

PORT OF

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 36 | NUMMER 6 | OKTOBER 2019

BUSINESS®

RIJMOND



JS Businessdrive JS Shippingdrive levert directievoer en bemanningsvoer op het allerhoogste niveau

Where style meets class...

XIV

60 jaar Ames Ridderkerk bekroond met vernieuwd pand

14

Rotterdam Topsport en Faber Audiovisuals

18

Boelaars en Lambert: Brexit, een veelbesproken onderwerp

Invulling geven aan de participatiewet?

WSP Rijnmond helpt u.

Bijvoorbeeld met garantiebannen.



wsprijnmond.nl/wijwillen

Werkgevers
Servicepunt  Rijnmond
iedereen doet mee

Over eten en genieten

De consument stelt steeds hogere eisen. Men wil gezond voedsel waarvan de herkomst te herleiden is. Streekproducten scoren niet voor niets hoog op de verlanglijst van keukenprinsen en keukenprinsessen. Ook de professionele kok werkt graag met producten uit eigen tuin of die van het land van de boer én buurman. Een andere tendens is dat de buurt-super zich omvormt tot foodcentrum. Verse producten, koks die staan te koken en slagerijen die verse kant en klaar maaltijden presenteren. Alles gericht op gemak terwijl er geen concessie wordt gedaan aan de kwaliteit en het gezondheidsimago. Kortom, er is in de Agri & Foodsector veel vernieuwing gaande.

Een ander thema dat we hier graag willen aansnijden is die van de boer. In de afgelopen maanden werden we weer geconfronteerd met 'boerenacties'. De politiek richt haar pijlen op alles wat vervuult. De landbouwer en de veehouder is dan al snel in het vizier. Kwalijke dampen, verhoogde kans op virale ziekten, bestrijdingsmiddelen en allerlei ander ongerief. Echter, als er geen boeren waren, was er ook geen voedsel. Naast de consument die kritisch is omtrent de herkomst van voedsel maar ook het dierenleed wenst te reduceren zijn er nog genoeg klanten voor plofkippen en goedkoop varkens- of rundvlees. Wie moet wie iets verwijten? Het is nu tijd voor nieuw beleid op dit terrein.

Om maar aan te tonen hoe complex dit alles is staan wij in dit nummer stil bij de agrarische sector als een belangrijke financiële business, maar dat niet alleen. Ook het geconditioneerde transport en de logistieke sector willen we belichten. Hoe werkt dat en wat zijn de gevolgen vanwege de Brexit? Wat is er voor nodig aan productie, transport, opslag, verzekering, bewerking en verpakking om de groente en fruit op uw bord te krijgen? En dit alles om u gezond te laten leven, zodat u kunt genieten van al het goede en mooie van dit vrije land waarin wij mogen wonen. Want ja, daar gaat het toch allemaal om. Ook over deze 'zaken' kunt u lezen in dit nummer van uw 'zakelijk' lijfblad.

Kees van 't Zelfde

E: kees@portofbusiness.nl



Inhoud

- 03 | **voorwoord** | Over eten en genieten
- 06 | **coverstory** | JS Business Drive
- I | **verslag** | Bladpresentatie bij Visser&Visser
- X | **artikel** | Rabobank
- XII | **verslag** | Visser&Visser Prinsjesdagontbijt
- XIV | **artikel** | Ames
- XVII | **artikel** | HJ Media Groep
- XVIII | **artikel** | AA Lease en AA Rental
- XX | **artikel** | Samen Bereikbaar
- 14 | **artikel** | Rotterdam Topsport
- 18 | **artikel** | Boelaars & Lambert



Columns

- 11 | **column** | VNO-NCW
- IX | **column** | Visser&Visser
- XXIII | **column** | HJ Media Groep
- 17 | **column** | Van den Herik & Verhulst





I



X

**Column
Visser&Visser**

IX



XX



XIV

Colofon

ZAKENMAGAZINE VOOR ZUID-HOLLAND ZUID | nummer 6, oktober 2019 EEN UITGAVE VAN HJ Media Producties BV | Voorzand 24 | 2984 BH Ridderkerk | T: (0180) 331600 | E: info@portofbusiness.nl | I: www.portofbusiness.nl UITGEVER | Hendrik Jan van der Rhee. COMMERCIEEL DIRECTEUR | Kees van 't Zelfde. EINDREDACTIE | Bianca van Helden REDACTIE | Annemieke Kuiper, Sabine Bison, Kees van 't Zelfde, Hans Klaasse COLUMNS | Astrid Jonker (VNO-NCW Rotterdam), Pieter Frohlich (Van den Herik & Verhulst Advocaten), Joost de Waard (Visser & Visser), Hans Klaasse (HJ Media Groep) FOTOGRAFIE | Annemieke Kuiper, Bianca van Helden, Sabine Bison, Rens Bok VORMGEVING | Sanne Mudde VERKOOP | Kees van 't Zelfde, Jurgen Klapwijk DRUK | Drukkerij Van den Berg BV, Zwijndrecht



JS Businessdrive JS Shippingdrive levert directievervoer en bemanningsvervoer op het allerhoogste niveau

Where style meets class...

Fotografie: Sabine Bison

Een van de telefoongesprekken die hij tijdens het interview voert – zijn iPhone negeren is geen optie- illustreert dit. Met een van zijn drivers overlegt Stok een gewijzigde route als gevolg van een uitgevallen programmaonderdeel van de dag. Zonder enig nadenken adviseert hij zijn chauffeur richting de Hillegomse bloemenvelden te rijden voor een sightseeing en de gast uit te nodigen voor een lunch. “En koop meteen een paar zakjes met bloembollen als presentje voor zijn vrouw. Doet het altijd goed”, besluit hij het telefoongesprek. Chapeau. Hier zit een man die de kunst van het relatiebeheer als geen ander verstaat. Overigens met oprechte bedoelingen. Dat is duidelijk zichtbaar.



JS Business Drive

Rotterdam - Amsterdam

T: +31 180 – 480 480
M: +31 6 - 5353 0630
E: bookings@shippingdrive.nl
E: bookings@jsbusinessdrive.nl
I: www.jsgroup.nl

Correctheid, uitstraling en punctualiteit

Exact op tijd en keurig in pak gestoken verschijnt hij op onze afspraak. Na een vriendelijke kennismaking werp ik een blik in een van de auto's van JS Businessdrive. De opla-

ders, een 220-volt aansluiting en flesjes water vallen meteen op. Slim en doordacht. We nemen plaats, maar niet voordat hij onze drankjes heeft geregeld. Als directeur en eigenaar van JS Businessdrive en JS Shippingdrive geeft Jaap Stok het goede voor-

beeld. Want correctheid, uitstraling en punctualiteit zijn de belangrijkste pijlers in het bedrijf dat gespecialiseerd is in Executive Chauffeur Driven Service (internationaal directievervoer) en Shipping drive (aan- en afmonstering van bemanning). De ambities liegen er dan ook niet om: "Timing, stijl en klasse, dat is wat de klant wil. Mijn team en ik willen gewoon de beste zijn."

Nationaal en internationaal doelgroep vervoer

Inmiddels is JS Businessdrive / JS Shippingdrive uitgegroeid tot een succesvol bedrijf met zo'n 20 teamdrivers, zoals Stok het zelf noemt. Het werkgebied beslaat Nederland, België, Luxemburg, Frankrijk en Duitsland. Een hoogwaardige wagenvloot - bij uitstek geschikt voor de doelgroep - en uitstekend opgeleide chauffeurs vormen de basis van zijn dienstverlening. Het wagenpark is in antracietgrijs uitgevoerd met een exclusief interieur van nappalieren bekleding gecombineerd met wortelnoten hout en verlengde uitvoeringen, uiteraard van alle gemakken voorzien. Voor het scheepvaartvervoer rijdt JS Shippingdrive met eigen vans of estate cars.



Hierdoor kunnen we nog meer afstemmen op de wensen van de klant"

Afstemmen

Zijn chauffeurs worden persoonlijk door Stok getraind. Hij vertelt: "Hierdoor kunnen we nog meer afstemmen op de wensen van de klant. Een Japanner handelt bijvoorbeeld heel snel en neemt nauwelijks de tijd om te eten. Een Engelsman echter waardeert een gezonde lunch met verse jus d'orange en vers fruit. Overigens zien mijn chauffeurs er altijd tiptop uit. Keurig in het pak, das netjes gestrikt en gepoetste schoenen, kortom een zeer correcte uitstraling. Dat vind ik heel belangrijk."





