iemand gelukkig maakt."

Denken in oplossingen

Dieter geeft aan dat Lyon een volwaardige medewerker is die gewoon betaald krijgt voor zijn werkzaamheden. "We behandelen Lyon niet anders dan onze andere collega's. Uiteraard zijn er ook valkuilen waar je rekening mee moet houden. Niet iedereen waar we een tuin aanleggen of onderhouden staat open om iemand te ontvangen met een beperking. Dat kan en mag ook en het zijn zaken waar je rekening mee moet houden als je iemand met een arbeidsbeperking in dienst neemt. Gelukkig denken wij vooral in oplossingen en niet in problemen."

Begeleiding

Trots vertelt Luc hoe Lyon zich heeft ontplooid. "Sinds Lyon werkt als hovenier bij Visser Groen heeft hij enorme stappen gemaakt. De meeste personen die de stap van dagbesteding naar een bedrijf maken zien we groeien. Er is een groep die meer wil en meer kan. Deze mensen willen we een kans geven die ze vervolgens zelf moeten pakken. Het begint allemaal met vertrouwen." Naast vertrouwen is de juiste be-

ASVZ Mogelijkheden
in beperkingen


VISSER GROEN

geleiding noodzakelijk. Luc: "Dieter weet hoe hij met Lyon om moet gaan. Via ASVZ kunnen wij bedrijven ondersteunen bij de begeleiding, maar het is ook mogelijk om cliënten binnen een bedrijf te plaatsen onder begeleiding van ASVZ."



Als mens en als bedrijf maakt het je meer waard

Mogelijkheden

Luc geeft opgetogen aan dat steeds meer bedrijven openstaan voor een samenwerking met ASVZ. In welke vorm dan ook. "Er zijn werkgevers of managers die uit zichzelf opbellen met de opmerking: 'Wij willen wat voor jullie betekenen, maar weten niet wat.' Ik ga dan graag om de tafel om de mogelijkheden door te nemen. Dat heeft al geresulteerd in verschillende werkplekken en er is ook iemand die een loods beschikbaar stelt met wasmachines voor een wasserette waar onze mensen werken. Uiteraard kan het ook iets kleins zijn." Toch wil Luc werkgevers vragen om groter te durven denken en handelen. "Ik zou bedrijven willen oproepen om mensen met een afstand

tot de arbeidsmarkt een kans te geven. Wij hebben nog genoeg mensen die werk zoeken die de mogelijkheden en vaardigheden bezitten om in een reguliere baan te functioneren. Met dit artikel hoop ik werkgevers te overtuigen om deze mensen een kans te geven. Het versterkt bovendien het imago als maatschappelijke bewuste organisatie."

Ik hoor er echt bij

Voor Lyon staat er één ding als een paal boven water: "Ik wil niet meer terug naar de dagbesteding, ik heb het veel te veel naar mijn zin op mijn werk. Ik leer veel, kan me de hele dag nuttig maken, heb echte collega's en werkkleding met het logo van Visser Groen. Ik voel me serieus genomen en hoor er echt bij. Daarom ben ik ook bereid om hard te werken en te laten zien wat ik kan." Dieter vult hem aan: "Lyon is hard gegroeid omdat hij prestaties levert, leert van zijn collega's en gewaardeerd wordt." Lyon zegt tot besluit: "Ik heb kansen gekregen en ik heb ze gepakt. Ik wist niet eens dat ik zo ver kon komen. Daarvoor wil ik ook mijn begeleiders bedanken. Ze geven om mensen en hebben een gouden hart."



Over ASVZ

ASVZ is een zorgpartner die diagnostiek, behandeling en begeleiding op maat biedt voor mensen met een verstandelijke beperking en of psychische problematiek. Dat kunnen (jong)volwassenen, ouderen, kinderen of gezinnen zijn. Zij doet dit in Midden- en Zuid-Holland en West- en Midden-Brabant en richt zich vooral op wat deze mensen wél kunnen. Door dit als uitgangspunt te nemen, worden mensen krachtiger en zelfredzamer. Om die reden richt ASVZ zich steeds meer op werkplekken voor haar cliënten, vertelt Sectormanager Dagbesteding Lex Eikenaar. Dat kan in verschillende vormen zijn. Naast het in dienst (betaald c.q. onbetaald) nemen van een cliënt van ASVZ kunnen wij ook werkzaamheden van bedrijven op onze eigen locaties uitvoeren. Daarnaast is het mogelijk om werkzaamheden binnen een bedrijf uit te voeren onder begeleiding van ASVZ. Er zijn vele manieren om samen te werken en daar gaan we graag met bedrijven over in gesprek.





HJ Media Groep en Port of BUSINESS
Inspiratie BBQ & BUSINESS Event



HJ Media Groep en Port of BUSINESS Inspiratie BBQ & BUSINESS Event

Redactie: Annemieke Kuiper Fotografie: Annemieke Kuiper & Sabine Bison

Op 4 juli vond op het feestelijk aangeklede terrein van HJ Media Groep en Port of BUSINESS het Inspiratie BBQ & BUSINESS Event plaats. Speciaal voor relaties opende het bedrijf haar deuren zodat de aanwezigen tijdens een inspiratie-sessie konden proeven aan de wereld van communicatie en publiciteit.

De heerlijke gerechten van de BBQ, de lekkere drankjes en het zonnige weer zorgden voor een ontspannen sfeer met voldoende ruimte voor goede gesprekken. Daarnaast werden ook nog de nieuwe edities van de magazines Drechtsteden BUSINESS en Rijnmond BUSINESS gepresenteerd. De gasten werden op de groene loper hartelijk ontvangen en kregen een welkomstdrankje aangeboden. Ook werden zij geportretteerd door een fotograaf, de reden hiervoor was nog een verrassing. Een persoonlijke verrassing...

Communicatie met beleving

En dat is niet voor niets want binnen de diensten van HJ Media Groep is de persoonlijke boodschap een belangrijk element. HJ Media Groep communiceert volgens algemeen directeur Hendrik Jan van der Rhee met beleving. Nadat hij alle gasten bedankte voor hun aanwezigheid, vertelde hij hier zichtbaar trots over: "Wij zetten de klant centraal. Of het nu gaat om marketing, online, print, video of beeld; uiteindelijk gaat het om storytelling. Onze werkwijze maakt dat alle communicatie-uitingen uniek en meetbaar zijn. Dit noemen wij smart en communiceren met beleving." Ook bedankte hij het team van HJ Media Groep voor zijn inzet. "Samen werken we aan een gezamenlijk doel om zo tot het beste eindresultaat te komen," aldus Van der Rhee.

