

BUSINESS®

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

Je hebt enthousiasme en lef nodig om te innoveren en experimenteren

10

Rotterdamers werken aan de toekomst

12

Albeda @work, powered by Randstad

30

Matrans Groep start campagne 'Werken in de Rotterdamse Haven'



GROEI & BALANS

FACET INNOVEERT MET DE NIEUWE TOOL GROEI & BALANS

Wil je als ondernemer optimaal kunnen ondernemen, dan moet er balans zijn. Groei en balans zijn als Yin en Yang. Onlosmakelijk met elkaar verbonden. Je kunt geen goede balans creëren zonder een gezonde groei. FACET streeft voor haar klanten duurzame groei na. Dat wil zeggen niet alleen groei in omzet, maar ook winst- en procesoptimalisatie en groei van en in mensen. Alleen dan wordt een onderneming succesvol en ontstaat er balans. Immers, de juiste balans tussen het bedrijf, de familie en het eigendom geeft de ondernemer rust en er ontstaat een maximale voedingsbodem om te groeien en te innoveren.

Lees meer op: www.facet-accountants.nl/groei-en-balans

FACET Laat ondernemers beter ondernemen!

Grijze muis of gepassioneerd dienstverlener?

De wereld om ons heen verandert. Razendsnel en met de nodige turbulentie. Ook dienstverleners hebben daar in toenemende mate mee te maken. Een veeleisende klant, revolutionaire 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



Werkgevers
Servicepunt  Rijnmond
iedereen doet mee

Inhoud

- 03 | **voorwoord** | Dienstverlening
- 06 | **coverstory** | Visser & Visser
- 10 | **artikel** | WSPR
- 12 | **artikel** | Albeda
- 14 | **artikel** | Insinger Gillissen
- 18 | **artikel** | HJ Media Groep
- I | **verslag** | Inspiratie BBQ & BUSINESS Event
- IV | **artikel** | AenC
- VI | **aankondiging** | Congres Kickersbloem
- VII | **artikel** | Multicopy
- IX | **artikel** | AenC
- X | **artikel** | Interpodale Cetrum
- 21 | **artikel** | Alexia Robbemont
- 26 | **artikel** | Breeman MINI Rotterdam
- 28 | **artikel** | ASVZ
- 30 | **artikel** | Matrass
- 35 | **artikel** | Werkend Nederland
- 40 | **artikel** | Rotterdam Topsport

Columns

- 17 | **column** | BSP Mediation
- V | **column** | Visser & Visser
- 23 | **column** | VNO-NCW
- 25 | **column** | Schouten Zekerheid
- 32 | **column** | Hans Klaasse
- 33 | **column** | van den Heerik & Verhulst
- 39 | **column** | Albeda





Column Van den Herik & Verhulst

33



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 COLUMNS | Leo Vuijst (BSP-Mediation), Ruud Vat (VNO-NCW Rotterdam), Daniel Danciewicz (Schouten Zekerheid), Hans Klaasse (HJ Media Groep), Laura Smit (Van den Herik & Verhulst Advocaten), Frans Verbraak (Albeda), Wim Pietjouw (Visser & Visser) FOTOGRAFIE | Annemieke Kuiper, Bianca van Helden, Sabine Bison, Mirjam Lems 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 Effactory 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 Opvoedingsinstituut. Gedurende drie maanden volgen starters een intensieve opleiding, gegeven door onze eigen mensen om ze klaar te maken 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 kluit 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



Leerwerkakkoorden zorgen voor een toekomstbestendige en inclusieve arbeidsmarkt

Rotterdamers werken aan de toekomst

Redactie: Sabine Bison

Het Rotterdamse Leerwerkakkoord is een antwoord op de maatschappelijke veranderingen zoals de energietransitie, de circulaire economie en digitalisering. Hierdoor zal de arbeidsmarkt veranderen en ontstaan nieuwe banen en beroepen. Tegelijkertijd zijn er nog een behoorlijk aantal Rotterdamers die langs de zijlijn staan. De overheid, het onderwijs en het bedrijfsleven bundelen hun krachten om verandering te brengen in deze mismatch. Met als voornaamste doel: meer Rotterdamers aan het werk krijgen én houden. We spreken Aad van Pelt, strategisch arbeidsmarktadviseur en Jakolien van der Poel, projectleider van de Skills Navigator, beiden werkzaam bij de gemeente Rotterdam, over de ontwikkelingen.

**Werkgevers
Servicepunt**

WSP Rijnmond

Schiekade 830
Postbus 37035
3005 LA Rotterdam

Aad van der Pelt
Strategisch Arbeidsmarkt
Adviseur

M: 06 287 46 967
E: info@wsprijnmond.nl

I: www.wsprijnmond.nl

Van Pelt is vanuit de afdeling Werk & Inkomen van de Gemeente Rotterdam betrokken bij het Rotterdamse Leerwerkakkoord. We vragen hem allereerst naar de totstandkoming. Van Pelt: "Tijdens de coalitieonderhandelingen voor het Rotterdamse Stadsbestuur vorig jaar zette Wethouder Moti in op het vergroten van de kansen van Rotterdamers op werk. Hij bracht een aantal relevante organisaties bij elkaar om met hem mee te denken, wat het ontstaan van het Rotterdamse Leerwerkakkoord betekende. "Een van de belangrijkste aandachtspunten was de geconstateerde mismatch tussen de vraag en het aanbod op de arbeidsmarkt. Van Pelt: "Het opleidings- en arbeidspotentieel van de Rotterdamers bleek onvoldoende aan te sluiten op de verwachte economische groei en werkgelegenheid. Dat gaat middels het akkoord veranderen."

Sectorakkoorden

Het Rotterdamse Leerwerkakkoord, gelanceerd op 5 februari jongstleden, richt zich op drie pijlers: van school naar werk, van werk naar werk en aan het werk. Op deze manier wordt gewerkt aan een toekomstbestendige en inclusieve arbeidsmarkt met plek voor iedereen. "Naast het overkoepelende Rotterdamse Leerwerkakkoord zijn er ook sectorakkoorden," vertelt Van Pelt. "Hierin maken de betrokken partijen per bedrijfssector afspraken over scholing en begeleiding van jongeren, werkenden en werkzoekenden. De sectoren 'Haven en Logistiek' en 'MKB' zijn inmiddels al gestart met hun activiteiten."

Talrijke initiatieven

Van Pelt is vanuit zijn functie specifiek betrokken bij het Leerwerkakkoord Haven. Hij vertelt:

"Voor dit akkoord is een coalitie gevormd met het Havenbedrijf Rotterdam, de gemeente Rotterdam, Deltalinqs (vertegenwoordiger van ongeveer 700 bedrijven in de haven) en het Scheepvaart en Transport College (STC). We bespreken tweewekelijks de voortgang van een groot aantal activiteiten die we hebben gedefinieerd op basis van de drie pijlers. Er lopen al veel initiatieven zoals de 'Carrière Startgaranties' voor 1000 leerlingen die na afloop van hun opleiding Logistiek, Maintenance of Operator gegarandeerd zijn van een baan in de Rotterdamse Haven, de STC-opleiding (op het laagste niveau) 'Entree tot de Haven' en de inzet van mensen uit de praktijk als docent.



Op deze manier komen de jongeren en bedrijven met elkaar in gesprek over een reguliere baan, een leerbaan of stageplek"

Ken je talent

Een groot project dat op stapel staat is de Skills Navigator Bootcamp, een project waar Jakolien van der Poel alle in's en out's van kent. Ze vertelt: "Die mismatch in de haven was al eerder geconstateerd. Daarom hebben we 2,5 jaar geleden een subsidie aangevraagd via Interreg. Dit deden we met partijen uit diverse havengebieden in Nederland en België. We hebben hiermee onder andere de Skills Navigator Bootcamp opgezet. Tijdens een interactieve workshop gaan jongeren eerst ontdekken wat hun skills zijn middels de Talentenscan. Zo komen ze te weten: Waar ben ik goed in? Wat geeft en wat kost mij energie? Aan het eind van de dag horen ze bij welke havenfuncties hun profiel het beste past. Het gaat hier overigens om functies op niveau 1 en 2 van het MBO onderwijs. Op basis van die uitkomst nemen we mensen mee de Haven in voor de Haven Experience."