De chauffeur zal er alles aan doen om de scheepsbemanning op tijd af te zetten op zijn bestemming”

Shippingdrive

De wereld van de scheepvaart is hectisch: vertragingen, storm en regen, schepen die van trade veranderen, er kan van alles aan boord gebeuren..!

JS Shippingdrive is erop gericht om zo efficiënt mogelijk en tegen de laagst mogelijke kostprijs de bemanningswissel voor u te regelen: ook in deze tak van sport kan JS Shippingdrive bogen op ruim 30 jaar ervaring. De bemanning wordt niet alleen naar de juiste plaats vervoerd, maar

ook alle praktische zaken worden geregeld: van een Schengen visum om aan te monstern op een schip tot een bezoek aan de havenarts. De Shippingdrive chauffeurs zijn goed bekend in de havens en dragen zorg voor een zo efficiënt mogelijke bemanningswissel. Ook hier wil Stok topkwaliteit leveren.

Roadshow Drive

Het bedrijf heeft zich door de jaren heen gespecialiseerd in de Roadshow Drive Chauffeur Service. Een concept dat zich richt op internationale bankanalisten die regelmatig Nederland en onze buurlanden doorkruisen voor verschillende meetings. JS Businessdrive mag hiervoor een aantal zeer gerenommeerde internationale banken tot haar klantenkring rekenen. De hoogste service leveren is bij het bedrijf een groot goed. De chauffeur zal er dan ook alles aan doen om de gast op tijd bij zijn meeting af te

zetten. Een kwartier voor vertrek staat de chauffeur steevast klaar bij de auto. Alles is dan geregeld, desnoods zijn de matten nog eens uitgeklopt. Het is Stok er alles aan gelegen dat de gast niet hoeft te wachten of, nog erger, moet zoeken naar de chauffeur.

Geen concurrentie

"Mocht er kans zijn op vertraging omdat een vergadering bijvoorbeeld uitloopt, dan belt de chauffeur mij op en neem ik contact op met de opdrachtgever om maatregelen te treffen. Op die manier kan ik op alle niveaus service garanderen", aldus de enthousiaste ondernemer. Concurrentie is wat hem betreft niet aan de orde: "Ik kan gerust stellen dat ik daadwerkelijk alles eraan doe om onze gasten de hoogste service te bieden. Dat is heel simpel, want ik wil gewoon de beste zijn."



JS Businessdrive, uw partner op het gebied van zakelijk vervoer

Of het nu is om u naar de luchthaven te brengen, naar een relatie waarbij u zich nog moet voorbereiden op de presentatie, of van een schip naar een hotel, of van een restaurant naar huis, bij JS Businessdrive bent u aan het juiste adres. De chauffeurs zijn hoffelijk, goed getraind in het rijden u veilig en comfortabel naar de gewenste bestemming.

- Kwalificaties: alle chauffeurs van JS Businessdrive zijn gekwalificeerd en professioneel
- Licentie: CCV-D erkend door de Nederlandse afdeling van motorvoertuigen (CBR) naar Executive Chauffered Services diensten
- Gecertificeerd: certificatie door Nederland leading training en certificatie training en certificatie-instelling VIP drive BV
- Waarden: alle chauffeurs zijn geselecteerd met de grootst mogelijke zorg en onderschrijven het beleid van het bedrijf, als ook de waarden van de onderneming.

Kortom: JS Businessdrive is uw partner op het gebied van zakelijk vervoer!

**Leasen
zoals jij wil**
Nazomer
Deals

**Eerste maand.....
.....Gratis leasen**
bij **Auto Hoogenboom**

Ontdek je voordeel via
bit.ly/nazomerdeals2019

Volkswagen Polo
1.0 TSI 95pk Highline

Private Lease v.a. **€354 p/m** Zakelijke Lease v.a. **€333 p/m**

1^e maand gratis



Volkswagen Tiguan
1.5 TSI 130pk Comfortline Business

Private Lease v.a. **€581 p/m** Zakelijke Lease v.a. **€515 p/m**

1^e maand gratis



Volkswagen Tiguan Allspace
1.4 TSI 150pk 6-DSG Comfortline Business

Private Lease v.a. **€689 p/m** Zakelijke Lease v.a. **€595 p/m**

1^e maand gratis



Volkswagen T-Cross
1.0 TSI 95pk Life

Private Lease v.a. **€398 p/m** Zakelijke Lease v.a. **€390 p/m**

1^e maand gratis



*Geldig op de Polo, T-Cross, Tiguan en Tiguan Allspace uit voorraad. De actie loopt t/m 30-11-2019 en is niet geldig i.c.m. andere acties. Zakelijke leaseprijs o.b.v. 60 maanden en 10.000km per jaar. Private lease o.b.v. 48 maanden en 10.000km per jaar.

AUTO HOOGENBOOM



Column

Hoe werkbaar zijn wendbare wetten?

Na de column van bestuursleden Richard Jongste en Ruud Vat van VNO-NCW Rotterdam & regio Rijnmond, is het nu mijn beurt. Als voorzitter van het HRM expert netwerk vertel ik graag wat wij voor onze leden kunnen betekenen.

Het HRM expert netwerk bestaat uit HR managers van een groot aantal ondernemingen uit de regio Rotterdam. Wie lid is, krijgt een mooi en warm netwerk en kan inhoud halen en brengen. We inspireren elkaar in visie, aanpak en oplossingen en vragen ons af welke onderwerpen dusdanig lastig uitpakken voor ondernemers dat er een lobby richting de politiek nodig is. Kortom, echt een netwerk waar je zelf beter van wordt en tegelijkertijd ook bezigt bent voor alle leden. Zo maken we met elkaar de regio sterker!

Neem bijvoorbeeld de WAB (Wet arbeidsmarkt in Balans) en het Pensioenakkoord. We hebben gedeeld wat de consequenties zijn van de WAB en het pensioenakkoord voor onze ondernemingen en wat dit van ons vraagt. Naast het feit dat we allemaal in eerste instantie in de (Rotterdamse) oplos- en aanpak modus zijn geschoten - immers we willen en zullen compliant zijn - zetten we tegelijkertijd ook vraagtekens. In een tijd waarin verandering de enige constante is en toekomstbestendigheid van je onderneming daarmee de grootste uitdaging, voelen wet- en regelgeving niet altijd ondersteunend.

Voor wat betreft de WAB staan we uiteraard achter de intentie om gelijke kansen voor iedereen te creëren maar vragen we ons oprecht af of onderdelen van deze wet daarbij gaan helpen. Positief zijn we over de verruiming van de mogelijkheden om tijdelijke dienstverbanden aan te bieden en de cumulatierегeling voor ontslag. Daartegenover staat dat tijdelijke dienstverbanden een verhoging van de werkgeverlasten (WW premie) tot gevolg zullen hebben en de wet uit allerlei geplakte pleisters voor geconstateerde problemen bestaat, waardoor de WAB dermate complex is geworden dat uitvoering tot onbedoelde besluiten leidt. Liefst zetten we een deel van de wet on hold om mee te denken hoe wel het bedoelde effect te bereiken.

Mooi is dat er in het kader van het Pensioenakkoord een budget van € 800 miljoen beschikbaar gaat komen voor duurzame inzetbaarheid en het programma Leven Lang Ontwikkelen. Tegelijkertijd wordt afgevraagd waarom de detail-uitwerking van het Pensioenakkoord zo lang moet duren, welke overgangsregeling er komt, wat de fiscale consequenties zullen zijn en waarom de RVU afspraken pas in 2021 ingaan. Ondernemers snakken naar heldere communicatie op dit gebied, al is het maar om de werknemers helderheid te kunnen verschaffen.

Benieuwd waar onze volgende bijeenkomst over gaat of zelf een prangend onderwerp dat aan de orde moet komen? Draai een keer vrijblijvend mee in het HRM expert netwerk van VNO-NCW Rotterdam & regio Rijnmond; meer dan welkom!

Astrid Jonker



Astrid Jonker

Bestuurder VNO-NCW
Rotterdam & regio Rijnmond



Astrid Jonker is Hoofd Human Resources bij het Havenbedrijf Rotterdam. Lid RvT van INOS (Primair Onderwijs, Breda) en STC Group (Scheepvaart- en transport college). Bestuurslid van EIC Mainport Rotterdam (Educatief Informatiecentrum).



VNO-NCW Rotterdam

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

**KAVELS
TE KOOP**

RUIMTE OM TE ONDERNEMEN IN HELLEVOETSLUIS

ONTDEK

**KICKERS
BLOEM 3** Een splinternieuw bedrijven-
park onder de rook van
Rotterdam, waar nog volop
ruimte is om te ondernemen.



Geef uw ondernemerschap en innovatief vermogen de ruimte op Bedrijvenpark Kickersbloem 3.