Bladpresentatie

Naast deze korte introductie nam commercieel directeur Kees van 't Zelfde van Port of BUSINESS het woord. Hij presenteerde opgetogen de nieuwe edities van de magazines Drechtsteden BUSINESS en Rijnmond BUSINESS en legde uit dat de juli-uitgaven in het teken stonden van technische innovatie. Dat is onder andere te lezen in het inspirerende verslag van de Innovation Award ZHZ 2019 in Drechtsteden BUSINESS en het interview met Martijn Roelands, Rob Uytendewilligen en Nathalie van Huet van AGIN Timmermans in Rijnmond BUSINESS.

Tijdens de bladpresentatie namen Van der Rhee en Arie van den Herik, namens de organisatie van Innovation Award ZHZ 2019, de ingelijste coverfoto van Drechtsteden BUSINESS in ontvangst en vertelden over dit fantastische initiatief en het belang van innoveren. "Bij veel bedrijven is innovatie belangrijk voor het voortbestaan van de organisatie. Je moet je immers blijven onderscheiden," legde Van der Rhee uit. Veel innovaties worden met enige regelmaat volgens Van den Herik ook nog onderbelicht. "Met de uitreiking worden innoverende bedrijven voor het voetlicht gebracht en wordt de regio beter op de kaart gezet."



Ook de geïnterviewden van AGIN Timmermans kregen de ingelijste coverfoto van Rijnmond BUSINESS overhandigd. Zij konden het belang van innovatie alleen maar onderstrepen en vertelden over vernieuwende ontwikkelingen binnen AGIN Timmermans. Zo gebruiken zij handige tools waarmee schuldenaren worden gecoacht in de overeengekomen maandelijkse betaling en proberen zij voortdurend aansluiting en verbinding te zoeken met de verschillende doelgroepen.

Inspiratie-sessie

Na het welkomstwoord en bladpresentatie konden de gasten genieten van het uitgebreide saladebuffet, de lekkere gerechten van de BBQ en elkaars gezelschap. Ook was er de gelegenheid om op verschillende tijdstippen deel te nemen aan de inspiratie-sessies. Tijdens deze sessies kregen geïnteresseerden een rondleiding door het pand van HJ Media Groep om met eigen ogen te zien wat communiceren met beleving nu precies inhoudt. Er werd uitleg gegeven over de verschillende slimme diensten en was het mogelijk om daadwerkelijk een eindresultaat te bewonderen. Van diverse door HJ Media Groep gemaakte websites, bladen maar ook gepersonaliseerde media-uitingen zoals een brochure of een receptenboekje. In een ontspannen sfeer werden de verschillende opties getoond evenals de mogelijkheid om deze te combineren.

Persoonlijke verrassing

Halverwege het event werd de persoonlijke verrassing voor de gasten zichtbaar. De gemaakte foto bij aankomst was door het team van HJ Media Groep gebruikt om een persoonlijk magazine te vervaardigen met daarin informatie over de verschillende diensten van HJ Media Groep. En niet alleen de foto prijkte op de voorkant van dit magazine maar ook de voornaam van de desbetreffende gast. Een goed voorbeeld van Smart Media. Naast dit persoonlijke magazine kregen de gasten na afloop van het geslaagde event eveneens een flesje Port (of BUSINESS) mee naar huis.

Na afloop waren er louter positieve reacties. De gasten waren vol lof over het inspirerende programma, het bijzonder lekkere eten en het prettige gezelschap. Ook werd het persoonlijk magazine en het flesje Port (of BUSINESS) als leuke 'finishing touch' ervaren.



HJ Media Groep zet de klant centraal. Of het nu gaat om marketing, online, print, video of beeld; uiteindelijk gaat het om storytelling"





Workspace 365

Bespaar tijd met de simpelste adaptive workspace

Workspace 365 vereenvoudigt en combineert alle applicaties, informatie, intranet en documentopslag in één digitale werkplek voor iedere organisatie.

Complete digitale werkplek

Alles wat je nodig hebt om veilig en productief (samen) te werken. Vanaf iedere locatie.



Populaire features

- ✓ Eén enkele inlog
- ✓ Intranet widgets
- ✓ Role-based toegang
- ✓ Hybride werkplek
- ✓ Versimpel documenten
- ✓ Werk op ieder device

 **Workspace365**



Column

Dienstverlening kan ook te ver gaan

"Bij ons komt de klant altijd van rechts." Van welke adviseur is dat geen motto? Als je immers niet klantgericht bent, loop je het risico dat de klant eens bij een ander kantoor gaat kijken. Toch moet een adviseur een klant niet altijd voorrang geven. Bijvoorbeeld als een klant fiscale overtredingen begaat. De adviseur moet dan op tijd op de rem trappen. In deze column een voorbeeld uit de praktijk waar de adviseur net iets té dienstverlenend was richting zijn klant. Dat leverde hem een forse boete op.

De rechtbankuitspraak bij deze zaak vertelt ons het verhaal van een adviseur die behoorlijk met zijn klant begaan was. De adviseur had geconstateerd dat het bedrijf van zijn klant in financieel zwaar weer verkeerde, waardoor de aangiften omzetbelasting niet konden worden betaald. Omdat de onderneming van de klant wel veel potentieel had, dacht de adviseur dat de klant er wel bovenop zou komen. Daarom besloot hij om in de tussentijd nihilaangiften omzetbelasting in te dienen: aangiften waaruit geen te betalen belasting volgt. Zo voorkwam de adviseur dat het gezin van zijn klant "kapot zou gaan" door een eventueel faillissement, zei hij. Uiteraard besprak de adviseur dit met zijn klant en wist klant dus dat er eigenlijk wel omzetbelasting moest worden afgedragen, zo'n € 45.000.

Omdat de klant in eerdere jaren wel gewoon omzetbelasting afdroeg, viel de fiscus op dat er nu nihilaangiften werden ingediend. Er werd een boekenonderzoek ingesteld en daarbij kwam boven water wat de rol was van de adviseur, die willens en wetens deze nihilaangiften had ingediend. De fiscus verweet de adviseur dat hij een zogenaamde "medepleger" was, oftewel dat hij het delict gezamenlijk met de klant had uitgevoerd. De maximale boete die de adviseur boven het hoofd hing was 50% van de omzetbelasting die niet was betaald, dus rond de € 22.500. De soep werd gelukkig voor de adviseur niet zo heet gegeten: de fiscus matigde de boete tot € 1.250. De adviseur is nog in beroep gegaan tegen de boete, maar de Rechtbank was het eens met de fiscus en handhaafde de boete. En de klant? Die moest de omzetbelasting uiteraard alsnog gewoon betalen...

Wat had de adviseur moeten doen? Hoewel op het eerste gezicht sympathiek dat hij meedacht met de klant, had hij moeten inzien dat de onderneming van zijn klant wellicht toch niet zo levensvatbaar was als hij dacht. En nog belangrijker: daar had hij klant op moeten wijzen. En als de problemen inderdaad van tijdelijke aard zijn, zijn er ook andere mogelijkheden, zoals uitstel van betaling. Daar kan een goede adviseur bij van dienst zijn, zodat u weer door kunt, zonder boetes!