Haven Experience & speed-meet

Deze Haven Experience is een ervaring voor het leven. Van der Poel: "We laten de jongeren in 1 dag aan den lijve kennismaken met pas-

sende functies. Dat betekent dus zelf heftruck rijden of steigers beklimmen. Jongeren die hierna nog steeds verder willen, bieden we praktijkgerichte opleidingen aan. Tijdens deze opleidingen, van twee tot zes weken, halen ze bijvoorbeeld een veiligheids- of heftruckcertificaat. Zodat hun skills nog beter aansluiten op de (toekomstige) banen. Na de opleidingen organiseren we met de samenwerkende partners een speed-meet. Op deze manier komen de jongeren en bedrijven met elkaar in gesprek over een reguliere baan, een leerbaan of stageplek." Van Pelt vult aan: "Er zijn bedrijven die zo geloven in de bootcamp, dat ze aan het eind van het traject gegarandeerd mensen in dienst nemen. Dat is overigens niet alleen charitatief. Zo'n bedrijf weet heel goed dat er knappe is op de arbeidsmarkt en op een andere manier mensen moet gaan werven. Ik juich deze ontwikkeling toe. Hulde aan die bedrijven die op deze manier omdenken."

Plek voor iedereen

De aanmeldingen voor de Talentenscan & Have Experience lopen goed. Van der Poel hoopt binnenkort met 60 jongeren de haven in te gaan. Hoe wordt de doelgroep eigenlijk geactiveerd?

"We hebben collega's die scholen bezoeken en we hebben veel contacten bij jongerenorganisaties die mensen erop wijzen", legt Van der Poel uit. Na de vakantie starten we nog een campagne om zoveel mogelijk mensen te bereiken. Er is plek voor iedereen die aan het werk wil in de haven."





Albeda @work, powered by Randstad een uitzendbureau en klaslokaal ineen

Redactie: Annemieke Kuiper

Eind vorig jaar ondertekenden Albeda en Randstad een strategisch partnership. Niet alleen hebben zij samen de nieuwe opleiding Intercedent vormgegeven maar ook is studentenuitzendbureau Albeda @work, powered by Randstad, een feit. Bovendien is Albeda @work tevens de leerwerkplaats waarbij opleiding en praktijk elkaar ontmoeten. We spreken bestuursvoorzitter Ron Kooren en directeur van Albeda College Economie & Ondernemen Suzanne Langbroek en Alex Groeneveld, directeur Zuidwest Nederland van Randstad over deze leerwerkplaats en het belang van samenwerking tussen onderwijs en bedrijven.

De samenwerking tussen Albeda en Randstad is mooi voorbeeld van een groeiend aantal samenwerkingsverbanden dat Albeda aangaat met bedrijven. En dat is niet voor niets. Kooren legt trots uit: "Het versterken van allianties met bedrijven, instellingen en overheden is één van de strategische speerpunten van Albeda Zet De Toon! waarin de koers voor de lange termijn is bepaald. Net zoals het innovatief en toekomstgericht leren en werken waarbij leerwerkplaatsen een belangrijke rol hebben. Dit om de aansluiting tussen het onderwijs en arbeidsmarkt te versterken. Randstad is een mondiale topspeler op het gebied van werving, selectie, trends en ontwikkeling. Wij zijn dan ook erg blij met het strategisch partnership tussen Albeda en Randstad."

Albeda @work powered bij Randstad

Eén van de resultaten van het strategisch partnership is het uitzendbureau Albeda @work. Dit uitzendbureau is gevestigd op het Weena te Rotterdam. De studenten van de opleiding Intercedent voeren van A tot Z het uitzendwerk uit. Van acquisitie, matching, contractbeheer tot de financiële afwikkeling. Het uitzendbureau is tegelijkertijd het klaslokaal van de studenten.

Langbroek zegt hierover: "De ene dag hebben studenten les van een docent, bijvoorbeeld in het vak Nederlands, gericht op het vak van Intercedent. De volgende dag krijgen studenten les van de leermeester van Randstad om het geleerde direct in de praktijk te brengen. Dit laatste in tegenstelling tot het volgen van de traditionele opleiding inclusief stage, waarbij een student pas na afloop van de opleiding gaat werken. De leerwerkplaats maakt kort cyclisch leren mogelijk, waarbij studenten het geleerde direct kunnen toepassen."

Samenwerking

De inhoud van het onderwijs is op deze manier volgens Langbroek volledig actueel. "Niet alleen voor studenten maar ook voor docenten. Zij krijgen namelijk de mogelijkheid om een training te volgen bij Randstad of een dag mee te draaien op een vestiging. Randstad heeft door deze samenwerking overigens ook een ander beeld gekregen van het onderwijs. Het is een mooie samenwerking waarin beide partijen verantwoordelijk zijn voor het opleiden en ontwikkelen," aldus Langbroek. Die verantwoordelijkheid uit zich volgens Kooren eveneens door steeds kritisch naar de samenwerking en resul-



Albeda

I: www.albeda.nl

taten te kijken. Randstad is een commerciële partij en kijkt met andere ogen dan het onderwijs. Belangrijk is volgens Langbroek dan ook om te denken in mogelijkheden en dit vraagt iets van alle partijen. "Albeda is verantwoordelijk voor het afgeven van het diploma. In dat kader is het niet mogelijk om de gehele dag commerciële werkzaamheden uit voeren maar ook goed te kijken naar hetgeen er geleerd moet worden en op welke wijze."



Een mooie samenwerking waarin beide partijen verantwoordelijk zijn voor het opleiden en ontwikkelen"

Aansluiting andere opleidingen

Met de leerwerkplaats Albeda @work hebben Albeda en Randstad samen de eerste stappen gezet. Er zijn echter nog meer plannen. Langbroek vertelt enthousiast: "Nu is de leerwerkplaats Albeda @work nog verbonden aan de opleiding Intercedent. We willen echter verschillende opleidingen aan laten sluiten en dit eveneens uitbreiden naar meerdere locaties. Of onderdelen van andere commerciële opleidingen van bijvoorbeeld Marketing & Communicatie koppelen aan Albeda @work." Kooren licht dit verder toe: "Een groep studenten van de opleiding Marketing & Communicatie gaan bijvoorbeeld het marketingplan van Albeda @work maken voor het volgende schooljaar."



Studentenuitzendbureau

Niet alleen zijn er plannen om verschillende opleidingen te verbinden aan Albeda @work maar ook om het een uitzendbureau te laten zijn van en voor alle studenten van het Albeda College. "In de toekomst zie ik Albeda @work als een uitzendbureau van en voor alle studenten van Albeda, momenteel 20.000. En voor alle banen van startbaan, bijbaan en stagebaan waarbij er voor het uitzendbureau omzet wordt geeneerd en studenten een mooi leerproces hebben. Uitdagingen zijn natuurlijk continuïteit en het rustig bouwen, passend bij de fase en de inhoud van het onderwijs. Uiteindelijk kan Albeda@Work bijvoorbeeld ook sollicitatietrainingen verzorgen aan uitstromende studenten. Het dient niet alleen een begrip te worden voor alle studenten maar ook voor alle medewerkers. Albeda @work biedt dan ook veel perspectief voor heel Albeda waarbij de professionals uiteraard altijd verantwoordelijk blijven voor de studenten," besluit Kooren.

Meerwaarde alle partijen

Albeda @work biedt niet alleen meerwaarde voor studenten en Albeda maar ook voor Randstad volgens Alex Groeneveld, directeur Zuidwest Nederland bij Randstad. "De studenten van de opleiding Intercedent zijn niet alleen onze toekomstige collega's in de uitzendbranche maar ook hebben wij een wezenlijke plek in het leven van potentieel 20.000 studenten van Albeda. Tijdens de studie zijn we zichtbaar en kunnen we bijvoorbeeld bemiddelen voor een bijbaan. Na afloop van de studie kunnen we begeleiden bij de eerste stappen op de arbeidsmarkt." Met de realisatie van Albeda @work is er een mooi resultaat neergezet. Dit kan volgens Groeneveld alleen wanneer de samenwerking op alle fronten gebaseerd is op vertrouwen en respect voor elkaars kennis en kunde. "Albeda heeft focus op de buitenwereld en staat open voor ideeën om die buitenwereld naar binnen te halen."



Alex Groeneveld, directeur Zuidwest Nederland van Randstad en Suzanne Langbroek, directeur Albeda College Economie & Ondernemen



Ron Kooren, voorzitter college van bestuur



Rotterdammers willen bouwen

Succesvolle ondernemers weten de Rotterdamse vestiging van InsingerGilissen steeds vaker te vinden, merken private bankers Irma Slotboom en Geert-Jan Kleijweg. En het gaat ze om meer dan alleen de beleggingsportefeuille.

‘Rotterdammers willen vooruit, ze willen bouwen’, zegt Irma Slotboom. De gemiddelde leeftijd van de cliënten van InsingerGilissen Rotterdam daalt. Dat komt doordat er steeds meer succesvolle ondernemers zijn die al op jongere leeftijd hun bedrijf verkopen en dus vermogend zijn. ‘Zij houden hun bedrijf niet meer vast tot hun pensioen, zoals vroeger. Het opzetten van de onderneming vinden ze mooi, de groei ook. Na de eerste verkoop zetten ze weer een ander bedrijf op of zetten zich in voor startende ondernemers.’