- 53 hectare scherp geprijsde bouwgrond
- Kies zelf de afmeting van uw kavel
- Bouw tot 18 meter hoog
- Uniek in de regio: milieucategorie 4.2
- Deskundige, efficiënte begeleiding

Bent u geïnteresseerd? Kom vrijblijvend langs voor een kop koffie en het bespreken van de mogelijkheden voor uw bedrijf. Graag tot ziens!

MEER INFORMATIE?

Bel de verkooporganisatie Bedrijvenpark Kickersbloem 3 op 0181 - 32 10 93 of ga naar www.kickersbloem3.nl.

Nieuwste edities Port of BUSINESS gepresenteerd bij Visser & Visser

Redactie: Hans Klaasse Fotografie: Annemieke Kuiper

Het verschijnen van de magazines van Port of BUSINESS is altijd weer een klein feestje. De inmiddels traditionele bladpresentatie vond donderdag 19 september jl. plaats bij Visser & Visser Accountants en Belastingadviseurs in Barendrecht. Het thema van de magazines was dit keer: dienstverlening.

In zijn openingswoord bedankte Kees van 't Zelfde van Port of BUSINESS Visser & Visser voor het organiseren van deze bladpresentatie en de komst van de vele aanwezige relaties. "Deze bladpresentatie is een uitstekende gelegenheid om andere ondernemers te treffen en tegelijkertijd iets mee te nemen van de ervaringen van Visser & Visser," aldus Van 't Zelfde. Daarna nam Ger Visser, één van de oprichters van Visser & Visser het woord. Hij stond stil bij het dertigjarig jubileum van zijn kantorenorganisatie waarin momenteel zo'n driehonderd mensen werken, verspreid over dertien vestigingen. Accountancy, Belastingadvies, IT dienstverlening en Corporate Finance zijn de kernactiviteiten van deze nog steeds groeiende club. Na dertig jaar staat er een innovatief, jong en dynamische accountants- en adviekkantoor!

Tijdens het geanimeerde samenzijn vertelde Visser wat hij belangrijke factoren acht voor succes. "Contact met klanten blijft het belangrijkste. De mens achter de professional serieus nemen, vrijheid geven en de organisatie strak aansturen. Dat geeft het beste resultaat", aldus Visser.

Van 't Zelfde overhandigde de ingelijste magazines aan de vertegenwoordiging van Visser & Visser, waarna het gezelschap kon genieten van een heerlijke lunch. Er werd nog lange tijd doorgesproken met elkaar over deze geslaagde bijeenkomst. Bij het vertrek kreeg iedere deelnemer nog een geschenkje mee: heerlijke chocolade en natuurlijk de nieuwste editie van Port of BUSINESS.

Marco Ruit, één van de partners van kantoor Barendrecht, gaf aan dat hij via een boekhoudkundige functie en de studie tot accountant de afgelopen jaren een forse groei heeft doorgemaakt bij Visser & Visser. Met name de sfeer en collegialiteit binnen het kantoor zijn volgens hem uniek. Vervolgens nam collega Rutger van de Berg het woord: "Door de 3 V's: Vrijheid, Verantwoordelijkheid en Vertrouwen, groeide ik van assistent accountant al snel naar een zelfstandige functie."



MEET
WORK
STAY



Doing conventions the unconventional way

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

POSTILLION | **CONVENTION CENTRE WTC ROTTERDAM** | **POSTILLIONHOTELS.COM**





Food & Agri, het moet anders en vooral slimmer

Redactie: Kees van 't Zelfde

Nederland is een grote speler op het gebied van Food & Agri. In Nederland zelf is deze sector 'de stille kracht' van onze economie. Het verstrekt maar liefst 48 biljoen aan toegevoegde waarde en vormt hiermee de grootste economische sector in Nederland. Toch kan de sector niet door blijven gaan op de manier waarop het jarenlang heeft geacteerd.

Zo moet de landbouw niet langer inzetten op het maximaliseren van opbrengsten per hectare voor een betere voedselvoorziening, maar op een beter en duurzamer gebruik van grondstoffen en water. Het is tevens van eminent belang dat landen nog nauwer gaan samenwerken om echt stappen te zetten. Volgens verwachting zal de wereldbevolking groeien van zeven miljard mensen nu, naar meer dan negen miljard in 2050. Door deze groei zal ook de vraag naar voedsel fors toenemen.

Productieverhoging

Het laatste decennium hebben boeren wereldwijd ingezet op productieverhoging. Maar ruim tien jaar geleden werd al duidelijk dat de wereld te maken heeft met een voedseluitdaging. Daardoor stegen de prijzen van veel producten. Boeren hebben daarop ingezet om meer productie en oogst te per hectare aan graan en oliezaden te realiseren. Maar in tien jaar tijd is er al veel gerealiseerd. Destijds keken we aan tegen een immense uitdaging om de wereld in 2050 te kunnen voeden. Maar in de afgelopen tien jaar tijd is ongeveer de helft van de benodigde productiestijging al gerealiseerd. Maar kenners zeggen dat de groei is gerealiseerd tegen de grenzen aan van wat verantwoord is. Zo is het gebruik van kunstmest de afgelopen tien jaar bijvoorbeeld met 23% gestegen. En dat moet dus anders. Zeker als we kijken vanuit het duurzaamheidsoogpunt. Het moet anders en vooral slimmer. Er is nog 30 jaar te gaan om de andere helft van de benodigde extra productie te realiseren. Hier komt dan vooral ook het belang van nauwere samenwerking tussen landen om de hoek kijken. De mogelijkheden zijn er om wereldwijd duurzamer en ecologisch te werk te gaan. Dus niet meer van maximalisatie van productie per hectare door boeren, maar de beschikbare grond, grondstoffen en water zo efficiënt en duurzaam mogelijk in te zetten voor voedselproductie. Daar-

voor zijn er nieuwe inzichten, maar ook nieuwe technieken nodig, waar boeren mee aan de slag kunnen. Dit kan niet zonder meer samenwerking tussen landen en regio's in de wereld, omdat landen elkaar aanvullen en nodig hebben. De situatie per land verschilt enorm. Zo zijn er landen met veel landbouwgrond en grondstoffen die ook nog eens grootschalige en moderne landbouw kennen. Denk aan de Verenigde Staten, Nieuw-Zeeland en Australië. Juist die landen zouden moeten inzetten op nog slimmere technologie. Terwijl landen als India en China, die een lage productiviteit kennen en over betrekkelijk weinig grondstoffen beschikken, met name in zouden moeten zetten op een meer eenvoudige technologie en aangevuld met hoogstaande praktische kennis. Hierbij kun je denken aan onder meer het telen van graan en het fokken en voeren van varkens of koeien. Dat biedt dan weer extra en nieuwe kansen voor een land als Nederland. Wij beschikken over weinig grond en grondstoffen, maar we beschikken wel over hoogstaande kennis. Met die kennis moeten we in Nederland in staat zijn om met minder input toch een grotere productie te realiseren. Dit vraagt echter wel om meer efficiëntie, recycling en hergebruik waardoor tevens de duurzaamheidsprestaties toenemen.

Vertrouwen in voedsel

Voedsel fraude is, zeker niet alleen in Nederland, een groeiende zorg. Recente incidenten hebben de noodzaak om de consument te beschermen groot. Het verbeteren van vertrouwen in voedsel is dan ook een van de grootste uitdagingen die de samenleving en bedrijven moeten aangaan. Maar hier ligt tevens een van de grootste kansen voor voedselbedrijven die hierin slagen.

Bron: PwC en Rabobank

Elke editie van Port of BUSINESS staat er een topsector centraal. Dit keer is dat Agri en Food. Het artikel sluit aan bij het thema en wordt u aangeboden door Port of BUSINESS.



DE NIEUWE CAMRY HYBRID

LEAD THE CHANGE



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



NU VANAF
€ 39.995,-

NETTO BIJTELLING VANAF
€ 273,- P/M*

VAN BUSINESSCLASS NAAR CAMRY CLASS

Ons vlaggenschip staat nu in de showroom. Het schitterende design van deze Sedan, het voortreffelijke comfort en de overdaad aan intuïtieve technologie: dit is een auto die in alles zelfvertrouwen uitstraalt. Het rijcomfort van de Camry is een klasse apart. Ervaar de elegantie, verrijkt met de geavanceerde hybride technologie van Toyota waarmee u tot 50% van de tijd elektrisch rijdt**. Met de Camry krijgt u gewoon meer Sedan voor uw geld. Dat ervaart u het beste tijdens een proefrit. Ga daarvoor naar www.toyota.nl of kom meteen bij ons langs. **Lead the change.**

Brandstofverbruik varieert van 4,3 l/100 km (23,2 km/l) – 4,4 l/100 km (22,7 km/l). CO₂ 98–101 gr/km.