Wim Pietjouw



W.C. (Wim) Pietjouw RB FFP

T: 06 37 450 593



Visser & Visser
Accountants-Belastingadviseurs

Bijdrorp 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

CONGRES VOORNE-PUTTEN FUTUREPROOF

Dinsdag 15 oktober 2019

THEATER DE STOEP - SPIJKENISSE

Voorne-Putten biedt vele economische kansen en is een regio van contrasten. Reden voor Port of BUSINESS om op 15 oktober 2019 vanaf 15.30 uur een interactief congres te organiseren in theater De Stoep in Spijkenisse.

PROGRAMMAONDERDELEN:

- PLENAIR GEDEELTE
- DUO-GESPREK
- KEYNOTE SPEAKERS
- NETWERKEN FOYER
- BUFFET

KEYNOTE SPEAKER

MICHIEL MULLER,
OPRICHTER PICNIC



PARTNERS VAN DIT CONGRES:

KICKERS
BLOEM 3



wea
ACCOUNTANTS • ADVISEURS



U KOMT TOCH OOK?
AANMELDEN KAN VIA
[HTTPS://VOORNE-PUTTENFUTUREPROOF.NL](https://voorne-puttenfutureproof.nl)



Het was tijd voor een Refresh Iedereen gelukkig

Redactie: Otto Blauboer Fotografie: Daniëlle Krijtenburg

Quality Contact is een landelijk opererende coaching- en trainingsorganisatie voor bedrijven en organisaties die het maximale uit hun mensen willen halen. Na 20 jaar hebben zus en broer Marlies en Reinier van der Putten behoefte om eens kritisch te kijken naar hun imago, hun positionering en uitstraling. Het is tijd om hun identiteit op te frissen. Multicopy The Communication Company zorgde daarvoor.

Marlies van der Putten: 'Dat was zeker geen voor de hand liggende keuze omdat we Multicopy nog kenden als copyshop. Maar als Multicopy The Communication Company kwamen ze bij ons met een compleet 'Refresh' voorstel. Een totaalaanpak om ons bedrijf een nieuwe uitstraling te geven die past bij onze ambitie en met het hart en de ziel waarvoor we vandaag de dag staan. Dat was verrassend.'

Klappen van de zweep

'Wat ons direct opviel was de professionele aanpak. We kregen na een paar gesprekken een document waarin precies omschreven stond waarnaar we op zoek waren. Van doel tot uitvoering, van design tot inzet van middelen. Daar konden we bijna meteen 'ja' op zeggen. En wat ook fijn is, is dat je direct met een andere ondernemer praat die het klappen van de zweep kent', zegt Reinier van der Putten.

Niet alleen woorden

Marlies: 'Het begon met een nieuw logo. Helemaal van deze tijd en het kostte ons nog geen minuut om ervoor te gaan. Het gaf precies weer waarnaar we op zoek waren. Maar dan begint het. Multicopy verraste ons met voorstellen voor een nieuwe website, een algemene bedrijfsbrochure, maar ook handouts voor trainingen, notitieblokken, pennen, tasjes, presentatiewanden, waterflessen, hartvormige doosjes met mints, beachvlaggen... Dan ontdek je hoe compleet de Refresh bij Multicopy is. Niet alleen woorden, maar juist ook daden.'

Zichtbaar

Marlies: 'Als we nu een coachingsessie geven, zijn we echt veel zichtbaarder. Onze boodschap 'Iedereen gelukkig op het werk, met een zichtbaar resultaat' knalt er nu echt uit. Het is ook precies wat we terugkregen in de samenwerking met Multicopy The Communication Company.'



Ook toe aan een Refresh?

Wil je ook jouw identiteit weer helemaal klaarmaken voor de toekomst? Neem dan contact op met de Multicopy bij jou in de buurt. 'We verrassen jou, maar zeker ook je klanten en prospects.'

Multicopy The Communication Company
Vind de dichtstbijzijnde vestiging op
www.multicopy.nl

**multicopy the
communication
company**

HK

PARTYCENTRUM

HIPPER &
KOLFBAAN

WIJ MAKEN ELK EVENT BIJZONDER

HIPPER & KOLFBAAN IS BIJ UITSTEK DE LOCATIE
VOOR U. WIJ ORGANISEREN IN GOED OVERLEG,
EEN FANTASTISCHE DAG VOOR U EN AL UW GASTEN!



Ook dé locatie voor uw
kerst- en nieuwjaarsborrel,
buffet en diner!

4 ZALEN MET SFEERVOLLE BINNENTUIN



JUBILEUM | KRAAMFEEST | HIGH TEA | VERJAARDAG | BRUILOFT | TROUWEN OP LOCATIE



RECEPTIE | PRESENTATIE | BEDRIJFSFEEST | VERGADEREN | SFEERVOLLE STADSTUIN



TORENSTRAAT 1A, GORINCHEM | T. 0183 - 66 66 95

WWW.HIPPER.NL



Room Management

Optimaliseer de inzet van uw vergaderruimtes voor maximaal rendement

Zoektochten naar, dubbele boekingen van en leegstaande vergaderruimtes. Onnodige reserveringen en mensen die niet op komen dagen. Heeft u ook met deze uitdagingen te maken? Kies dan voor Room Management van GoBright.

Check de beschikbaarheid van een ruimte in één oogopslag via het room display of de app en boek deze binnen een paar seconden. De optionele modules Catering & Services, WayFinding en Detection maken Room Management een absolute meerwaarde voor uw organisatie.



Populaire features

- ✓ Outlook plugin voor direct gebruik vanuit eigen agenda
- ✓ Analysedata beschikbaar om optimaal rendement te realiseren
- ✓ Te integreren met Exchange, Outlook, Office 365, Google, Active Directory en FMIS-systemen





Behandelmethode die afrekenen met pijnklachten Je lichaam (weer) in balans

Redactie: Sabine Bison

Arthrokinematika & Inter Podale Centrum (IPC) met vestigingen in Rotterdam en Krimpen aan den IJssel behandelen mensen met pijnklachten door middel van verschillende bio-regulerende therapieën. Deze centra zijn gespecialiseerd in het corrigeren van de lichaamshouding door het inzetten van hulpmiddelen om met name voet-, knie-, heup-, rug- en nekkklachten te verminderen.

Voorals mens in bepaalde beroepsgroepen, die een fysiek zwaar beroep hebben, staand of juist zittend werk verrichten, lopen een verhoogd risico op klachten. Die kunnen zowel acuut als chronisch van aard zijn. Is dit het geval? Dan staat het team van deskundigen graag voor u klaar om uw klachten te verhelpen met een op maat gemaakt plan.