Bij die nieuwe initiatieven komt niet alleen de expertise, maar ook het omvangrijke netwerk van de private bankers van InsingerGilissen goed van pas, vertelt collega Geert-Jan Kleijweg. ‘Irma en ik hebben samen veertig jaar ervaring in het vak, we maken graag verbinding tussen cliënten en andere mensen uit ons netwerk.’ Dat gebeurt onder meer tijdens de talrijke bijeenkomsten die InsingerGilissen organiseert, zowel landelijk als lokaal. Zo was er voor de Rotterdamse cliënten een beleggings-bijeenkomst in het Wereldmuseum, om

de hoek. En zijn de cliënten onlangs uitgenodigd voor de eerste InsingerGilissen Garage in Amsterdam.

Persoonlijke ontmoetingen

De Rotterdamse vestiging van InsingerGilissen bestaat sinds 2008 en is vanaf 2010 gevestigd in een statig wit stadspand in het Scheepvaartkwartier, vlakbij de Maas en de befaamde Erasmusbrug. Sommige cliënten komen met de watertaxi of zelfs met hun eigen boot. Het is de enige bank die nog in het Scheepvaartkwartier is gevestigd. Kleijweg: ‘Vroeger zat het hier helemaal vol met banken. De grootbanken hadden toen nog aparte locaties voor private banking, maar die onderdelen zijn inmiddels verhuisd naar de hoofdkantoren.’

Het Rotterdamse kantoor groeit snel. Een paar jaar geleden werkten er vier mensen, nu is dat aantal gestegen naar tien. Kleijweg en Slotboom hebben het team kort geleden versterkt. Irma Slotboom begon begin dit jaar bij InsingerGilissen, na een loopbaan van bijna twintig jaar bij de Rabobank. Wat haar trekt is

**insinger
gilissen**
PRIVATE BANKERS

InsingerGilissen Rotterdam

Veerkade 5a
T: +31 (0)10 7137 500
E: rotterdam@insingergilissen.nl

de volledige focus op private banking. Slotboom: 'Bij mijn vorige werkgever was private banking een klein deel van het geheel, bij InsingerGilissen is onze volledige dienstverlening hierop gefocust. Daarnaast zijn de interne lijnen erg kort en weet iedereen in de organisatie wat er speelt.' Haar collega Kleijweg, die vorig jaar van ABN Amro MeesPierson de overstap maakte, herkent dat. 'Hier heb je als private banker een beperkt aantal cliënten in portefeuille, zo kun je de kwaliteit van de dienstverlening blijvend garanderen.'

Naast de expertise in beleggen, zijn ook de ervaring en honkvastheid van de private bankers onderscheidend, vindt Kleijweg. 'Bij andere banken hoor je vaak de klacht dat cliënten elke keer met een ander te maken hebben, bij ons dus niet. We merken dat ervaren collega's van andere banken zich graag bij een pure private bank willen aansluiten. Wie wil er niet bij een bedrijf horen dat verkozen is tot de beste private bank van Nederland?'

Continue begeleiding

De twee bankiers kennen hun Rotterdamse cliënten en de markt heel goed. 'Iedere cliënt heeft een eigen verhaal, dat maakt ons werk zo mooi en afwisselend', zegt Slotboom. Met uiteenlopende zaken staan zij hen bij. Zo denken ze mee over alles wat komt kijken bij de verkoop van een bedrijf, waarbij ook externe fusie- en overnamespecialisten betrokken worden.

Waar cliënten in die situatie ook mee worstelen is het beschermen van hun privacy, merkt Slotboom. 'Daarover denken wij met bestaande én nieuwe cliënten graag mee', zegt Kleijweg. 'Waar nodig schakelen wij een financieel planner in om inzicht en overzicht te geven in de financiële situatie nu en in de toekomst.' InsingerGilissen werkt met externe financieel planners om cliënten een écht onafhankelijk advies te kunnen geven.



Het gaat ook om de rijkdom die je ervaart als je geeft en deelt"

Ervaar een rijker leven

Ook filantropie staat in het Rotterdamse hoog op de agenda. Dat is een thema waarmee InsingerGilissen volgens Kleijweg vooroploopt, van de fiscale wet- en regelgeving rond giften en vermogensfondsen tot verschillende gradaties van duur-



zaam beleggen. De nieuwe campagne van InsingerGilissen 'Ervaar een rijker leven' haakt hierop in. Want met rijker wordt beslist niet alleen bedoeld op materiële welstand, benadrukt Slotboom. 'Het gaat ook om de rijkdom die je ervaart als je geeft en deelt.'

Waar vermogende Rotterdammers ook mee bezig zijn, is de opvoeding van de kinderen: hoe leren zij de waarde van geld, als dat er in overvloed is? 'Zeker de wat jongere cliënten worstelen hier vaak mee', merkt Slotboom. 'Het is leuk om de kinderen in het vermogen te laten delen, om business class te vliegen en een zwembad in de tuin te hebben, maar hoe voorkom je dat het te vanzelfsprekend wordt?' Bij zulke gesprekken gaat het om heel wat meer dan de beleggingsstrategie en financiële planning. 'De vraag is dan wat je drijft, wat je belangrijk vindt in het leven. Wat dat betreft zijn wij soms meer psycholoog dan bankier.' Life planning, noemt Kleijweg het. 'Beleggen is vaak alleen het middel tot een doel. Dat doel, daar praten we over.'

**insinger
gilissen**
PRIVATE BANKERS



Alleen ga je misschien wel sneller, maar samen kom je verder"

Rotterdamse nuchterheid

De welbekende nuchterheid van de Rotterdammers ervaren de collega's ook. 'Daar houden wij van', zegt Kleijweg, die zichzelf typeert als rasechte Rotterdammer. 'Je weet bij Rotterdammers snel waar je aan toe bent, what you see is what you get. De keuze voor een persoon, de klik die je met elkaar hebt, is hier heel belangrijk.' Kleijweg en Slotboom focussen zich binnen het Rotterdamse kantoor op het aantrekken van nieuwe relaties. Vaak trekken ze daarbij samen op. 'Wij geloven in samenwerking. Alleen ga je misschien wel sneller, maar samen kom je verder.'



Geert-Jan Kleijweg



Irma Slotboom



Column

Samenwerking, duidelijkheid en mediation

De werking van mediation met voorbeelden uit de praktijk.

Samenwerken en uittreden

Dagelijks worden er samenwerkingsovereenkomsten gesloten. Bijvoorbeeld privé via een huwelijk of zakelijk via een vennootschap. Het is belangrijk dat de afspraken daarover goed en duidelijk worden vastgelegd. Dat kan zijn in huwelijkse voorwaarden, een vennootschapscontract, aandeelhoudersovereenkomst, arbeidsovereenkomst of managementovereenkomst. Ook aanpassingen in de afspraken moeten worden vastgelegd. Contracten zijn niet alleen nuttig tijdens de samenwerking, maar ook (of juist) bij het eventueel beëindigen daarvan.

Voorbeeld: 4 studenten starten een ICT bedrijf. Bij aanvang werd een vennootschapscontract overeengekomen, dat echter niet werd aangepast aan de ontwikkelingen van het bedrijf. Naast zijn algemene ICT werkzaamheden ontwikkelde één vennoot een computerspel. Dit bleek een groot financieel succes te zijn. Mede daardoor ontstonden er discussies met betrekking tot de winstverdeling en begonnen de toekomstvisies uit elkaar te lopen. De bewuste vennoot wilde na de diverse 'discussies' uittreden en zich toeleggen op de spelindustrie. Men kwam zelf niet uit de splitsing, waaronder waardeverdeling en de toekomstige inkomsten van het al ontwikkelde spel. Via mediation is een maatwerk splitsing overeengekomen.

Duidelijkheid en redelijkheid

Het is belangrijk dat opdrachtgever en opdrachtnemer beiden weten wat de verwachtingen en afspraken zijn. Vooraf, maar ook tijdens de dienstverlening. Het vastleggen in een overeenkomst is de basis. Maar de contractuele onderdelen moeten voor beide partijen wel duidelijk en redelijk zijn. Vaak zie je dat er vooraf veel aandacht wordt besteed aan het maken en vastleggen van specifieke afspraken, maar dat er nauwelijks aandacht wordt besteed aan daaraan gekoppelde algemene voorwaarden.

Voorbeeld: Een particulier wilde zijn huis verbouwen en schakelde een architect in. Op basis van het goedgekeurde ontwerp werden diverse offertes aangevraagd. De particulier en gekozen aannemer tekenden ten slotte een contract. Naderhand bleken in de algemene voorwaarden van het aanneemcontract eenzijdig opgestelde clausules te staan. Tijdens de bouw werden een aantal zaken gewijzigd. Deels op verzoek van de particulier, deels op basis van het advies van de bouwer. Bij oplevering kwamen klachten over de oplevering en kosten. Partijen gingen naar de rechter, maar zijn er samen met de mediator uitgekomen.