*O.b.v. 60 maanden en 10.000 km en 12 schadevrije jaren. ** Het daadwerkelijke te halen percentage is afhankelijk van de gebruiksomstandigheden, voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden. Prijs inclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en typefouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden. Afgebeeld model Camry 2.5 Hybrid Premium t.w.v. 47.495,-.

Louwman

Louwman Rotterdam (flagshipstore), Schaapherderhof 5, Ridderkerk, 010-4323555, toyota-rotterdam-louwman.nl

Louwman Dordrecht, Mijlweg 27, Dordrecht, 078-6321240 toyota-dordrecht.nl

Louwman Hellevoetsluis, Daltonweg 1, Hellevoetsluis, 0181-312177, toyota-hellevoetsluis.nl



De auto in het middelpunt van de belangstelling

Redactie: Hans Klaasse

In dit magazine leest u artikelen over mobiliteit en de auto in het bijzonder. Op dit moment is er in Nederland veel te doen over de belastingen op auto's. Niet alleen de BPM maar ook de fiscale bijtelling op een auto 'van de zaak' is op veel feestjes en verjaardagen onderwerp van gesprek. De auto is -in het kader van de beperking van de CO₂-uitstoot- een gewild onderwerp van gesprek geworden. Maar ook onderwerpen als rekeningrijden en de stimuleringsmaatregelen voor het elektrische rijden zijn hot.

Wat gaat er zoal veranderen? Zoals altijd zijn er plus- en minpunten te noemen. Pluspunten zijn het verlagen van subsidies voor elektrische auto's en de invoering van rekeningrijden, zegt de RAI, maar het is "onacceptabel" dat de bijtelling op elektrische auto's al in 2020 in plaats van 2021 wordt verhoogd. Ook de brancheorganisatie BOVAG is daar niet blij mee. Volgens de organisatie zijn al volop auto's besteld voor 2020, op basis van de nu geldende fiscale regels.

Dat verhogingen van BPM (bij aankoop van een nieuwe auto) en van de motorrijtuigenbelasting van de baan zijn, noemt BOVAG een belangrijk uitgangspunt. Verder is de vereniging blij dat er gewaakt wordt voor te veel stimuleringsmaatregelen voor elektrisch rijden en dat het taboe op rekeningrijden van tafel is. "Met het pakket maatregelen dat het kabinet inzake klimaat nu voorstelt, lijkt de mobiliteit een wezenlijke bijdrage te

kunnen leveren aan het terugdringen van de CO₂-uitstoot", aldus BOVAG.

Een auto uitzoeken heeft voor velen alles te maken met emotie. De belijning, de techniek, het dashboard en de kleur houden menig aspirant koper uit de slaap. Ging het vroeger vooral om de PK's en het uitlaatgeluid, nu spelen zaken als milieu en zuinigheid een steeds belangrijker rol. Toch zit juist daar de ideale uitdaging. Moderne motoren die gecombineerd worden met ondersteunende elektroaandrijving zorgen voor acceleratiemonsters die toch zuinig zijn. Steeds vaker zal de consument in de komende jaren verbaast staan omtrent de mogelijkheden en prestaties. Derhalve de garantie dat de auto -ook in de toekomst- in het middelpunt van de belangstelling zal blijven staan.

Lang leve de auto!

Dit artikel wordt u aangeboden door Port of BUSINESS.





Duurzaam eten, lekker en gezond!

Redactie: Hans Klaasse

Er zijn verschillende manieren om duurzaam met eten om te gaan. Zorgen dat je niet te veel weggooit, opletten met koken, maar ook in de winkel kun je duurzamere keuzes maken. Door te kiezen voor producten met een milieukeurmerk of voor streekproducten.

Elke editie van Port of BUSINESS staat er een topsector centraal. Dit keer is dat Agri en Food. Het artikel sluit aan bij het thema en wordt u aangeboden door Port of BUSINESS.

Er zijn nogal wat redenen om duurzamer te willen eten. Omdat je dierenwelzijn belangrijk vindt, graag mensen de kans geeft om eerlijke handel te drijven of omdat je je impact op het milieu en klimaat wilt verminderen. Deze tips maken je het net wat makkelijker om dit na te leven.

Keurmerken

Een goede hint of je te maken hebt met een duurzaam geproduceerd product is een keurmerk zoals EKO, Beter Leven of On the way to PlanetProof. Met duurzame keurmerken kun je makkelijker kiezen op het gebied van dierenwelzijn, eerlijke handel en natuur en milieu.

Maar er zijn in Nederland nog veel meer keurmerken in omloop. Sommige zijn een soort verkapte marketingtruc, anderen worden gecontroleerd door een onafhankelijke organisatie. Maar dat is niet altijd even duidelijk. Er zijn ook keurmerken die staan voor dierenwelzijn of die iets zeggen over de samenstelling van een product, zoals 100% volkoren, of de productiemethode, zoals 'halal'. Er zijn tien topkeurmerken die hoog scoren op de gebieden controle, transparantie en milieu, dierenwelzijn of mens en werk.

Producten uit eigen streek

Als vuistregel kun je aanhouden dat alles wat van dichtbij komt, minder belastend is voor het milieu. Vaak kun je makkelijk nagaan uit welk land of regio je eten komt. Fabrikanten zijn verplicht om het volgende te vermelden op de verpakking:

- Groente en fruit: in welk land het is geteeld.
- Honing: in welk land het is gewonnen.
- Olie: bij plantaardige oliën of vetten wat de oorsprong is, bijvoorbeeld palmolie of zonnebloemolie. Bij olijfolie in welk land de olijven zijn geteeld. Voor dierlijke oliën of vetten is het niet verplicht de oorsprong te vermelden.
- Vis: waar de vis gevangen of gekweekt is. Vaak gebruiken producenten hiervoor het zogenaamde FAO-nummer. Dit nummer staat voor een bepaalde zee of oceaan.
- Rundvlees: in welk land het dier is geboren, waar het is grootgebracht en uiteindelijk is geslacht. Dit geldt alleen voor vers, gekoeld of diepgevroren vlees en niet voor vlees in een samengesteld product.
- Varkensvlees, kip, geitenvlees en schapevlees: in welk land het dier is gehouden en waar het is grootgebracht. Dit geldt alleen voor vers, gekoeld of diepgevroren en niet voor vlees in een samengesteld product.
- Zuivel: voor zuivel is nog geen verplichting voor het vermelden van het land van herkomst.

Soms lijkt de naam al aan te geven waar een product vandaan komt, maar schijn kan bedriegen. Zo kan bijvoorbeeld Zwitserse strooikaas gewoon uit Nederland komen. Dit staat dan op het etiket vermeld. Maar voor sommige producten is de herkomst of oorsprong door de Europese Unie beschermd. Bijvoorbeeld parmaham, die mag alleen in de streek Parma gemaakt worden.



R10 mobiliteitscongres

Dinsdag 19 november 2019

Sprekers:



Bert van der Lingen

Consul Generaal in Antwerpen, België.

"Volop ontwikkelkansen voor Rotterdam – Antwerpen"



Derk Loorbach

Professor sociaal economische transitie, Erasmus Universiteit

Voorzitter Klimaat Tafel Mobiliteit.

"Samen actief aan de slag om mobiliteit te verslimmen en te verduurzamen"



Ruud Vat

Oprichter VAT Logistics en lid van Raad van Advies

Bestuurslid VNO NCW Rotterdam

"Samen houden we deze prachtige regio bereikbaar"



Petra de Jongh

Directeur Erasmus MC

"Alliantievorming bij grote onderhoudsprojecten en 'lessons learned' vanuit Erasmus MC"



Roger Demkes

Directeur De Verkeersonderneming

"Nut en noodzaak samenwerken met werkgevers"



Cees Vingerling

Moderator van dit congres.

Tevens gebiedsregisseur en coördinator werkgeversaanpak bij De Verkeersonderneming.

Programma

15.30 uur inloop

16.00 - 18.00 uur

Aansluitend Netwerken

Panoramazaal Intel Hotel
met spectaculair uitzicht over
de Skyline van Rotterdam.

Leuvehaven 80
3011 EA Rotterdam



PORT OF
BUSINESS

Aanmelden via: rotterdam@vno-ncwwest.nl
o.v.v. Het Rotterdams Mobiliteitscongres 19-11-2019



We kiezen steeds vaker voor duurzaam geproduceerd voedsel

Redactie: Hans Klaasse Fotografie: Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit

Volgens 'het nieuwsbericht' -dat regelmatig verschijnt- van het Ministerie Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit is er een goede ontwikkeling omtrent het kiezen voor duurzaam voedsel. Dat is goed nieuws!