Kenmerkend voor de bio-regulerende geneeskunde is dat ze de biologische processen van het lichaam die ontregeld zijn en klachten geven, bijstuurt. Van nature streeft ons lichaam voortdurend naar een gezond evenwicht. Als een lichaamsproces uit balans is, probeert het dat evenwicht te herstellen. Het lichaam kan dit vaak zelf, al is hier soms is hulp bij nodig. Het IPC gebruikt hiervoor bio-regulerende methoden die op een natuurlijk manier het zelfherstellende vermogen van ons lichaam stimuleren.

Oorzaak en gevolg

Sinds het IPC haar deuren in 1977 opende in Krimpen, komen er dagelijks patiënten met pijnklachten in het behandelcentrum. Door de stijgende vraag om behandeling, vooral door sporters zoals voetballers, volgde een tweede

praktijk in Rotterdam, nabij het stadion van Excelsior in Kralingen/Woudestein. De therapeuten van het IPC zijn er sterk op gericht om de oorzaak van de klachten te achterhalen en de pijn of het ongemak te verlichten. Iedere behandeling begint met een persoonlijk vraaggesprek waarbij gekeken wordt naar de klachten en welke factoren hier invloed op kunnen hebben. Spieren, banden, gewrichten en reflexen worden onderzocht in staande en liggende houding. Samen met de patiënt probeert de specialist te ontdekken waar, wanneer en welke pijn hij of zij precies voelt. Vervolgens wordt een behandelplan op maat gemaakt, waarbij uit een variatie aan therapieën de meest passende wordt genomen. Om u een indruk te geven, lichten we een tweetal veel toegepaste bio-reguliere methoden graag toe.

Podo/Posturaal therapie

In geval van rugklachten wordt met het programma Posture Screen een accurate ruganalyse gemaakt. Daarna gaat de patiënt op de Podobaroscoop staan. Vervolgens worden stukjes kurk onder de voor- en achtervoet geschoven, net zolang totdat de lichaamshouding is gevonden die geen pijn meer geeft. Vervolgens worden op basis van dit profiel spe-

Praktijkadressen Arthrokinematika en Inter Podale Centrum

Vrijhof 13
2923 BR
Krimpen aan den IJssel
Oostmaaslaan 33a-35a
3063 AN Rotterdam

T: 0180-514291
T: 010-2122730
E: arthrokinematika@gmail.com
W: www.voet-statiek.nl

ciale zolen voor de voeten gemaakt om daarmee die juiste lichaamshouding te creëren, o.a. volgens de methode René Bourdiol. Met deze therapiezolen worden de meeste rugproblemen opgelost omdat ze de rug stabiliseren en versterken. De speciale zolen kunnen ook worden ingezet bij andere klachten zoals pijn aan de voeten, knieën, heupen, nek of schouders. Vooral patiënten met specifieke voetproblemen zoals holle of platvoeten, of problemen die voortkomen uit reuma en diabetes hebben hier vaak baat bij. Voetstand-afwijkingen worden zo gecorrigeerd en de zolen fungeren meteen als bescherming voor pijnlijke of overbelaste plekken aan de voet.

Kleurresonantie- en frequentiecode therapie

Deze therapie is bedoeld voor alle mensen die zich niet lekker voelen, acuut- of chronisch ziek zijn. De oorzaak van deze ziekteverschijnselen kan liggen bij micro-organismen. Hieronder worden bacteriën, virussen, schimmels of parasieten verstaan. Om deze micro-organismen te kunnen verwijderen uit het lichaam, is het noodzakelijk om een kleurresonantie- en frequentiecode te bepalen die overeen komt met de oorzaak van de klachten. Eenmaal vastgesteld, wordt de patiënt verbonden met een apparaat dat ervoor zorgt dat de micro-organismen die hier gevoelig voor zijn tijdens de behandeling gedood worden. Ook de gevolgen van insectenbeten, zoals bij de ziekte

van Lyme, kunnen we hiermee aanpakken met vermindering van de klachten als gevolg. Soms kunnen de klachten even toenemen omdat het lichaam zich moet ontdoen van de dode micro-organismen. De ervaring leert echter dat de meeste mensen zich al tijdens de behandeling beter gaan voelen.

Aanvullende ziektekostenverzekering

Omdat de therapieën van grote waarde zijn gebleken voor de algehele gezondheid van de mens, worden door een aantal zorgverzekeraars de behandelingen van het IPC gedeeltematig vergoed (mits u aanvullend bent verzekerd).

Tot slot

Heeft u klachten? Heeft u vragen? Aarzel dan niet om contact op te nemen. Voor bedrijven met meer dan tien werknemers geldt een speciale regeling. Alfredo, Anne, Joke en Ingrid zijn u graag van dienst.

Ervaringsdeskundige de heer Zijderlaan, voormalig directeur van transportbedrijf Zijderlaan BV: "Ik heb al mijn hele leven rugklachten doordat mijn benen een verschil in lengte hebben. Ook mijn wervelkolom is niet natuurlijk gevormd. De specialisten van het Inter Podale Centrum zorgen er al twintig jaar voor dat mijn klachten beheersbaar blijven. Iedere drie maanden maak ik gebruik van acupunctuur. Ook draag ik op maat gemaakte inlegzolen. Mijn therapeut verstaat zijn vak, de communicatie is prettig en duidelijk. Hoewel de reden niet per se leuk is, vind ik het een fijne praktijk waar ik graag kom."



De GLA Business Solution AMG Limited.

Al vanaf € 279,- netto bijtelling p/m.*

Kies voor de perfecte combinatie tussen sportief en avontuurlijk met de GLA Business Solution AMG Limited. De meest compacte allrounder in zijn klasse. Nu standaard extra rijk uitgerust voor een zeer aantrekkelijke netto bijtelling.

Gecombineerd verbruik: 6,3 l/100 km, 15,9 km/l. CO2-uitstoot 144 g/km (NEDC). *Netto bijtelling op basis van 38,1% inkomstenbelasting. De genoemde bedragen zijn rekenvoorbeelden. Voor kosten en leveringsvoorwaarden, zie autowust.nl.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



Auto Wüst
Traditie met passie

AutoWüst Oud-Beijerland,
Jan van der Heijdenstraat 29, 3261 LE, Tel. 0186 - 618 455.
AutoWüst Hellevoetsluis,
Rijksstraatweg 38, 3223 KA, Tel. 0181 - 331 233.
AutoWüst Dordrecht,
Mijlweg 81, 3316 BE, Tel. 078 - 617 7000.

VOOR ELKE SITUATIE EEN PASSENDE AUDIOVISUELE OPLOSSING

Wij verkopen én installeren beeld- en geluidsinstallaties bij organisaties in verschillende branches.

Onze afdeling verkoop is gespecialiseerd in vaste audiovisuele installaties voor vergaderzalen, boardrooms en restaurants. Slimme ontwerpen en inbouwtechnieken maken het mogelijk om in deze ruimtes beamers elektrisch in het plafond te laten verdwijnen! Wij kunnen u zelfs in de moeilijkste fysieke en technische situaties een oplossing bieden. U kunt vrijblijvend contact met ons opnemen om uw wensen te bespreken.