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



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 bezier 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."



Daten? Het is echt moeilijk om iemand tegen te komen die bij je past!

Het is vaak niet zo moeilijk om iemand tegen te komen, maar wel om een iemand tegen te komen die écht bij je past. En dat is belangrijk in een relatie. Dat beseft Alexia Robbemont, Matchmaker en Datingcoach zich maar al te goed.

Robbemont vertelt over haar uitgebreide en bijzondere aanpak in relatiebemiddeling voor de ondernemende persoon of ondernemer van 35 – 75 jaar. Haar slagingspercentage van succesvolle matches ligt ver boven het landelijke gemiddelde.

“Bij een activiteit leren mensen elkaar toch op de meest natuurlijke manier kennen.” Pas een uur voor de date worden de foto, de naam en het telefoonnummer bekend gemaakt. “Op die manier kan het brein geen associaties maken en wordt er nog geen oordeel gevormd.”



Alexia Robbemont

Nassauplein 14
2585 EB Den Haag

T: 070 - 22 12 754
E: love@alexiarobbemont.nl
I: www.alexiarobbemont.nl

Ze heeft een achtergrond in de werving- & selectiebranche en is gespecialiseerd in gedrags- en communicatiestijlen. “Iedereen heeft een unieke combinatie van een gedrags- en communicatiestijl. Daarnaast werkt het mannenbrein anders dan het vrouwenbrein. Ik bied daarin niet alleen inzicht maar ook uitgebreide begeleiding gedurende het gehele traject.”

Liefdesbreinprofiel

Er wordt gewerkt met een unieke methodiek, ontwikkelt door Robbemont. Die bestaat uit drie stappen.

1. Als eerste is er een persoonlijk gesprek. In dit gesprek worden onderwerpen besproken als de lifestyle, eerdere relaties maar ook de gezinssituatie van een persoon. Natuurlijk komen ook de wensen in een relatie aan bod.
2. Op basis van een Liefdesbreinprofiel wordt er in de tweede stap gematcht.
3. Vervolgens wordt de date volledig door Robbemont geregeld. De eerste date is altijd een activiteit, bijvoorbeeld een bezoek aan een museum of bijzondere locatie.

Masterclasses en single events

Naast relatiebemiddeling organiseert Alexia Robbemont ook masterclasses en single events. “De masterclasses op het gebied van een duurzame en gelukkige relaties worden gegeven door experts in hun vakgebied. Een voorbeeld is een masterclass over het mannelijk en vrouwelijk brein. Het geeft deelnemers kennis en inzicht. Dit is niet alleen privé waardevol maar zeker ook zakelijk.” De single events zijn stuk voor stuk bijzonder en een mix van actie en ontspanning. Robbemont besluit enthousiast: “Iedere maand wordt er een event georganiseerd. Het is niet vereist om ingeschreven te staan want de events zijn ook los te boeken.”



Ik bied niet alleen inzicht maar ook uitgebreide begeleiding gedurende het gehele traject”

**Gespecialiseerd
in zeven rechts-
gebieden.**

**Maar vooral
geïnteresseerd
in uw verhaal.**



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 welkomwoord 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 mensen 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.



Column

Klimaatdoelen moeten haalbaar, schaalbaar en betaalbaar

Onze regio heeft de ambitie van zero emissie in 2030. Daar maak ik me zorgen over. Natuurlijk is het streven ontzettend mooi. Zelf heb ik ook kinderen en zelfs al kleinkinderen. Daar wil je het beste voor en dan denk je na over hoe je de opwarming van de aarde kunt stoppen. Maar het probleem is dat het klimaatvraagstuk voornamelijk op high level besproken wordt. Daar worden ambitieuze doelstellingen bedacht, maar niet uitgevoerd. Die uitvoering komt bij ondernemers en burgers terecht. Die zullen de nodige investeringen moeten doen.

Sinds kort ben ik bestuurder bij VNO-NCW Rotterdam & regio Rijnmond met de portefeuille mobiliteit. Als oprichter van Neelevat Logistics kan ik op dit terrein mijn kennis en kunde inbrengen. Ik ken het midden- en kleinbedrijf (mkb), velen van hen hebben marges van slechts 2-3 procent. Hoe gaan die ondernemers de benodigde energie-transitiemaatregelen financieren? Gaan we straks tegen mensen die het al niet zo breed hebben, zeggen dat ze die tweedehands auto de deur uit moeten doen? Moet die taxichauffeur die vorig jaar een nieuwe taxi kocht, nu opnieuw een enorme investering doen? Hoe krijgen we alle medewerkers emissieloos naar het werk? In de stad Rotterdam zijn veel alternatieven voor de auto, met name in het woon-werkverkeer. Maar in de rest van de regio?

Het klimaatplan voor deze regio moet haalbaar, betaalbaar en schaalbaar zijn. Dat kan uitsluitend als de economische effecten in kaart worden gebracht en er oog is voor de mensen die het niet breed hebben. Ik vraag alle betrokken partijen, met de overheden voorop, om een duidelijke en realistische fasering van deze plannen. Dan zullen wij er als ondernemers, groot en klein, alles aan doen om deze doelen te helpen realiseren.

Ruud Vat



Ruud Vat

Bestuurslid Mobiliteit VNO-NCW Rotterdam & regio Rijnmond



Ruud Vat is commissaris bij Neelevat Logistics en Kotra transport. Het bedrijf Neelevat vindt o.a. zijn oorsprong in het door Ruud Vat in 1975 opgerichte bedrijf. Hij is bestuurder bij VNO-NCW Rotterdam & regio Rijnmond, namens MKB maakt hij deel uit van het Topteam Logistiek plus een aantal andere bestuursfuncties.

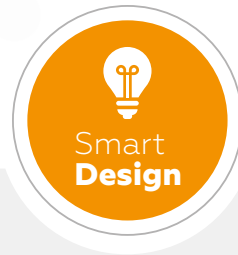


VNO-NCW Rotterdam

T: +31 (0)70 - 349 08 10
I: www.vno-ncwwest.nl





HJ Media Groep





‘Wij houden ons bezig met storytelling en zetten de klant of ‘ontvanger’ centraal.’ 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.

Communiqueert met beleving

0180 - 33 16 00
info@hjmediagroep.nl



Column

Beter laat dan nooit

Achterstallig onderhoud kennen we in verschillende vormen. Het kent ook diverse oorzaken. Zo kan het ontstaan door luiheid, uitstelgedrag, andere prioriteiten, onvoldoende middelen en zo kan ik nog wel even doorgaan. Vaak is er een speciale situatie nodig voordat het onderhoud wordt opgepakt. De grote gemene deler is wel dat achterstallig onderhoud vroeger of later altijd voor problemen zorgt.

Kijk bijvoorbeeld eens naar uw eigen woning. Vaak is daar het een en ander wat nog moet worden opgeknapt of afgemaakt. Het bekende voorbeeld is dat van de losliggende plintjes. Die worden vaak pas vastgemaakt wanneer het huis weer wordt verkocht. Of niet, dan wordt een lagere prijs gewoon op de koop toe genomen. Denk verder eens aan de trapleuning die niet (goed) gemonteerd is. Hoe vaak moet u zelf bijna ten val komen voordat u deze vastmaakt? Kleine moeite, groot gemak en wel zo veilig ook.

Niet alleen materieel maar ook fysiek kan er soms wel eens wat meer zorg en aandacht worden besteed. Hoe makkelijk is het om aan het eind van een lange werkdag na het avondeten op de bank te ploffen, Netflix aan te zetten en met een bak Ben & Jerry's alle frustraties van de dag te verwerken. Doet u dat te vaak dan gaat uw fysiek er vanzelf toch op achteruit. En wanneer de zon-zee-en-strandvakantie weer voor de deur staat, moet u toch flink aan de bak om van uw bierfust weer een sixpack te maken.

Al dat sporten is ook heel erg goed voor uw mentale gesteldheid. Die wordt immers vaak vergeten. In ons hectische bestaan lijkt het soms voldoende om even af te schakelen met hersenloos niks doen. Maar niets is minder waar. Lichamelijke inspanning is namelijk mentale ontspanning. Loop een rondje hard, ga de sportschool in of stap op de (race)fiets. Lijkt al deze inspanning u te zwaar? Lees dan een goed boek of ga gewoon op tijd naar bed. Allemaal zaken waarmee uw hoofd tot rust komt.