Elke editie van Port of BUSINESS staat er een topsector centraal. Dit keer is dat Agri en Food. Het artikel sluit aan bij het thema en wordt u aangeboden door Port of BUSINESS.



Nederlanders kiezen steeds vaker voor voedsel dat voorzien is van een duurzaamheidskeurmerk. In 2018 kochten huishoudens voor € 4,9 miljard aan dier- en milieuvriendelijk geproduceerd voedsel. Het marktaandeel van duurzaam voedsel kwam daarmee vorig jaar uit op 11% van de totale bestedingen aan voedsel in Nederland. Dit staat in de Monitor Duurzaam Voedsel 2018, die minister Schouten van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit naar de Tweede Kamer heeft gestuurd.

Uit de monitor blijkt dat de Nederlandse consument in 2018 € 4,9 miljard besteedde aan duurzamer geproduceerd voedsel; een toename van 7% ten opzichte van 2017. Duurzamer geproduceerd voedsel is voor de consument herkenbaar als het een duurzaamheidskenmerk heeft. Consumenten besteden in 2018 het meest aan het 'Beter Leven' keurmerk (ruim € 1,6 miljard), gevolgd door Biologisch (ruim € 1,3 mld.) en UTZ Certified (ruim € 1,0 mld.).

Eieren was de productgroep met de grootste relatieve stijging in omzet voor duurzaam voedsel in 2018 (25%). Dit heeft te maken met een herstel in aanbod van eieren met een duurzaamheidskeurmerk na de fipronil affaire en de ophokplicht in het

voorgaande jaar. Koffie en thee (+€ 105 mln.), houdbare producten (+€ 59 mln.) en vis (+€ 46 mln.) waren de productgroepen met de grootste absolute stijging van 2017 naar 2018.

Bij vlees en vleeswaren is de groei van omzetten met een duurzaamheidskeurmerk in 2018 niet doorgezet (€ 1.404 mln., -1% groei ten opzichte van 2017). Sinds 2014 hebben de bestedingen aan vlees en vleeswaren met een keurmerk jaarlijks een groei tussen 19% en 102% gekend die vooral gedreven werd door de groei in supermarkten. In 2018 droeg nagenoeg alle gekoelde vlees- en vleeswaren van varken in supermarkten een keurmerk. Daar lijkt er sprake te zijn van het bereiken van het plafond.

De Monitor Duurzaam Voedsel is een jaarlijkse publicatie van 'Wageningen Economic Research' in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit. Gebaseerd op een steekproef wordt met de monitor inzicht verkregen in de bestedingen van de Nederlandse consument aan duurzamer geproduceerd voedsel in de verkoopkanalen supermarkten, foodservices en speciaalzaken.



Column

Agractie? Actie!

Niemand in Nederland kan het hebben gemist. De Agractie van onze boeren die naar Den Haag reden in hun tractoren en daarmee de langste file ooit veroorzaakten. Ook ik had er last van. Nog nooit heb ik zo lang gedaan over een autorit van normaal nog geen 30 minuten. Met het spreekwoordelijk stoom uit mijn oren kwam ik op de plaats van bestemming aan. Uiteraard was die stoom ook weer snel afgeblazen.

Eenmaal op kantoor realiseerde ik me dat de motivatie achter deze actie er een is waarmee ik bijna dagelijks te maken krijg in mijn werk als HRM-er. Door anderen wordt over de agrarische sector - zonder dat er ze er zelf (echt) invloed op hebben - beslist, maar de agrariërs worden wel met de gevolgen geconfronteerd. Ze hebben ideeën genoeg, maar wordt er ook écht naar ze geluisterd?

Bent u werkgever? Dan geef ik u wat huiswerk mee. Hoe vaak beslist u iets zonder dat u daarover vooraf in gesprek bent gegaan met de werknemers die met de gevolgen worden geconfronteerd? Als u er goed over nadent, dan is dat zeker meer dan u in eerste instantie had verwacht. Hoe vaak heeft u geluisterd naar en ruimte geboden voor goede ideeën van uw werknemers? En geloof me, die ideeën zijn er genoeg bij hen. Echter ze moeten wel de ruimte krijgen om die ideeën in alle openheid naar voren te brengen, zonder dat het direct van tafel wordt geveegd door wie dan ook.

Écht luisteren, er écht over in gesprek gaan! Dat is belangrijk. Doet u dat niet dan zal er vroeg of laat iets soortgelijks in uw bedrijf gebeuren als een agractie of uw werknemers lopen weg. Dat vraagt actie! Luister naar uw werknemers, vraag naar hun ideeën en beslis niets zonder gesproken te hebben met de mensen die het voor u moeten uitvoeren.

Geen agractie, maar actie!

Joost de Waard



J. (Joost) de Waard

T: 06 51 788 502

E: rjdewaard@visser-visser.nl



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



Rabobank investeert in overgang naar duurzame Food & Agri sector

Samen komen we het verst

Redactie en Fotografie: Sabine Bison

Rabobank is vastberaden een belangrijke partner te zijn voor klanten en relaties in de overgang naar een duurzame Food & Agri sector. We spreken hierover met Remon Blok, directeur Food & Agri in het First Rotterdam gebouw, de prachtige locatie nabij Centraal Station waar Rabobank zeer recent haar intrek in heeft genomen.

"De wereldbevolking groeit hard. Naar verwachting zullen er in 2050 negen tot tien miljard monden te voeden zijn. Deze stijgende behoefte aan voedsel vraagt veel van het milieu, de boeren en alle anderen die een rol in de voedselketen hebben. Wij zullen de manier waarop wij ons voedsel verbouwen, verwerken en verorberen radicaal moeten herzien. En wij hebben daar minder dan één generatie de tijd voor", begint Blok zijn verhaal. "Onze missie is: growing a better world together. We willen er dus samen voor gaan zorgen dat we de hele wereld kunnen voeden op een manier die de aarde én boerenbedrijven respecteert."

Vier grote uitdagingen

Blok licht toe: "In Nederland zijn er vier grote uitdagingen op het gebied van Food & Agri. Dit zijn:

1. Duurzame verdienmodellen voor tuinders en boeren; bij een geringe opbrengst, kun je amper innoveren terwijl ze al zoveel doen. Dat moet beter om de verduurzaming een boost te geven.
2. Gezondere voeding; een gezondere levensstijl en beschikking over gezonde voeding

voor alle mensen is een issue in Nederland. Dit kan ziekten voorkomen waardoor zorgkosten kunnen worden teruggebracht. Ook het verkleinen van de kenniskloof tussen denken dat je weet wat je eet en daadwerkelijk weten wat je eet is een aandachtspunt.

3. Beschikbaarheid van voeding; voor iedereen moet voldoende en gezonde voeding beschikbaar zijn. Nu en in 2050.
4. Voedselverspilling terugbrengen; 1/3 van ons voedsel wordt nu wereldwijd verspild. Dat moet anders. Als we nu niks meer zouden verspillen, was het voedselprobleem opgelost.

Als je kijkt waar het voedselverspilling het meest plaatsvindt, is dat overigens bij de consument thuis. Ongeveer 20% van alle voeding verdwijnt wekelijks in de prullenbak. Als je je daar bewust van bent, heb je al een stuk gewonnen. Het gaat ook om kennis. Er zijn nog genoeg mensen die een kiloknaller prefereren boven een duurzamer maar ook duurder stukje vlees omdat ze simpelweg niet alle in's en out's kennen."



Rabobank

Rabobank

Weena 770
3014 DA Rotterdam

I: www.rabobank.nl

Rol van de Rabobank

"We zien het als onze taak om duurzame ondernemers te faciliteren in hun verdere groei en hun investeringen. Ook gaan we de discussie aan met onze klanten dat duurzaamheid niet langer een bijzaak is maar van wezenlijk belang. Daar moet dan ook een financiële beloning tegenover staan. Dat betekent dat wij als consument iets meer moeten betalen voor ons voedsel. Het gaat niet om enorme bedragen. Een cent op een liter melk is al heel veel voor een boer. De gemiddelde consument zal dat kunnen betalen. Voor de mensen die het krapper hebben, moeten we oplossingen bedenken. Als je minder verspilt, heb je minder uitval in de keten en zo ook minder verlies van verdiensten en blijft er meer over om duurzamer te kunnen produceren. Het hangt allemaal met elkaar samen."