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.



Spraakmakende ontwikkelingen binnen HJ Media Groep

“Wij willen de verwachting van de klant overstijgen”

HJ Media Groep maakt spraakmakende ontwikkelingen door. Eén daarvan is dat Hans Klaasse is toegetreden tot de directie. Samen met algemeen directeur Hendrik Jan van der Rhee legt hij uit wat zijn aandeel binnen het bedrijf is en welk koers HJ Media Groep vaart.

Als eerste vragen we Hans wat meer over zichzelf te vertellen en zijn rol binnen HJ Media Groep toe te lichten. “Ik heb heel lang in de consultancy en accountancy gewerkt, waaronder als partner bij Deloitte. Op dit moment ben ik nog steeds actief betrokken binnen deze branche als adviseur en zo heb ik het bedrijf HJ Media Groep leren kennen. Een ambitieuze organisatie met interessante activiteiten waar ik graag onderdeel van wil zijn. Het type bedrijf is een soort oude liefde van me, als middelbaar scholier werkte ik graag bij mijn oom in de drukkerij en boekbinderij. Misschien komt daar mijn liefde voor boeken en bladen vandaan. Bovendien houd ik van schrijven, bijvoorbeeld het schrijven van blogs en columns.”

Tegen het licht houden

Hans geeft aan zich te richten op strategie en organisatie binnen HJ Media Groep. “Binnen de consultancy heb je veel te maken met deze factoren. Wil je je blijven ontwikkelen dan zijn daar veranderingen voor nodig. De wereld van dienstverlening verandert snel en dat betekent dat je als bedrijf mee moet veranderen. Het is dan goed om regelmatig je organisatie tegen het licht te houden. Naar voren kwam dat HJ Media Groep een unieke dienst levert die mede door de snelle groei en door de vele disciplines van het bedrijf onderbelicht was: Smart Media. Binnen de dienstverlening van bedrijven als HJ Media Groep zie je dat met name adviseren over marktstrategie steeds belangrijker wordt. Dat vraagt ook om aanpas-



sing van de organisatie, die moet je rondom de klant heen bouwen. Daarnaast vraagt Smart Media om dataverrijking. Ook dat is iets waar wij ons op richten.”

Wij durven het aan

Smart Media is het unieke en hightech innovatieve product van HJ Media Groep, waarmee het mogelijk is reclame-uitingen te personaliseren en meetbaar te maken. Hendrik Jan stond aan de wieg van deze ontwikkeling binnen HJ Media Groep. “Wij hebben verschillende geavanceerde tools ontwikkeld, waarmee onze opdrachtgevers doelgericht kunnen inspelen op de interesses en de behoeften van de ontvanger. Dat is uniek. Er is geen bedrijf in Nederland die dat op deze wijze kan. Bovendien is de uitkomst nauwkeurig te meten en direct te herleiden. Wij durven het aan om marketing en reclame meetbaar te maken.” Hans vervolgt: “Wij maken marketing interessant zonder interessant te doen. We zijn een heel normaal bedrijf in Ridderkerk waar iedereen welkom is.”

Strategisch communicatiebureau

Maar wat voor soort bedrijf is HJ Media Groep nu eigenlijk? Hendrik Jan: “Wij zijn een strategisch communicatiebureau dat zich bezig-

houdt met storytelling. Simpel gezegd; wij vertellen het verhaal van onze opdrachtgevers waarbij we de klant of ontvanger centraal zetten. Smart Media rust op de drie pijlers Smart Design, Smart Online en Smart Content. Of het nu gaat om marketing, online, print, video of beeld. Het gaat bij ons om de persoonlijke boodschap.” Daarvoor moeten bedrijven echter wel eerst weten welk verhaal of welke boodschap ze willen vertellen, stelt Hans. “Wij helpen onze klanten te bepalen wat de juiste marktstrategie is en hun doelen te realiseren. We onderzoeken de behoefte van de klant en welke reclame- en mediakanalen daar het beste bij passen. Wie wil je zijn en wat wil je uitstralen. Elke stap wordt gezet met een bepaalde gedachte en op slimme wijze uitgevoerd door onze specialisten.”



Wij maken marketing interessant zonder interessant te doen”





Op zoek naar een strategische marketing partner en persoonlijke, unieke en meetbare communicatie? Het commerciële team staat graag voor u klaar om te kijken wat ze voor u kan betekenen.

V.l.n.r. en v.b.n.o.

Hendrik Jan van der Rhee, Strategie & Creatie

Hans Klaasse, Strategie & Organisatie

Jorg Gorisse, Verkoop & Relatiebeheer

Bianca van Helden, Redactie & Relatiebeheer

Jurgen Klapwijk, Realisatie & Relatiebeheer



0180 - 33 16 00 | hjmediagroep.nl

Alles uit handen nemen

Daarmee komen we op de mensen die bij HJ Media Groep werken. Er verschijnt een grote glimlach bij de heren. "We werken met een jong en creatief team. Rond de klant staan mensen die de klant door en door kennen vanuit zijn/of haar deskundigheid. Een persoonlijke binding met de klant is voor ons belangrijk. Als je weet wat er speelt binnen een bedrijf en als je je afvraagt wat de klant nodig heeft, kun je beter adviseren. Het gebeurt geregeld dat wij zelf met ideeën komen en dat wordt gewaardeerd," vertelt Hendrik Jan. Hans haakt hierop in. "Toen ik voor het eerst het pand van HJ Media Groep binnenkwam zag ik het al: hier leeft het. Deze mensen willen gepassioneerd met de klant bezig zijn. Met de disciplines die hierbij horen willen wij graag fungeren als strategische partner van onze klanten. Door een partnership aan te gaan kunnen we optimaal adviseren en alles uit handen nemen, van het bedenken van mooie campagnes tot aan de realisatie."

Nieuwe website

De spiegel die HJ Media Groep haar klanten graag voorhoudt, heeft ze zichzelf dus ook onlangs voorgehouden en dat heeft veel duidelijkheid geschepd over de dienstverlening. En daar hoort een nieuwe website bij. Hendrik Jan: "Onze nieuwe website is vernieuwend en persoonlijker dan de vorige. Bezoekers leren de mensen die er werken en het bedrijf beter kennen. Het ontstaan van onze website dient tevens als een prachtig voorbeeld voor onze klanten. Het is een creatief proces geweest dat volledig in handen lag van onze medewerkers. Binnen de gestelde kaders zagen we verrassende dingen voorbijkomen waar we zelf niet aan gedacht hadden. Zo werd er een beeldmerk in de vorm van een beziër ontworpen die de verbinding tussen onze pijlers Smart Media, Smart Design, Smart Online en Smart Content weergeven. Samen vormen ze het DNA van HJ Media Groep." Door medewerkers ruimte te geven, belemmer je ze niet in hun creativiteit en creëer je een winning team. Zo kun je de verwachting van de klant overstijgen en dat is precies wat wij elke keer weer willen bereiken."