Achterstallig polisonderhoud spreekt waarschijnlijk wat minder tot uw verbeelding. Wat is de laatste keer dat u eens naar uw verzekeringen heeft gekeken? Weet u dat uw inboedelpolis waarschijnlijk een maximum kent voor audio- en visuele apparatuur? En u heeft net die nieuw Sonos set en 4K Ultra HD LED tv gekocht. Valt dat volledig onder uw dekking? Ook uw reisverzekering kent grenzen in de dekking. Niet overal ter wereld en voor elke reissom bent u standaard verzekerd. Dus denk daar nog even aan voordat u met uw gezin plus aanhang op reis gaat naar een exotisch land voor de verjaardag van uw partner.

Het nadeel bij verzekeringen is dat de 'speciale situatie' vaak een niet-gedekte schade betreft. Dan komt men er helaas achter dat de dekking niet aansluit bij de werkelijke situatie met alle vervelende gevolgen van dien. Heeft u er nou geen zin in om zelf door al uw polispapieren te moeten bladeren? Kom dan langs in de Schouten Toren. Wij bladeren graag met u mee en weten waar we op moeten letten. Als u sportief wilt doen, kunt u met de trap naar boven komen. De trapleuningen zitten goed gemonteerd. Dat heb ik vanmorgen nog gecheckt.

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



Breeman stemt dienstverlening af op nieuwe tijden

Redactie en Fotografie: Sabine Bison

Bij binnenkomst in de prachtige showroom aan de Autolettestraat, vol glanzende MINI's, voel je je direct welkom. Het levensgrote 'Welkom bij MINI' reclamebord mist zijn effect niet maar het zijn vooral de vriendelijke ontvangst door de gastvrouw, de warme uitstraling van het interieur en de subtiele achtergrondmuziek die je je direct thuis laten voelen. Waar het bij Breeman MINI om draait: beleving. We gaan in een geanimeerd gesprek met directeur, Aart Jan Witvliet en Jacqueline Breeman over hun dienstverlening in een maatschappij vol veranderingen en het maken van fans door het overtreffen van verwachtingen.

Nieuwe tijden

Familiebedrijf Breeman vierde onlangs haar 111e verjaardag. Daaruit blijkt dat ze bij Breeman wel weten hoe ze klanten aan zich moeten binden. "Het is wel een kwestie van met de tijd en met je klant meegaan," begint Aart Jan zijn verhaal. "We zien in deze nieuwe tijd dat de categorie klanten bij MINI zich verjongt. En kwamen ze voorheen gemiddeld zes keer naar de showroom voor ze tot aankoop overgingen, is dat nu veel minder en gebeurt er steeds meer online. Onze uitdaging is dus om de verwachtingen van onze klanten te overtreffen. Al blijft het uiteindelijk nog steeds mensenwerk." Jacqueline knikt bevestigend: "Dat klopt zeker. We hebben daarom een aantal jaar geleden onze organisatie anders ingericht. Vroeger plande een telefoniste een afspraak en deed de verkoper de rest. Nu is er een klantcontactcentrum waar een heel team de hele dag bezig is met het (eerste) contact met de klanten. Daar begint het 'Welkom bij Breeman' gevoel. Via allerlei kanalen zorgen zij ervoor dat de klant er-

vaart wat ze van ons kunnen verwachten, afgestemd op de behoefte van die klant. Als ze via de chat een vraag stellen, krijgen ze daarop ook antwoord terug en gaan we bijvoorbeeld niet bellen. Als er eenmaal online contact is, proberen we dit altijd wel zo snel mogelijk om te buigen in persoonlijk contact. Mensen willen een auto uiteindelijk toch voelen, ruiken. En natuurlijk zeker weten dat ze bij een betrouwbare partij kopen."

Persoonlijk contact

"Dit tijdperk van digitalisering vraagt om een andere manier van contact zoeken en service verlenen," stelt Aart Jan. "Door de komst van bijvoorbeeld elektrische auto's (MINI beleefde onlangs de wereldpremière van haar eerste elektrische model in de Cruise Terminal in Rotterdam, red.) is de interval voor onderhoud langer en zien we de mensen dus minder. Er zit in de auto wel software die aangeeft wanneer het tijd is om naar de garage te gaan. Wij benaderen onze klanten nu proactief, net vóór dat



Breeman MINI Rotterdam

Autolettestraat 20
3063 NP Rotterdam
T: (010) 242 40 00
I: breemanmini.nl

moment, om te laten weten wat we voor ze kunnen betekenen. Zo is er toch persoonlijk contact. We hebben bijvoorbeeld een haal- en brengservice, vervangend vervoer in de vorm van een auto, scooter of fiets, net wat ze willen. Ook zijn we nu veel meer aanwezig op evenementen omdat daar onze klanten rondlopen. We organiseren zelf ook meer, zoals de jaarlijkse Breeman-wielertourtocht: 111 kilometer op de racefiets met alles erop en eraan. Dat is klantcontact op een heel ontspannen manier." Jacqueline: "Zodra dat persoonlijk contact er is, doen we er alles aan om onze klanten te ontzorgen en een fijn gevoel mee te geven. We streven ernaar dingen te doen die ze niet verwachten."

Eén fan per dag

Onlangs volgde het hele team van Breeman een training en sindsdien is het streven: fans maken. Aart Jan legt het uit: "Het was een training van Jos Burgers in het kader van klantenbinding. Hij stelt dat je ervoor moet zorgen dat je organisatie er iedere dag één fan bij krijgt die blij is dat hij klant is van jouw bedrijf. Als iedere medewerker dat iedere dag doet, ontstaat er een bolwerk aan tevreden klanten en niet te vergeten: ambassadeurs." Jacqueline: "Volgens Burgers maak je die fans dus vooral door de extra dingen die ze niet verwachten mits je basis wel op orde is. Een eerste indruk kun je namelijk nooit een tweede keer maken. Ik zeg dan ook altijd: behandel de mensen zoals je

zelf ook behandeld wilt worden."

Fleetsales & deelauto's

Breeman denkt toekomstgericht. Waar zijn ze momenteel nog meer mee bezig? "We zien dat MINI steeds interessanter wordt voor de zakelijke markt door de grotere modellen die zijn verschenen. Zo is bijvoorbeeld de MINI Clubman net zo breed als de BMW 5 Serie en biedt een enorme ruimte. Ook zijn BMW en MINI merken uit de meest duurzame categorie, met modellen die ze voor bedrijven interessant maken. We hebben nu twee Accountmanagers op de afdeling Fleetsales die zakelijke klanten ondersteunen bij vragen over mobiliteit," licht Aart Jan toe. "Ook spelen we in op het fenomeen deelauto's, wat steeds gebruikelijker zal gaan worden. Daarom hebben wij een apart bedrijf die met deelauto's duurzame deelmobiliteit levert. Dit heet MobiliteitsMeesters. We hebben tevens sinds twee jaar een marketingafdeling waar de nieuwe generatie zit. Dat vind ik leuk. Jonge mensen inspireren. We zijn benieuwd hoe zij mobiliteit nu en in de toekomst invullen. Daar kunnen we van leren."



Eén fan per dag erbij is ons streven"





Een werkplek voor mensen met een beperking

Redactie en Fotografie: Bianca van Helden

Begin volgend jaar opent ASVZ de deuren van Aveling 500. Het voormalig leegstaande kantoorgebouw biedt ruimte aan bedrijven en studio's voor cliënten van ASVZ. In Aveling 500 worden onder andere een wasserette, een naaiatelier, een productiebedrijf, een fietsenwinkel en een fietscafé gehuisvest. Bedrijven die plaats bieden aan mensen met een arbeidsbeperking.

In dit artikel zoomen we in op Tweewieler de Gadering. De cliënten van ASVZ houden samen met personeel en vrijwilligers al meer dan tien jaar de zaak draaiende. Aan het woord zijn werknemer Vincent van den Berg, begeleider Joop van Gils en vrijwilliger/begeleider Roy Nuyens van Tweewieler de Gadering uit Hoogvliet. Elk hebben zij hun eigen bijzondere verhaal.

Vakkundig werk

Tweewieler de Gadering (TdG) heeft als doel om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt deel te laten nemen aan het arbeidsproces. De medewerkers van het bedrijf van ASVZ houden zich bezig met de verkoop van nieuwe en tweedehands fietsen en het uitvoeren van servicebeurten en reparaties. Naast particuliere klanten weten ook steeds meer ondernemingen Tweewieler de Gadering te vinden. Niet alleen omdat ze het bedrijf een warm hart toedragen, maar ook omdat er service en vakkundig werk verricht wordt.