We hebben net zoveel passie voor de F&A sector als een boer dat heeft voor zijn vak"

De kracht van het netwerk

Rabobank richt zich op alle ondernemers, van klein tot groot, die bijdragen aan een betere wereld. "Dat doen wij door te stimuleren, te faciliteren en speciale producten zoals leningsvormen voor duurzame investeringen met rentekorting, maar vooral door ons netwerk in te schakelen", vertelt Blok. "Uitdagingen in de ene sector kunnen soms worden opgelost door zaken die in een andere sector voorhanden zijn. Zo hebben wij een bedrijf, gespecialiseerd in alternatieve eiwitten die mogelijk bruikbaar zijn in dierenvoer, in contact gebracht met een aantal subsidieadviseurs én met ons netwerk. We zijn verheugd dat de eerste gesprekken met onder andere een veevoederbedrijf tot stand zijn gekomen."

Agrarische roots

Dat Rabobank over de kennis, de producten en het netwerk beschikt is wel duidelijk. Ook het unieke Food & Agri team speelt een belangrijke rol. Blok: "Iedere dag zet mijn team zich voor meer dan 100 procent in voor de 3500 klanten in het gebied dat uit het grootste gedeelte van Zuid-Holland bestaat. Ze hebben niet alleen passie voor Food & Agri, hun roots liggen in een boerenbedrijf of ze zijn zelf nog boer. We spreken zo de taal van onze klanten, snappen wat het is om boer te zijn en kennen de wet- en regelgeving. Sommige collega's staan om

vijf uur op: gaan ze eerst melken bij de klant voor ze naar kantoor komen omdat ze het leuk vinden. We hebben net zoveel passie voor de Food & Agri sector als een boer dat heeft voor zijn vak."

Tot slot

Blok ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. "Als agrariërs, de wetenschap, de politiek, financiële instellingen en consumenten de krachten bundelen en samenwerken, geloof ik echt dat we de sleutel in handen hebben tot een duurzame voedselketen die aan de stijgende vraag kan voldoen. Rabobank en het Food & Agri team zullen zich daar in ieder geval hard voor maken en ondernemers helpen waar mogelijk."





De perfecte combinatie van informeren en inspireren

Prinsjesdagontbijt Visser & Visser

Redactie: Annemieke Kuiper

Traditiegetrouw organiseerde Visser & Visser op 24 september 2019 het Prinsjesdagontbijt voor relaties en klanten. Tijdens een heerlijk ontbijt in het gastvrije Van der Valk hotel in Ridderkerk werden genodigden bijgepraat over de gevolgen van het Belastingplan 2020 voor ondernemingen. Tevens was er een inspiratiesessie over innovatie.

Na een hartelijk ontvangst met koffie en thee namen zo'n 100 gasten plaats aan de feestelijk gedekte tafels met etagères vol verschillende belegde broodjes en croissantjes. Als eerste was er een woord van welkom van Ger Visser, partner bij Visser & Visser. Hij bedankte iedereen voor zijn of haar komst. Vervolgens gaf hij het woord aan Harold van den Berge, fiscalist bij Visser & Visser om de fiscale consequenties van de, op Prinsjesdag gepresenteerde, Miljoenennota en Belastingplan 2020 toe te lichten. Van den Berge was positief gestemd. "De economie en daarmee de overheidsfinanciën staan er goed voor."

Actiepunten

De Miljoenennota & Belastingplan 2020 is volgens Van den Berge niet per se spannend voor ondernemers maar hij gaf aan dat er wel enkele aandachtspunten zijn. Zo zal als gevolg van de komende wetswijzigingen de wijze van financieren in veel situaties moeten worden heroverwogen. Ook de fiscale behandeling voor elektrische auto's kwam aan de orde. Van den Berge zei hierover: "De kor-

ting op de bijtelling wordt de komende tijd verlaagd, waardoor het fiscaal minder aantrekkelijk wordt een elektrische auto aan te schaffen." Bij deze en andere wijzigingen kan Visser & Visser ondernemers natuurlijk van dienst zijn.

Dertig jaar Visser & Visser

Na afloop van de heldere presentatie gaf Van den Berge het woord aan, moderator Cees Vingerling. Hij stond eerst stil bij het dertigjarige jubileum van Visser & Visser. "Het bedrijf is dertig jaar geleden gestart en inmiddels heeft het bedrijf ruim 330 medewerkers en zijn er dertien vestigingen. Een geweldige prestatie!", aldus Vingerling.

Innovatie

Nadat Visser & Visser in het zonnetje was gezet introduceerde Vingerling het thema innovatie voor de inspiratiesessie en stelde hij de panelleden voor aan de aanwezigen, namelijk Arnoud Proos (wethouder innovatie bij de gemeente Barendrecht), Sander Ros, (eigenaar van architectenbureau Roos-Ros), Jan Verwoerd (eigenaar 360 graden fabriek)



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, Dordecht,
Gorinchem en Oud-Beijerland

en Wilco Schellevis (eigenaar van Growteq). Vingerling vroeg de panelleden op welke manier innovatie georganiseerd dient te worden. Innovatie staat volgens hem met stip aan de top van de economische, academische en politieke agenda, toch worden veel innovaties nauwelijks lokaal en internationaal geadopteerd. Ros reageerde als eerste door te zeggen dat er een verschil is tussen verbeteren en innoveren. Daarbij is het volgens hem belangrijk om te beginnen met kleine stappen met beperkt risico om dit vervolgens bij succes uit te breiden naar grotere projecten. Schellevis stelde: "Bij innovatie is het de kunst om voortdurend breed te kijken waar innovatie mogelijk is en steeds na te denken over de bestendigheid van het businessmodel." Volgens Proos is innovatie een stip aan de horizon. "De route dient zorgvuldig te zijn maar het is ook tien keer je neus stoten en vervolgens weer doorgaan om die punten te verbeteren."

Startpunt

Vingerling stelde vervolgens de vraag op welke wijze innovatie gestart dient te worden. Verwoerd antwoordde: "Het is belangrijk om niet met een idee te starten maar juist om een uitdaging het startpunt te laten zijn of om technologieën te bekijken die van betekenis kunnen zijn voor de organisatie." Ros haakte daarop in en zei: "Betrekt maatschappelijke

uitdagingen en geef ruimte voor creativiteit, leer van fouten en beloon het lef tonen."

Tip

Als laatste vroeg Vingerling de panelleden naar een tip voor de aanwezigen in de zaal. Ros: "Mijn tip - en tegelijkertijd mijn oproep - is om te stoppen met lineair denken en dit om te zetten naar circulair denken. Ieder vanuit zijn eigen perspectief en verantwoordelijkheid." Verwoerd zou willen meegeven dat iedereen ontzettend dankbaar moet zijn voor klanten. "Belangrijk is om voortdurend toegevoegde waarde te bieden met een toekomstbestendige oplossing. Innovatie is daarbij cruciaal", aldus Verwoerd.

Ter afsluiting bedankte Ger Visser alle sprekers en het Van der Valk hotel voor de perfecte organisatie. Ook vroeg hij aandacht voor Stichting Present. Een stichting die ondernemers kan helpen bij het duurzaam en maatschappelijk ondernemen. "Wij kijken terug op een succesvol Prinsjesdagontbijt en hebben voor alle genodigden nog de passende attentie Inspiratie voor innovatie van de schrijver Gijs van Wulfen. Een boek dat onmisbaar is voor elke succesvolle innovator," sprak Ger Visser de aanwezigen toe.



V.l.n.r.: Wilco Schellevis, Arnoud Proos, Jan Verwoerd, Sander Ros.

Visser & Visser heeft alle diensten in huis om een onderneming verder te laten groeien, te weten: Accountancy, Audit & Assurance, Belastingadvies, Consultancy, Corporate Finance, HRM & salarisadministratie, International Business, IT en Data. Zij biedt hiermee actueel inzicht in de onderneming, professioneel advies en een persoonlijk adviseur.



Leo van Nieuwenhuijzen: "Ik voel me hier als een vis in het water"

60 jaar Ames Ridderkerk bekroond met vernieuwd pand

Redactie: Bianca van Helden Fotografie: Annemieke Kuiper en Zinnia Revet

Ames Autobedrijf Ridderkerk is verbouwd. In een periode van zes weken heeft het pand een moderne en frisse uitstraling gekregen. Al met al een eindresultaat om trots op te zijn. Dat vindt ook vestigingsmanager Leo van Nieuwenhuijzen. Binnenkort viert hij zijn dertigjarige jubileum bij Ames Ridderkerk, terwijl Ames al bijna zestig jaar in Ridderkerk gevestigd is. Hij neemt ons mee terug in de tijd en vertelt wat er in de loop der jaren allemaal veranderd is.