Column

Iedereen klant bij de FIOD

In mijn zeer jonge jaren werd de aangifte inkomstenbelasting nog handmatig ingevuld. Als mijn vader zijn aangiftebiljet ontving, dan zat hij in het weekend daarna samen met zijn buurman twee dagen te zwoegen op zijn aangifte. Of beter gezegd, dan was hij bezig met de nationale sport nummer 1: hoe ontwijk ik zoveel mogelijk de belastingheffing.

Dit was voor iedereen de normaalste zaak van de wereld. Je had belastingontduiking; dat mocht natuurlijk niet. Maar zo min mogelijk belasting betalen vond niemand een probleem. De wetgever bepaalt wat wel en wat niet mag. Dus wat wel mag, is legaal en daarmee is het geen probleem om zo te handelen.

Tijden veranderen. We hebben inmiddels de vooraf ingevulde aangifte. Allerlei aftrekposten zijn geschrapt en inmiddels worden allerlei databanken binnen de EU aan elkaar gekoppeld om de nationale belastingdiensten van informatie te voorzien. Dan zou je kunnen denken dat we er inmiddels wel zijn als het gaat om de juiste afdracht van inkomstenbelasting.

Maar niets is minder waar. Recent heeft De Nederlandsche Bank het rapport 'Good practices – Fiscale integriteitsrisico's bij cliënten van banken' de wereld in geschoten. Kort gezegd wil De Nederlandsche Bank dat banken actief onderzoeken of het fiscale gedrag van hun cliënten tot een integriteitsrisico voor de bank leidt. Tot nu toe deed alleen de FIOD aan actief onderzoek naar fiscaal gedrag.

Een gedachte hierachter is dat belastingontduiking en ontwijking eigenlijk niet meer kunnen en dat belastingoptimalisatie (een nieuw toegevoegde term) mogelijk nog wel kan. Naar de huidige maatstaven wel te verstaan. Het gaat er inmiddels niet meer om of wettelijk iets mag maar, of het gedrag van burgers maatschappelijk wel aanvaardbaar is.

Zo ongeveer alle Nederlanders zijn klant bij de nieuwe afdelingen van de FIOD (lees: de banken). Zij gaan bepalen wat maatschappelijk aanvaardbaar is. Niet onbelangrijk daarbij is de vraag of ze zelf negatief in het nieuws kunnen komen. Als uw fiscale gedrag de banken niet aanstaat, dan is de kans groot dat u geen bankrekening meer mag aanhouden en dat er een melding naar de fiscale autoriteiten gaat.

Het eerste voorbeeld is al in de pers gekomen: betaald voetbalorganisaties hoeven geen bankrekening bij Rabobank meer aan te vragen. Het risico is te groot dat er onjuist geld bij betrokken is. Ik ben benieuwd of banken durven consequent te handelen. Veel beursgenoteerde bedrijven worden verdacht van (of zijn zelfs veroordeeld voor) omkoping, milieudelicten, gebruik maken van belastingparadijzen enz.

En ook de banken hebben niet bepaald schone handen. Zij hebben de afgelopen jaren behoorlijk wat boetes moeten betalen (onder andere in de Libor-affaire). De gemiddelde grootbank komt straks niet eens door zijn eigen klantacceptatie heen. Ik ben benieuwd hoe ze dit gaan oplossen.

Jan van Neerbos



Jan van Neerbos

Partner Verstegen
accountants en adviseurs



**Verstegen accountants
en adviseurs**

Noordendijk 207
3311 RN Dordrecht
T: (078) 648 15 55
E: info@verstegenaccountants.nl
I: verstegenaccountants.nl



Column

De tegenstrijdigheid van groei, optimale klantreis en stabiliteit

Vraag het een retailer, productieondernemer, dienstverlener of directeur groot-industrieel, ze willen in de kern hetzelfde: groei, voldoende mensen, stabiliteit en optimale klantreis. Maar helaas, zelfs als je zou denken dat je het allemaal voor elkaar hebt, het is zo tegenstrijdig als wat.

Is dat uit eigen kracht allemaal tegelijkertijd te bereiken? Want wil je groeien? Dan balanceer je zomaar op een dunne lijn en bent niet stabiel. Wil je een optimale klantreis bieden? Dan heb je voldoende goede mensen nodig.

Tegelijkertijd: als je groeit heb je nieuwe mensen nodig en die moet je inwerken. Dan ben je evenmin stabiel. En als je stabiel bent, dan is dat ook maar tijdelijk; een 'rustmoment' als opmaat naar een volgende fase.

Extra capaciteit

De opportunistische ondernemer roept direct bij zo'n samenstelling van uitdagingen "Dat gaan we oplossen! Want we móeten groeien, sterker worden, mensen erbij hebben, klantgedreven zijn". De realistische ondernemer herkent grenzen en heeft hiaten in het bedrijf in kaart en zal deze tijdig en tijdelijk invullen met externe capaciteit.

Optimale klantreis

Er zijn vele opties om gekwalificeerde krachten te betrekken. Bedrijven in de dienstverlening - groot en klein - zijn ingesteld op projectmatig werken. Korte of lange duur, eenmalig of weerkerend; zij weten niet anders.

Dat helpt bedrijven die 'in het nauw zitten' aan opties hun droom te verwezenlijken of vereiste capaciteit waar te maken. Zodat dienstverleners er mede voor hún klant voor zorgen dat diens klanten een optimale klantreis beleven.

Grens

Bovenstaande geldt vanuit het positieve scenario. Er is - soms - ook een keerzijde van zakendoen waarvoor hulp nodig zou kunnen zijn. Externe invulling kan je dan net over een grens helpen. Zo wordt dienstverlening breed toepasbaar en oproepbaar in vele segmenten. Daardoor kan nauw contact met het partner- en ledenbestand van Contact Jonge Bedrijven Drechtsteden (CJBD) interessant zijn.

Harry Eskes



Harry Eskes

Voorzitter Contact Jonge Bedrijven Drechtsteden (CJBD)

E: voorzitter@cjbd.nl
M: 06 53 921 923

Foto: Anke Bot Fotografie



Contact Jonge Bedrijven Drechtsteden (CJBD)

Postbus 530
3300 AM Dordrecht

E: info@cjbd.nl
I: www.cjbd.nl

Het nieuwe werken: preventie van gegevensverlies



Onze kernwaarden:

Opgetogen klanten

Verantwoordelijkheid

Plezier

Professionaliteit

People Planet Profit

Als bedrijf moet je voldoen aan verschillende regelgevingen. Zo behoort je verantwoordelijk om te gaan met persoonsgegevens. Naast privacygevoelige gegevens zijn er nog andere belangrijke gegevens en documenten, de zogenaamde 'kroonjuwelen', die om beveiliging vragen. Fourtop kan hierbij helpen en biedt 'gestandaardiseerde' preventie van gegevensverlies met behulp van het platform Microsoft Office 365.