Gelukkiger

Vincent: "Sinds vijf jaar werk ik bij Tweewieler de Gadering en heb het erg naar mijn zin. Daarvoor ging ik naar de dagbesteding, alleen vind ik

dit werk veel leuker en ben ik nu gelukkiger. Ik word hier echt als mens behandeld en ben er als persoon erg door vooruitgegaan. Zo ben ik een stuk socialer geworden, voorheen was ik veel meer op mezelf." Joop knikt instemmend en borduurt voort op Vincent zijn woorden. "Vincent had moeite om zijn draai te vinden in de maatschappij. Met intensieve zorg binnen ASVZ en door zijn werk is het hem gelukt om voor zichzelf op te staan en andere keuzes te maken." Vincent vertelt wat zijn werkzaamheden zijn. "Ik beheer de voorraad, haal boodschappen, haal en breng fietsen bij klanten en zet koffie. Deze werkzaamheden passen het beste bij mij." Joop: "TdG functioneert als een echt bedrijf, echter gaat het ons in de eerste plaats om de medewerkers. Zij moeten zich hier thuis voelen. Gelukkig lukt dat goed. Inmiddels werken hier al 18 man."



Tweewieler de Gadering heeft al heel wat succesvolle verhalen opgeleverd"



Geluk van de mens voorop

Dat het bij ASVZ om mensen gaat, kan Roy beamen. Vanwege een meerdere gezondheidsproblemen was hij niet meer in staat om voor een regulier bedrijf te werken. "In mijn voormalige baan als fietsenmaker heb ik veel druk en stress ervaren en lukte het me niet meer om daarmee om te gaan. Nadat ik langzaam aan weer uit een dal geklommen ben, wilde ik weer onder de mensen komen. Zeven jaar geleden ben ik als vrijwilliger bij TdG begonnen en binnenkort treed ik zelfs in dienst als begeleider," zegt Roy trots. "Bij ASVZ geloven ze in me en hebben ze me laten groeien bijvoorbeeld door mij opleidingen te laten volgen. Ik heb nu de papieren op zak waardoor ik ook als leermeester kan fungeren. Ik wil graag mijn kennis overdragen aan de medewerkers. Bovendien heb ik door mijn verleden zelf veel geleerd. Ik heb nu zelf de rust en het geduld om mensen te begeleiden, waarbij ik het geluk van de mens vooropzet." Joop onderschrijft dit. "Door mijn zoon met het downsyndroom ben ik in aanraking gekomen met ASVZ. Een hele fijne organisatie die zich inzet voor iedereen met een verstandelijke beperking. Ik stond aan de wieg van TdG nadat ik de overstap heb gemaakt vanuit de haven. Daar heb ik nog geen dag spijt van. Het vertrouwen en geloof in deze mensen, heeft al heel wat succesvolle verhalen opgeleverd."



Aveling 500

Joop geeft aan dat door het succes van Tweewieler de Gadering het onderkomen van de fietsspecialist uit zijn jasje is gegroeid. Mede om die reden zal de fietsenwinkel begin volgend jaar verhuizen naar Aveling 500 in Hoogvliet. Het voormalig leegstaande kantoorgebouw biedt tevens ruimte aan andere bedrijven en studio's voor cliënten van ASVZ. "Omdat we inzien dat onze cliënten een enorme groei doormaken als ze van dagbesteding naar werkplek gaan, hebben we besloten om meer bedrijven te starten. Zo zullen zich in Aveling 500 ook een wasserette, een naaiatelier en een productiebedrijf huisvesten," licht Joop toe. Met een glimlach vervolgt hij: "Daarnaast zal er naast Tweewieler de Gadering een fietscafé geopend worden. Voor onze klanten, maar ook voor omwonenden die hier terecht kunnen. Tevens bieden we vergader- en lesruimte aan. Op verschillende wijze kan het bedrijfsleven ons ondersteunen en niet alleen door producten of diensten af te nemen. Zo zijn er ook bedrijven die wasmachines of tafels adopteren. We vragen aan bedrijven die zich aan ons willen committeren mee te denken hoe we elkaar kunnen versterken."

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.





Matrans Groep start campagne 'Werken in de Rotterdamse Haven'

Redactie en Fotografie: Sabine Bison

Geschikt en gemotiveerd personeel vinden is in de huidige tijd voor veel organisaties een uitdaging. De Matrans Groep besloot over de bedrijfsgrenzen heen te kijken en de krachten te bundelen in hun zoektocht naar nieuwe medewerkers. Dit resulteerde in de gezamenlijke campagne 'Werken in de Rotterdamse Haven' met daaraan gekoppeld een speciale website: een vacature platform. Hun eigen medewerkers, de Helden uit de Haven, spelen hierin letterlijk een hoofdrol.

HR Manager Matrans Mendy Houthuizen en collega HR Supervisor Shelley de Vos bespreken de laatste details rondom de lancering van het nieuwe vacatureplatform met Wijnand de Vries, Art-Director van WebNL creative studios. De energie spat er vanaf. Hoe kwamen ze tot deze actie? Shelley: "Net als andere organisaties hebben we te maken met een stukje vergrijzing en de uitdaging om nieuwe aanwas te genereren. We merkten dat er, vooral bij jongeren, veel onwetendheid is over wat werken in de haven inhoudt. Daar wilden we iets aan doen." Na inventarisatie besloten de bedrijven uit de Matrans Groep hun krachten te bundelen tot een gezamenlijk initiatief. Mendy: "We wilden laten zien dat we als groep echt iets te bieden hebben. We zijn met name actief binnen de container services en bieden een diversiteit aan werkzaamheden. Daarnaast was het natuurlijk ook een praktische keus. Waarom meerdere keren het wiel uitvinden als het ook samen kan en je dan meer mogelijkheden hebt?"

ons kon helpen bij het realiseren van onze doelen. Dat werd WebNL creative studios. Samen zijn we gaan brainstormen en kwamen tot de conclusie dat als we mensen willen interesseren om werk in de haven te zoeken, we de haven dichterbij de mensen moeten brengen. Het is nu vooral iets abstracts; iedereen heeft er wel een voorstelling bij maar weet niet hoe het er precies aan toegaat. We laten ze zien wat het werk inhoudt, welke functies we hebben en welke opleidingsmogelijkheden er zijn. Mendy vult aan: "Het werk in de haven kan best pittig zijn, 24/7 in alle weersomstandigheden, maar er staan veel positieve dingen tegenover zoals hechte teams, goede verdienen en flexibele werktijden. Daarbij investeren we graag in onze mensen. Zij zijn tenslotte onze belangrijkste factor". Je kunt bij de Matrans Groep mét en zonder papieren aan de slag. Wij bieden medewerkers de kans om certificaten te behalen of te starten met een leerwerktraject aan het scheepvaart en transport college (STC) te Rotterdam. Uiteraard wordt bij de selectie gekeken naar de motivatie van een kandidaat. Enthousiasme, de wil om te leren en een echte aanpakkers mentaliteit zijn van belang voor de



Matrans

Zaltbommelstraat 10
3089 JK Rotterdam

T: (010) 491 05 00

Carrière in de haven

"We hebben een creatieve partner gezocht die

juiste match. Met het behalen van de juiste papieren biedt Matrans een eerste stap van een carrière in de Rotterdamse Haven.



Onze helden geven de haven letterlijk een gezicht”

Eerlijke verhalen door eigen mensen

Het idee ontstond om de haven letterlijk een gezicht te geven. Wijnand licht toe: “Het werken in de haven heeft iets magisch. Het is buiten, het is rauw en groots. We kwamen op het idee van een vacatureplatform. We presenteren de vacatures in combinatie met korte video’s die per functie precies laten zien wat het werk inhoudt. Ooit van de functie van sjorder gehoord? Nu dus wel en houdt in dat je verantwoordelijk bent voor het los- en vastmaken van ladingen aan boord van een schip.” De kracht van de campagne zit in de eerlijke verhalen die door echte medewerkers worden verteld: de Helden uit de Haven. Wijnand vervolgt: “Het zijn verhalen zonder poeha, what you see is what you get. De site bestaat uit weinig tekst en veel en krachtig beeldmateriaal, die de sfeer van werken in die immens grote haven weergeeft.” Shelley vult aan: “De site is heel laagdrempelig opgezet en doet een direct een appèl op de bezoekers: word ook een Havenheld. Een leuk detail is dat de site

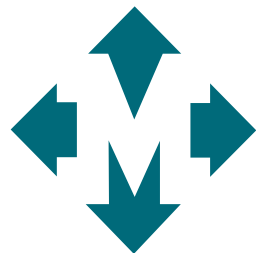
typisch Rotterdams taalgebruik bevat en ook de voice-over een lekker Rotterdams accent heeft.”

Lancering

Middels een offline en online campagne wordt het nieuwe platform onder de aandacht van het publiek gebracht. Mendy: “Begin september is het platform gelanceerd. Door het onafhankelijke karakter van het platform, is het voor andere partijen wellicht interessant om in de toekomst aan te haken en een samenwerking aan te gaan.