Maar eerst toont hij trots het vernieuwde pand van de Ames Volkswagen vestiging in Ridderkerk en legt hij uit wat er allemaal aangepakt is. "De muren zijn gestuct en er ligt een nieuwe vloer. Ook het ingangsportaal van het pand is onder handen genomen. Het portaal voldoet nu net als de rest van het pand aan de eisen van Volkswagen en straalt uniformiteit uit. Fijn zijn de open en transparante wachtruimte en werkplekken, waardoor je direct contact hebt met de klant en je collega's."

Complimenten

We vragen Van Nieuwenhuijzen hoe hij en zijn collega's de verbouwing ervaren hebben. "Tijdens de zes weken verbouwing hebben we op alle afdelingen op geïmproviseerde wijze onze werkzaamheden kunnen verrichten en dat is zeer goed verlopen. De verkoopafdeling was tijdelijk gevestigd in de kantine en op ons achter terrein hadden we een grote tent geplaatst die als showroom fungeerde. De werkplaatsreceptie heeft gedurende deze periode vanuit een portocabin gewerkt, die bestond uit twee lagen. Op de bovenverdieping bevond zich de wachtruimte voor de klanten. Zij hebben overwegend positief

op de verbouwing gereageerd, waardoor de zes weken voorbij gevlogen zijn." Volgens Van Nieuwenhuijzen is alles het meer dan waard geweest. "In de nieuwe showroom is het heel prettig werken en komen de auto's beter tot hun recht. We hebben al veel complimenten van klanten ontvangen."

Mooie tijd

We vragen de sympathieke manager om over zijn carrière bij Ames te vertellen. Gepassioneerd blikt hij terug. "Nadat ik van 1984 tot 1986 een studie volgde aan de IVA Driebergen was Ames in 1986 mijn eerste werkgever. Na school heb ik samen met collega Kees Peels deelgenomen aan het schoolverlatersproject van importeur Pon. In dit programma doorliepen wij gedurende een jaar vele trainingen bij onze importeur in Leusden, regelmatig ook op externe locaties. Tijdens deze trainingen kwamen alle facetten van het autobedrijf, van pure productkennis, verkoopvaardigheden tot aan fiscaliteit aan bod. Het was een mooie tijd met veel contact met collega's die daar via een andere dealer aan deelnamen." In 1986 start Van Nieuwenhuijzen als junior verkoper bij Ames in Zwijndrecht. Via de vestiging in

Ames
STAAT ER ACHTER

Ames Autobedrijf Ridderkerk

Wolweverstraat 2
2984 CD Ridderkerk

T: 0180 483 666
E: info@ames.nl
I: www.ames.nl



Dordrecht komt hij in 1990 terecht in Ridderkerk. "Ames was toentertijd gevestigd in de P.C. Hooftstraat in 1998 zijn we verhuisd naar het huidige pand, waar we nu na 21 jaar verbouwd hebben."

Als een vis in het water

We zijn benieuwd waarom Van Nieuwenhuijzen altijd bij Ames is blijven werken. Daar hoeft hij niet lang over na te denken. "Ik voel me hier als een vis in het water. Ik mag werken met een prachtig merk en fijne collega's. Ons team bestaat uit een mooie mix van jong en oud. Met sommige collega's zoals Bram Korteweg werk ik al heel lang samen. We weten wat we aan elkaar hebben en hebben samen al heel wat mensen opgeleid. Zoals Jaap Versteeg, onze jongste verkoopadviseur. Samen met het serviceteam vormen we een hechte groep die het belangrijk vindt om de klant op de eerste plaats te zetten. In al die jaren hebben we al veel mooie relaties opgebouwd. De loyaliteit van onze klanten is groot, sommige zijn al dertig jaar klant of langer. Ze waren al klant toen we gevestigd waren aan de Lagendijk of de P.C. Hooftstraat, waar eerst Leen de Koning vestigingsmanager was. Ondanks dat we nu gehuisvest zijn in een ruim en modern pand is de Ridderkerkse charme altijd gebleven. Dat komt ook vanwege ons uitgangspunt om altijd dicht bij de klant te blijven staan."

Veel veranderd

Terugdenkend aan de manier van werken waarbij alle verkochte auto's met streepjes in een boekje werden genoteerd, stelt Van Nieuwenhuijzen dat er veel veranderd is in dertig jaar tijd. "Vroeger handelde je van A tot Z alles zelf af. Nu doe je het met elkaar. Ieder heeft zijn of haar eigen taak." Die verandering geldt ook voor het aantal modellen dat er tegenwoordig te koop is. "We kunnen nu zo'n beetje aan iedere vraag voldoen. Destijds had je alleen de keuze uit een Volkswagen Polo, Golf of Passat. Nu zijn er alleen al vijf SUV-modellen van Volkswagen te koop, terwijl de Polo en Golf nog steeds onverminderd succesvol zijn." De komst van de elektrische auto's ziet Van Nieuwenhuijzen als een positieve ontwikkeling. "Als bedrijf vinden we het belangrijk om rekening te houden met het klimaat. En het is prima rijden in een elektrische Volkswagen. De auto's accelereren fijn en de actieradius wordt steeds groter. Met de nieuwe VW I.D. modellen die in aantocht zijn, kunnen we de toekomst met vertrouwen tegemoet zien."

Fleetsales

En er zijn meer veranderingen. "De laatste jaren wordt er steeds meer gebruik gemaakt van private lease. Vooral bij jongeren zie je een verschuiving van bezit naar gebruik." Tot slot geeft Van Nieuwenhuijzen

aan dat ook zakelijke klanten kunnen rekenen op Ames. "Wij hebben veel kennis en kunde in huis op het gebied van fleetsales. Wij ondersteunen bedrijven bij hun wagenparkbeheer en hebben een goede samenwerking met leasemaatschappijen en AA Lease in het bijzonder. Om gehoor te geven aan het Klimaatakkoord kunnen wij onze klanten begeleiden bij de transitie naar duurzame mobiliteit. Wij zijn volledig op de hoogte wat de gevolgen voor ondernemers en bedrijven zijn en lichten de mogelijkheden graag toe in een vrijblijvend gesprek. Bovendien kunnen wij Amega breed veel merken aanbieden en in samenwerking met onze zusterbedrijven zoals PSB Bedrijfswageninrichting alles op het gebied van bedrijfswagens."



Zestig jaar Ames Ridderkerk is bekroond met een renovatie. De geschiedenis van Ames Ridderkerk gaat terug naar 1958, wanneer Jan Ames een stalhouderij aan de Lagendijk in Ridderkerk kocht. Na een intensieve verbouwing volgde in 1960 een feestelijke opening. In 1973 verhuisde Ames Ridderkerk naar de P.C. Hooftstraat. Sinds 1998 is Ames Ridderkerk gehuisvest aan de Wolweverstraat. Na 21 jaar werd het tijd om het pand te moderniseren. De feestelijke (her)opening hiervan vond plaats in het weekend van 4 en 5 oktober j.l. Scan de QR-code om het filmpje van de opening te bekijken in 1960 (!).





Klantkennis systeem

Bent u óók betrokken bij uw klanten? Je hoort de laatste tijd bijna alle ondernemers het over 'mijn klant is Koning' spreken. Zou het echt zo zijn? Op websites en in publicaties vliegen de klantbeloften je om de oren. Zouden ze allemaal één op één worden waargemaakt? Naar onze bescheiden mening markeert het hier en daar nog wel een beetje aan. Inderdaad klanten zijn heel belangrijk, tevreden klanten zijn zelfs goud waard. Het worden ambassadeurs en fans. Dat wil iedere ondernemer toch?!

Klanten winnen

Hoe kunt u klanten winnen, binden en blijven boeien? Hoe blijft u een aantrekkelijk partij? Wel, dat vraagt nogal wat van u als ondernemer. Het vraagt bewustzijn van uw medewerkers en het is noodzakelijk dat u een gerichte klantstrategie ontwikkelt. Naast deze strategie dient u een klantsysteem te bouwen. Informatie te verzamelen en te rubriceren. U dient gepersonaliseerde acties richting de klant te ondernemen. Daarnaast moet u de belofte aan de klant waarmaken. Zijn of haar verwachtingen overtreffen. Dat vraagt strategisch denken, doen en handelen. Met minder kunt u geen genoeg nemen.