Office 365

Het platform Office 365 biedt verschillende mogelijkheden voor medewerkers en kent vele voordelen zoals 'gestandaardiseerde' preventie van gegevensverlies. Door die verschillende mogelijkheden is het echter mogelijk dat gegevens bijvoorbeeld op verschillende manieren door medewerkers worden opgeslagen en gedeeld. Fourtop heeft ruime ervaring in het op maat implementeren van Office 365 en het scheppen van passende en uniforme randvoorwaarden. Hierdoor houdt je als bedrijf regie en controle over data.

Data Loss Prevention

In het kader van 'gestandaardiseerde'

preventie van gegevensverlies helpen we je om in Office 365 beleidsregels te maken waarin wordt gedefinieerd waar gegevens worden opgeslagen, welke gegevens kunnen worden gedeeld en op welke wijze dit dient te geschieden. Dit beleid wordt Data Loss Prevention (DLP) genoemd. Het voorkomt dat belangrijke gegevens per ongeluk worden gepubliceerd naar bijvoorbeeld social media.

Hoe werkt Data Loss Prevention in de praktijk? Wanneer documenten niet aan de opgestelde beleidsregels voldoen, bijvoorbeeld wanneer er per ongeluk een BSN-nummer in een e-mail is opgenomen, worden medewerkers direct met een notificatie in hun beeldscherm hierover geïnformeerd. Ook kunnen medewerkers binnen Office 365 eenvoudig versleutelde en met rechten beveiligde e-mails uitwisselen. Acties zoals encryptie, visuele markeringen, watermerken en beperkte toegangsrechten worden waar nodig standaard op documenten en e-mails toegepast.

Beveiligingsoplossing

Wij helpen je om Office 365, passend

bij jouw bedrijf, op een juiste en veilige manier te implementeren. Fourtop biedt een oplossing die standaard (privacy) gevoelige informatie beschermt en ook controleert. Op deze wijze kun je erop vertrouwen dat je bedrijf is beschermd tegen data-lekken en tevens voldoet aan de verschillende regelgevingen.

Nieuwsgierig naar wat wij voor jouw bedrijf kunnen betekenen?

Neem dan contact met ons op. Je kunt vrijblijvend contact opnemen met Jaap van Oord via het telefoonnummer 078 - 30 30 700.

we stay
connected.

Fourtop.ict

Veersedijk 111
3341 LL Hendrik-Ido-Ambacht

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

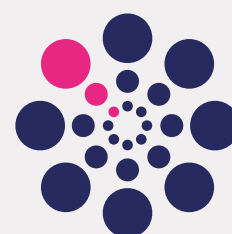
Inspiratiedag – 3 oktober 2019

Op 3 oktober 2019 vindt de Inspiratiedag van Werkgevers Drechtsteden plaats. Het thema van deze Inspiratiedag is: 'Toptalenten'.

Uiterlijk 8.30 uur wordt u verwacht op het Loveld terrein aan de Uilenkade te Zwijndrecht. U kunt parkeren op het parkeerterrein (zelfde als vorig jaar). Het Workrate-personeel zal u bij het parkeren begeleiden en zal gedurende de gehele dag het parkeerterrein bewaken. Hier staan bussen klaar om u naar de congreslocatie te brengen waar u een boeiend programma aangeboden krijgt met gerenommeerde sprekers en volop gelegenheid tot netwerken. De congreslocatie ligt op maximaal twintig minuten rijden van Zwijndrecht en wij garanderen u dat u in de middag om uiterlijk 17.00 uur terug bent bij uw auto.

U kunt zich aanmelden via de website van Werkgevers Drechtsteden:
<https://www.werkgeversdrechtsteden.nl/pagina/inspiratiedag>.

Aanmelden kan tot en met 26 september.



WERKGEVERS
Drechtsteden



fortune
COFFEE

De inspiratie voor op het werk!

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

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



HJ Media Groep

'Wij houden ons bezig met storytelling en zetten de klant of 'ontvanger' centraal.' [hjmediagroep.nl](https://www.hjmediagroep.nl)

HJ Media Groep communiceert met **beleving**. Ons inleven in de klant, dat is wat wij graag doen. Op elk vakgebied hebben wij **professionals** in dienst die gezamenlijk voor één doel gaan, **jouw doel!**

- Smart Design** Strategisch, creatief en met een duidelijke missie creëren wij een persoonlijk ontwerp.
- Smart Online** Wij verzorgen het gehele traject, of dat nu gaat om ontwerp, onderhoud of optimalisatie van websites.
- Smart Content** Wij vertalen je verhaal tot de essentie. Want jouw boodschap op de juiste manier overbrengen, dat is de sleutel tot succes.
- Smart Media** Met Smart Media spelen we doelgericht in op de interesses en de behoefte van de ontvanger. Het rendement is bewezen hoger.

Communiceert met beleving

0180 - 33 16 00
info@hjmediagroep.nl



Column

Dienstbaar zijn

Dienstbaarheid lijkt een vergeten begrip. Iets uit het verleden. Fout! Het is hoogst actueel. Dienstbaarheid is iets dat klanten hoog waarderen. Wanneer u en uw medewerkers niet dienstbaar zijn, vergroot dat de afstand tussen u en de klant. De klant op afstand raakt uit beeld. Uw medewerkers doen nog wel hun ding maar degene voor wie ze het zouden moeten doen spelen een bijrol. Klanten verdienen de hoofdrol. Hoe vaak hoor ik het niet: "De klant is Koning!". Ondertussen hangt de klant er als het vijfde wiel aan de wagen bij. Zo moet het dus niet!

Hoe kunt u dienstbaarheid stimuleren? Wel, het begint bij uzelf. Vervolgens dient u uw medewerkers te overtuigen van de noodzaak de klant centraal te stellen. Het helpt om samen met uw medewerkers dit 'hoge' doel helder voor ogen te krijgen. 'Wat moeten wij doen om te begrijpen wat de klant écht wil?' Stel bij alles wat u doet de klant in het middelpunt en voer het begrip 'dienstbaarheid' in alle geledingen van uw bedrijf door. Meet of de effecten zichtbaar zijn. Train uw medewerkers hierop, vraag uw klanten naar hun mening. Selecteer uitsluitend medewerkers die echt dienstbaar willen zijn.

Dienstbaar zijn aan de klant is een stap extra zetten. Dat vraagt vitaliteit en oplossingsgericht denken. Maar niet minder belangrijk is dat het met een oprecht hart en uit een innerlijke behoefte voortkomt. Authentiek en welgemeend. De klant prikt snel door onechtheid heen. Oog hebben voor de klant, je dienstbaar opstellen, is geen verkooptruc maar een weloverwogen stap naar succes en een goede reputatie. Denk eens na over uw merkwaaarden. Deel deze met uw medewerkers. Denk vervolgens na over een effectieve marketingstrategie. Streef naar een hoge mate van dienstbetoon.