Door onze deelname aan de Wereldhavendagen hebben we een grote doelgroep bereikt die wij kennis hebben laten maken met de werkzaamheden en onze helden. We hebben hier veel positieve reacties op gekregen. Inmiddels is onze online campagne gestart om via social media nieuwe helden te vinden. We zijn trots op wat we hebben neergezet. De eerste sollicitaties zijn binnen dus dat belooft veel goeds,” besluit Shelley.

werkeninderotterdamsehaven.nl



MATRANS

De Matrans Groep is al decennia lang dé Rotterdamse specialist in Container Services zoals opslag, reparatie, cleaning en het los- en vastmaken van ladingen aan boord van zeeschepen.

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

Wijzigingen arbeidsrecht 2020!

De Wet Arbeidsmarkt in Balans ("WAB") treedt per 1 januari 2020 gefaseerd in werking. De WAB wijzigt onder meer het ontslagrecht, de transitievergoeding, de ketenregeling, de oproepovereenkomst, payroll en de WW-premiedifferentiatie. In deze bijdrage wordt u in vogelvlucht geïnformeerd over de wijzigingen op het gebied van het ontslagrecht en de transitievergoeding.

Wijzigingen ontslagrecht

Een dienstverband kan enkel worden beëindigd als er een voldragen ontslaggrond is. Dat houdt in dat aan alle wettelijke vereisten, behorend bij die ontslaggrond, is voldaan. De wet geeft een limitatieve lijst van acht (redelijke) ontslaggronden. Als een "beetje" is voldaan aan één of een combinatie van ontslaggrond(en), kan het dienstverband niet worden beëindigd. In de praktijk levert dat soms problemen op. Denk bijvoorbeeld aan de werknemer die disfunctioneert, maar waarvan de dossieropbouw onvolledig is en waarmee de arbeidsverhouding inmiddels is verstoord, maar niet duurzaam.

Per 1 januari 2020 is het mogelijk om op een combinatie van (onvoldragen) ontslaggronden een dienstverband te beëindigen. Het zal daardoor vermoedelijk eenvoudiger zijn voor een werkgever om tot een beëindiging te komen. Als compensatie voor deze versoepeling van het ontslagrecht, kan de rechter de werknemer een additionele vergoeding toekennen. Deze vergoeding bedraagt maximaal de helft van de transitievergoeding.

Wijziging transitievergoeding

De huidige transitievergoeding is als volgt opgebouwd:

< 10 jaar in dienst	1/6e maandloon per volledige zes maanden gedurende de eerste tien jaar in dienst
> 10 jaar in dienst	1/4e maandloon per volledige zes maanden na de eerste tien jaar in dienst
> 10 jaar in dienst én ten minste 50 jaar oud	1/2e maandloon per volledige zes maanden nadat de werknemer 50 jaar is geworden

Onder de WAB heeft de werknemer per kalenderjaar in dienst recht op 1/3e maandloon, ongeacht zijn leeftijd of de duur van het dienstverband. De werknemer bouwt vanaf dag één van het dienstverband een transitievergoeding (naar rato) op. De transitievergoeding zal op basis van deze berekening voor langere dienstverbanden vaak lager zijn, dan de huidige transitievergoeding.

Tip! Per 1 januari 2020 vervallen de overgangsregelingen voor de transitievergoeding en treedt de WAB in werking. Hierdoor wordt het in sommige gevallen eenvoudiger en daarnaast goedkoper om een dienstverband te beëindigen. Bereken daarom ook wat de transitievergoeding bedraagt na 1 januari 2020.

De overige wijzigingen van de WAB kunnen ook belangrijke gevolgen hebben voor uw bedrijf. Ik verwijs u naar het artikel op onze website 'Bent u klaar voor de wet arbeidsmarkt in balans?'. Heeft u naar aanleiding van dit artikel nog vragen, neem dan gerust contact op met ons.

Laura Smit



L. (Laura) Smit



**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: smit@herikverhulst.nl
I: www.herikverhulst.nl

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



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

Gert-Jan Metselaar,
directeur Bedrijvenpark Hoeksche Waard

Een centrale ligging, een goede grondprijs, direct uitgifbare 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!




**Bedrijvenpark
Hoeksche Waard**

Tel. 088-647 13 80

www.bedrijvenparkhw.nl

TE HUUR

DUURZAAM KANTOORPAND



100%
electric



A++
label

RHIJNSPOOR.NL





Dat is andere koek

Personeelsbeleid in 2019 is door de razendsnelle maatschappelijke ontwikkelingen andere koek dan zo'n 5 jaar geleden. Iedere generatie heeft een eigen idee over leven en werken.

Praktische oplossingen voor personeelszaken

"Personeel er even naast doen is er niet meer bij. HRM moet anders en beter, dat levert naast het nodige werkplezier ook aantoonbaar betere resultaten op", zegt Jacqueline Bakker van Werkend Nederland. "Ons team ervaren specialisten biedt het antwoord op uiteenlopende personeelsvraagstukken en haalt het beste uit de medewerker en de organisatie."



**WERKEND
NEDERLAND®**
BLIJVEND WERKPLEZIER

**Werkend Nederland
Partner in HR**

Bouwmeesterplein 1
2801 BX Gouda

T: 0182 - 51 57 30
M: 06 - 517 865 66
E: info@werkend-nederland.nl
I: www.werkend-nederland.nl

Op alle fronten thuis

Met Werkend Nederland stapt in één keer een partner binnen die op alle HR-fronten thuis is. Voor onderzoek naar de werkbeleving en de implementatie van een aantrekkelijk(er) personeelsbeleid tot en met het werven en inwerken van nieuwe collega's en support voor het behoud, de ontwikkeling en de groei van medewerkers. "We luisteren, sparren en doen. Partner in HR én troubleshooter als het nodig is."

Wie hebben er baat bij

Het MKB in de Randstad behoort tot de klantenkring; van werkvloer tot en met directiekamer. Klanten variëren in omvang en bedrijfsactiviteiten; van een ambachtelijke banketbakker met meerdere filialen, de zakelijke dienstverlening tot en met de Bouwsector en handel- en productiebedrijven met een internationale afzetmarkt.

Familiebedrijven

"De korte lijnen en bedrijfscultuur binnen familiebedrijven spreken ons aan. Dit past bij ons. Niet voor niets behoren zij tot onze klantenkring. Afhankelijk van de bedrijfsomvang zijn

we de externe HR-afdeling of worden ingeschakeld bij specifieke situaties. Vaak worden we ingevlogen als de vertrouwde directie het stokje overdraagt en/of de organisatie moet worden klaargestoomd voor de toekomst."

Ondernemen met personeel

Ondernemen met personeel wordt als uitdaging ervaren. Beweegt een bedrijf, o.a. door groei of reorganisatie, dan is de uitdaging compleet. "Meebewegen met het personeelsbeleid en weten wat er leeft in het bedrijf is van groot belang. Anders loop je achter de feiten aan, wat niet zelden een deuk in het vertrouwen en de motivatie slaat. Op z'n zachtst gezegd niet handig als je met elkaar de schouders er onder wilt zetten. Uit ervaring weten we dat het tij gekeerd kan worden."

Meedenken, meedoen en meegroeien

In deze tijd wordt meer van medewerkers verwacht. Maar wat als de duidelijkheid in het werk of de ontwikkeling ontbreekt? De verwachting te hoog gegrepen is of de spreekwoordelijke 'schoen wringt'? 'Ook dan helpen we de medewerker en werkgever samen verder. In zo'n 95% naar volle tevredenheid.'

Een leven lang werkplezier

"Gemiddeld werken we 40 jaar van ons leven. Dan kun je dat maar beter met plezier en voldoening doen," aldus Jacqueline. "Daarom werken we samen met werkgever en werknemer aan een Leven Lang Werkplezier, wat zorgt voor betrokken medewerkers die duurzaam inzetbaar blijven. Tenslotte heeft iedereen daar baat bij."

LEUK KENNIS MET U TE MAKEN

AUTO BINNENMAAS & AUTO RIDDERKERK

UW MOBILITEITSPARTNER VOOR DE TOEKOMST!



AUTO BINNENMAAS GROEP, EEN PERSOONLIJK EN FLEXIBEL FAMILIEBEDRIJF.

Sinds 1986 een begrip in de regio. Actief als officiële Nissan dealer en Kia Servicedealer. Met alle diensten in eigen huis, waaronder de LeaseByUs leasemaatschappij. Zo kunnen wij u helpen met al uw mobiliteitsvraagstukken. Van personen- en bedrijfswagens tot een ruime keuze aan elektrisch aangedreven Nissan automobielen. Zo bent u klaar voor de toekomst!

ALLES ONDER ÉÉN DAK!

- Lease- en verhuur
- Schadeafhandeling
- Onderhoud en garantie
- Verzekeringen & financieringen
- In- en opbouwoplossingen
- Betimmeringen en belettering etc.