Veel succes!

Hans Klaasse



Hans Klaasse

Ing. Hans Klaasse MBA CMC is als directeur strategie & organisatie verbonden aan HJ Media Groep BV



HJ Media Groep

Voorzand 24
2984 BH Ridderkerk

T: 0180 - 33 16 00
I: www.hjmediagroep.nl



Column

Licht verstandelijk beperkt (LVB) in de strafrechtelijke molen

Tijdens onze laatste bestuursvergadering voor de zomer vertelde ons bestuurslid Annelien Theeuwes MEE) over een regionale zorg en veiligheidsconferentie in de Kuip met als thema: **licht verstandelijk beperkt (LVB) in de strafrechtelijke molen**.

Deze vraag wordt steeds relevanter nu deze kwetsbare groep mensen bij organisaties zoals politie, Bureau Halt, de Raad voor de Kinderbescherming en de zittende magistratuur scherper in het vizier komt. Het lijkt voor de hand liggend om de vraag of sprake is van een LVB zo vroeg mogelijk in de strafrechtelijke keten te beantwoorden. Helaas is dat vaak niet het geval. Voor het vaststellen van LVB bij een verdachte is het OM afhankelijk van anderen. Uit verschillende uitspraken blijkt dat een verdachte met LVB een andere aanpak vraagt in de reguliere juridische molen. Voor het OM is het uiteraard van belang dat de verdachte met een licht verstandelijke beperking zo spoedig mogelijk in het strafproces wordt herkend, dat hij middels de aanwezigheid van een raadsman en wellicht ook zijn ouders of een andere vertrouwenspersoon in vrijheid zijn verklaringen kan afleggen en dat een passende interventie wordt geadviseerd, geëist en opgelegd die aansluit bij zijn mogelijkheden.

En waarom dit nu, als column in de Drechtsteden Business;

'Op de conferentie was er ook de mogelijkheid om met een Virtual Reality-bril te ervaren hoe het is om een persoon te zijn met een licht verstandelijke beperking. Annelien werkt toch al heel wat jaren bij MEE en denkt dan al veel te weten maar ze is toch die ervaring aangegaan om de bril op te zetten.

"Je voelt je met het opzetten van deze VR-bril (en het daarmee stappen in de huid van iemand met LVB) direct onbegrepen en raakt zwaar gefrustreerd! Je snapt de opdrachten niet, wordt bij voortduring niet serieus genomen en schiet merkbaar te kort. Wat ik er van geleerd heb, is dat in elk geval de communicatie met iemand met LVB op een andere manier moet plaatsvinden om begrepen te worden."

In de strafrechtketen wordt steeds meer rekening gehouden met een LVB en dat is niet zonder reden. Niet alleen is het goed te weten hoe je iemand met LVB benadert en je vragen zo stelt dat ze daadwerkelijk worden begrepen. Want je kunt pas effectieve interventies plegen als je weet wie je voor je hebt.

Dit geldt niet alleen in de strafketen waar deze conferentie over ging. Graag geef ik bij deze de raad van Annelien door om ieder die hier in een organisatie meer over wil weten zeker deze Virtual Reality-bril een keer op te zetten. Maar ook een conferentie waar techniek, de strafketen en de zorg bij elkaar komen. Met elkaar elkaars werk beter maken.

Jacob Klink



Jacob Klink
Voorzitter Werkgevers
Drechtsteden



WERKGEVERS
Drechtsteden

Werkgevers Drechtsteden

Postbus 931
3300 AX Dordrecht

T: 078 639 0033
E: info@werkgeversdrechtsteden.nl
I: www.werkgeversdrechtsteden.nl

Volgend nummer - oktober 2019

Agri Food

De productie van voedsel in Nederland wordt gerealiseerd door vele professionals en sectoren. Niet alleen de boeren zijn hierbij betrokken, maar ook de ondernemers uit de toeleverende en verwerkende industrie, retail, overheid, wetenschappers en tuinders. Deze mensen houden zich bezig met agri food: de voedselinnovatie en voedselproductie van ons land. Wij zien dat agri food geen trend meer is, maar noodzakelijk. Dat is voor ons de reden om het volgende magazine aan dit thema te wijden. We sluiten aan op de Dutch Food Week, die vanaf 5 – 16 oktober landelijke activiteiten rondom food in Nederland organiseert. Een algemene vraag wordt in die week gesteld: als we met elkaar in 2050 gezond en duurzaam willen eten, wat is daar dan voor nodig? Wij duiken ons eigen netwerk in en gaan in gesprek met onze partners over agri food.

De bladpresentatie van dit magazine vindt 17 oktober plaats bij Aspect ICT en De Giessen Kantoorefficiency in Hardinxveld Giessendam. U bent van harte welkom om hierbij aanwezig te zijn!

Er zijn veel mogelijkheden voor u als ondernemer om in het Port of BUSINESS magazine een plek te krijgen. Vraag naar de mogelijkheden bij Kees van 't Zelfde (06-51429756/kees@hjmediagroep.nl) of bij Jurgen Klapwijk (06-23965575/jurgen@hjmediagroep.nl). Zij kijken graag met u mee.



Sluitingsdatum:
Woensdag 25 september

Verschijning:
Vrijdag 18 oktober



Agenda

15
okt

Congres Voorne-Putten

Thema: Futureproof

Locatie: Theater De Stoep in Spijkenisse

17
okt

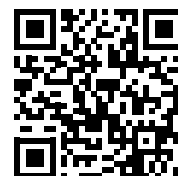
Bladpresentatie editie 6

Thema: Agri & Food

Locatie: Aspect | ICT – De Giessen Kantoorefficiency in Hardinxveld Giessendam

Meer informatie?

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



Kersttijd met Kreko

KERSTPAKKETTEN & GESCHENKEN 2019

**U BENT VAN
HARTE WELKOM
IN ONZE
SHOWROOM**



internationale groothandel
voor horeca & grootverbruik

Het Kerstpakket staat symbool voor warmte, gezelligheid en saamhorigheid. Deze uiterst sympathieke traditie wordt door relaties en werknemers nog altijd opgevat als een tastbare en welverdiende blijk van waardering. Bij zo'n geschenk staat kwaliteit op de eerste plaats. Kreko X-Mas staat voor echte kwaliteit, van het eerste idee tot het moment van levering. Kom langs in onze sfeervolle Kreko X-Mas showroom in Moerdijk

Vraag de inspirerende en uitgebreide Kerstbrochure aan of bel voor een afspraak met Jan Gootjes:
0168-37 22 22 of
06-51 60 84 64