Account Manager **Hans Vennix**

Uw mobiliteitspartners voor de Hoeksche Waard, Ridderkerk, Goeree-Overflakkee, Barendrecht en Rotterdam Zuid:

AUTO  **BINNENMAAS**

Boonsweg 3a, 3274 LH **Heinenoord**
Tel. (0186) 60 31 88
www.autobinnenmaas.nl

AUTO  **RIDDERKERK**

Kolenbrandersstraat 6a, 2984 AT **Ridderkerk**
Tel. (0180) 41 76 99
www.autoridderkerk.nl


service



Innovation
that excites

NIEUW! DE MÖLLER MOBILITY UPGRADE SERVICE TIJDENS SCHADEHERSTEL



MÖLLER
AUTOSCHADE



Kies bij een schade voor onze upgrade service voor een bijzondere vervangende auto. Een standaard vervangende auto kost u niets. Voor een grote of exclusieve auto betaalt u iets bij. Zo rijdt u bij ons een Porsche voor slechts 49 euro per dag.

Kijk op www.moller-autoschade.nl voor onze zes vestigingen in Rotterdam en Lansingerland of bel 010 - 285 44 44

OPLOSSINGEN VOOR PERSONEELSZAKEN

**WERKEND
NEDERLAND®**
BLIJVEND WERKPLEZIER

UW PARTNER IN HR

WWW.WERKEND-NEDERLAND.NL

0182 - 51 57 30

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





Column

Zonder aandacht voor ondernemerschap doe je studenten tekort

Binnen Albeda College Economie & Ondernemen (CEO) is er al vele jaren aandacht voor de thema's ondernemen en ondernemerschap (Studentonderneming, Global Entrepreneurs Week, MBO Bedrijvendag, Master Peace Challenge, Move Your Skills, etc.).

Studenten krijgen de kans om ondernemerschapservaring op te doen door een cursusjaar lang een studentbedrijf te runnen of kunnen in een enkel geval zelfs de stage met hun eigen bedrijf invullen waarbij validerend meegekeken wordt door een bestaande ondernemer én Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB).

Vanuit deze sterke basis én de overtuiging dat CEO ook hierin 'de toon' moet blijven zetten, is de ambitie om ondernemen een belangrijke plaats te geven binnen de strategische uitvoeringsagenda van het CEO. De ambitie om ervoor te zorgen dat alle studenten in aanraking komen met ondernemen en kunnen ontdekken of ondernemerschap bij ze past. Dit draagt bij aan het vergroten van kansen van studenten omdat zij in toenemende mate na hun schooltijd gaan ondernemen, de arbeidsmarkt in toenemende mate flexibiliseert en steeds meer vakmensen in diverse sectoren als zelfstandige worden ingehuurd.

Bovendien moet iedere jongere die een mbo-opleiding heeft afgerond een ondernemende houding hebben ontwikkeld om zijn of haar weg te kunnen vinden in de moderne economie en om sterk te staan op de flexibele arbeidsmarkt als ondernemende en wendbare werknemer. Een diploma is geen einddoel meer, maar een startpunt: met een volwaardig diploma op zak moet iedere jongere vorm gaan geven aan zijn of haar eigen loopbaan, of dat nu in loondienst is, als zelfstandig vakman of als toekomstige start-up.

Frans Verbraak




Frans Verbraak
Accountmanager



Albeda

I: www.albeda.nl



Connect Holland en Postillion Hotels winnen Dutch Interactive Award
Datarevolutie maakt ondernemers nerveus

Fotografie: Mirjam Lems

Samen met opdrachtgever Postillion Hotels won Connect Holland deze zomer een Silver Dutch Interactive Award, de Oscar van de Nederlandse IT-sector. De Rotterdamse digital agency ontwikkelde, in volledige co-creatie met de hotelketen, een virtuele reserveringsmedewerker: Michiel. Dankzij artificiële intelligentie en machine learning heeft hij geleerd om alle reserveringsaanvragen binnen 30 seconden te verwerken in een op maat gesneden offerte. Dat levert Postillion Hotels een ongekende voorsprong op concurrenten.

Connect Holland, Toppartner van Rotterdam Topsport, heeft sinds 1 april van dit jaar een nieuwe Managing Director. Martijn Schraag heeft oprichter Jeroen Soeterbroek opgevolgd, die nu CEO is van de vorig jaar gevormde overkoepelende Connex Digital Group. Soeterbroek houdt zich voortaan vooral bezig met de strategie van de bedrijven binnen de groep en hoe ze opdrachtgevers kunnen helpen in de veranderende digitale wereld.

Vanuit één ecosysteem

De Connex Digital Group bestaat uit vijf bedrijven: Connect Holland is de grootste, RauwCC is een communicatiebureau met de focus op social media en premium content, Appetite is gespecialiseerd in apps en andere mobiele oplossingen, Connex Cloud biedt cloud-toepassingen en Connex Lab doet samen met klan-

ten zogeheten design sprints om razendsnel innovatieve oplossingen te bedenken én valideren voor strategische vraagstukken.

Naast de hoofdvestiging in Rotterdam zijn er kantoren in Amsterdam, Utrecht en Heerlen. In totaal werken er 75 mensen bij de groep. Soeterbroek: "De bedrijven en collega's werken vanuit één ecosysteem en werken heel nauw samen – maar zonder gedwongen winkelnering."

Datarevolutie

De digitale datarevolutie gaat razendsnel. "Dat heeft te maken met de infrastructuur, die sneller opschaalt – denk aan de cloud – en met de manier waarop we software ontwikkelen: zegt Soeterbroek. "Zo kunnen we met onze design sprints heel snel van probleem tot werkbare



oplossing komen. Werknemers van de opdrachtgever en van Connect Holland sluiten zich vijf dagen op in Connex Lab en werken samen van een strategisch probleem naar een gevalideerde oplossing. De week erna kan al worden begonnen met het bouwen van de digitale oplossing."

Schraag: "Dat maakt ondernemers nerveus. Of het zou hen in elk geval alert moeten maken. Maar nog niet iedereen heeft door wat voor enorme kansen deze ontwikkeling biedt. En aan de andere kant zijn er natuurlijk ook bedreigingen!"

Out of business

"Want", zegt Soeterbroek, "als dingen zó snel gaan en je concurrenten ermee aan de slag gaan, sta je zó op achterstand. Sterker nog: er duiken allerlei partijen op die nu nog niet je concurrent zijn, maar opeens je markt helemaal kunnen veranderen. Kijk naar de banken, die nu bijvoorbeeld te maken krijgen met Apple Pay als nieuwe betaalfvorm."

Martijn: "Een nog niet bestaand business-idee kun je in drie maanden uitbouwen tot iets wat operationeel is en landelijk of zelfs wereldwijd beschikbaar. Daar zijn geen tientallen winkels of kantoren en honderden of duizenden medewerkers voor nodig. Het digitale kanaal hoeft alleen opengezet te worden."

De urgentie is nog niet lang niet in alle lagen van het bedrijfsleven doorgedrongen, merken Soeterbroek en Schraag in gesprekken met ondernemers. "Wij hadden hier de stelregel: als je over drie jaar nog steeds doet wat en hoe je het vandaag doet, ben je out of business. Die termijn wordt steeds korter."

Nieuwe marktleiders

Een andere trend is de opkomst van de deeleconomie en een andere manier van consumeren. Soeterbroek: "De nieuwe marktleiders zijn bedrijven die vroeger niet bestonden. Amazon is groter dan supermarktketen Walmart; de grootste bioscoopketen vertoont minder uren film dan Netflix."

De technologische ontwikkelingen bieden tal van nieuwe mogelijkheden. "Zo zijn we bezig met een applicatie waarmee je met augmented reality bankbiljetten op echtheid kunt controleren" geeft Schraag als voorbeeld. "Voor het ABN Amro World Tennis Tournament hebben we geëxperimenteerd met een veelzijdige event-app: het parkeerticket zit erin, maar je kunt eenmaal binnen, op het Business Plaza, ook connecten met andere zakelijke bezoekers met wie je in contact wilt komen."

Wie durft het gesprek aan?

"Eigenlijk zou iedere ondernemer of directeur de vraag moeten stellen: hoe ziet de toekomst van mijn bedrijf en branche eruit?", vindt Schraag. "Durf je daar een kritisch gesprek over aan? Gewoon eens van gedachten wisselen en meedenken. Ze mogen gerust bellen. We delen graag onze kennis. Dat doen we bijvoorbeeld ook via onze maandelijkse innovatiebijeenkomst, met eigen sprekers en externe deskundigen. Iedereen is daar welkom."

Interesse om een innovatiebijeenkomst bij te wonen of een keer met Martijn te sparren over de gevolgen van de digitale revolutie voor uw bedrijf? Mail dan naar martijn@connectholland.nl.

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

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

Verschijsing:
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.



CITY GATE MAASVLAKTE

Vaste binnenvaartshuttles tussen de
Eemhaven en de Maasvlakte terminals



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.