Klantgericht handelen

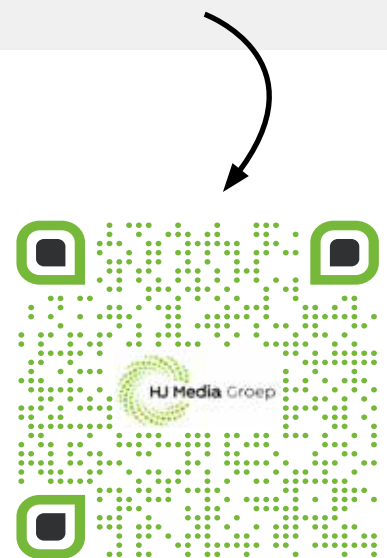
Wilt u een klantgerichte organisatie worden? Dat kan! Maar het gaat zeker niet vanzelf. Besef wel dat de hele keten van handelingen en alle interne bedrijfsprocessen dan wel moeten kloppen. Afgestemd op de klant. Daarnaast is het van essentieel belang dat de hele onderneming als één gezicht oprechte interesse naar de klant uitstraalt. 'Het de klant naar de zin maken' is geen optie maar een keuze. Een keuze voor de klant. Pas dan gaat u de vruchten plukken van een functioneel intieme relatie met de klant 'Customer Intimacy'! Spreek met uw medewerkers over het belang van de klant. Zet de klant in het middelpunt en bouw er multidisciplinaire klantgerichte teams omheen.

Whitepaper downloaden?

Op onze website <https://hjmediagroep.nl/whitepaper> kunt u over dit onderwerp een whitepaper downloaden geschreven door Hans Klaasse. Hans is verbonden aan HJ Media Groep als directeur Strategie en Organisatie. Hij adviseert ondernemingen en organisaties over klantgericht handelen en het inrichten van (smart media) klantsystemen.



0180 - 33 16 00
info@hjmediagroep.nl





HJ Media Groep is een bedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in gepersonaliseerde smart media. Vanuit drie pijlers t.w.: Strategie, Loyaliteit en Creatie zoekt zij voor ondernemers en organisaties naar de inzet van de juiste communicatiemiddelen.



"Wij zoeken met de klant naar de bedoelingen achter de media campagne. Welke middelen zijn het meest effectief en op welke wijze zetten we onlineactiviteiten in? Dat is het voordeel van HJ Media Groep. Wij zijn zowel online als offline actief. We hebben alles in eigen huis, online marketeers, creatieve ontwerpers, tekstschrijvers en printfaciliteiten. Wat we ook inzetten, het is altijd persoonlijk, gericht op de klant en daarom doelgericht. Onze klanten zien het verschil. Na een door ons opgezette gepersonaliseerde media campagne ziet men de omzet stijgen. Wij meten dat, de klanten bevestigen het. Daarom vinden wij de onderzoeksfase zo belangrijk. Onze consultants doorgronden de noodzaak van een goede analyse. Op basis hiervan kijken we zowel intern als extern wat de beste aanpak is. We trainen desgewenst de medewerkers en voorzien hen van praktische tips!", aldus Hendrik-Jan van Rhee, specialist in Creatie en Smart-Media, algemeen directeur van HJ Media Groep.



Hans Klaasse, directeur Strategie en Organisatie vult aan dat juist op deze wijze reclamebudget geen bodemloze put wordt en niet resulteert in het verbranden van veel geld, maar veelmeer een 'winstversneller' is. "Wij zien echt het effect van onze bemoeienis. Wij denken met de klant mee en zoeken naar de juiste strategie. Wij hebben eigen dataspecialisten die aan validatie en verrijking van de data doen. Door slimme databestanden te bouwen kunnen we koopgedrag sturen. Het gaat om het juiste aanbod gekoppeld aan de juiste boodschap. Daarom komen de door ons ontwikkelde loyaliteitsprogramma's niet alleen sympathieker over bij de klant maar zij zorgen ook voor binding en beleving. Wij maken het verschil in onze branche. Wij doen niet interessant maar zijn interessant. Van het bedenken van een nieuwe herkenbare huisstijl tot het opzetten van een landelijke media campagne. Wij doen het met passie en plezier!"

Strategie
Loyaliteit
Creatie



Communiqueert met beleving



AA Lease & AA Rental vieren 50-jarig bestaan!

Redactie en Fotografie: Bianca van Helden

AA Lease en AA Rental bestaan 50 jaar. Een mooi moment voor de universele, onafhankelijke lease- en autoverhuurmaatschappij om daar samen bij stil te staan. Dit deden zij onder andere met het feestelijke evenement 'Duurzaam moet je doen' in het Van der Valk Hotel te Dordrecht.



AA Lease

T: 078 631 1312
I: www.aalease.nl



AA Rental

T: 078 633 8319
I: www.aarental.nl

Het goed bezochte event begon met een film met foto's van AA Lease & AA Rental door de jaren heen. Oud-directeur Ab van den Akker weet er alles van. Hij vertelde dat AA Lease in 1969 is ontstaan vanuit Ames Autobedrijf, waarmee AA Lease nog steeds een goede samenwerking heeft. "Het was een leuke, maar soms ook zware tijd. De automatisering stond nog in de kinderschoenen. We werkten toen met z'n drieën en de offertes werden door de telefoniste uitgetypt." Voordat Van den Akker directeur bij AA Lease werd, begon hij in 1987 bij Ames aan de Johan de Wittstraat. Op dat moment reden er voor AA Lease ongeveer 400 leaseauto's en 40 huurauto's, hoofdzakelijk voor het vervangend vervoer aan klanten. In 2003 ging Van den Akker met pensioen. Op dat moment werkten er bij AA Lease twaalf mensen en reden er zo'n 4.000 leaseauto's. Inmiddels zijn dat ongeveer 11.000 contracten.

Vervolgens kondigde de dagvoorzitter Theo van

der Hek oud-directeur Leo Fransen aan, de opvolger van Ab van den Akker. Fransen gaf aan met veel plezier en genoeg terug te kijken op zijn tijd bij AA Lease & AA Rental. "Het was mooie tijd waarin we met het hele team veel geleerd hebben en een goede basis voor de toekomst hebben neergezet. Samen begonnen we aan de modernisering en professionalisering van AA Lease & AA Rental. In de negen jaar dat ik directeur was, hebben we het wagenpark steeds zien groeien. Dat is natuurlijk niet alleen mijn verdienste, maar vooral die van het AA Lease & AA Rental team als collectief. Toen ik eind 2008 vertrok, kon ik dat dan ook doen in de wetenschap dat het team met Hans de Boer als directeur de strijd in de markt goed aankon. Daar ben ik nog het meeste trots op."

Met deze woorden werd De Boer op het podium uitgenodigd. Hij kent het bedrijf al sinds zijn achttiende toen hij begon bij Ames, destijds het moederbedrijf van AA Lease & AA Rental. Na een aan-



tal jaren elders gewerkt te hebben, kwam hij weer terug op het 'oude nest'. Dat is inmiddels 24 jaar geleden. De Boer: "We zijn een echt mensenbedrijf en investeren graag in relaties. Daarom kan AA Lease rekenen op een grote groep trouwe klanten. Dankzij de gedrevenheid van het team en door hard te werken zijn we gegroeid. Daarnaast zorgen we ervoor dat we actief de ontwikkelingen binnen de markt volgen." Hiermee linkt De Boer naar het thema van het evenement: Duurzaam moet je doen. "We hebben allemaal te maken met de ontwikkelingen die er zijn op het gebied van milieu en bereikbaarheid. Wij volgen deze ontwikkelingen op de voet en spelen daarop in. Bijvoorbeeld door de mobiliteitspas aan te bieden waarin alle vormen van reizen worden aangeboden. Zo kunnen werknemers altijd kiezen voor de meest geschikte vorm van reizen. Dit is waar we naar toe gaan en waar we in geloven, de eerste successen zijn er al."

Voor het jubileumfeest was ook Ed Nijpels (voorzitter Klimaatberaad) uitgenodigd. Nijpels vertelde over het klimaatakkoord, wat de gevolgen zijn voor de mobiliteit en wat het op gaat leveren. Met zijn presentatie wist hij de aanwezigen te overtuigen over het risico van CO₂-uitstoot. Hij gaf daarbij aan dat er nog veel moet gebeuren, maar wel blij te zijn met de investeringen die er momenteel gedaan worden in elektrische auto's. "Het is een kwestie van tijd dat het voor iedereen mogelijk is om elektrisch te rijden." Carlo van de Weijer (Directeur Strategic Area Smart Mobility TU Eindhoven) gaf tot slot een boeiende presentatie over smart mobility, de toekomst van mobiliteit, verkeer en de automotive wereld. Ook hij ziet veel voordelen van de elektrische auto. Zijn conclusie: "Elektrische auto's helpen ons met het verminderen van CO₂-uitstoot. Op korte termijn zullen de elektrische auto's goedkoper worden, de actieradius zal toenemen en de

duur van het opladen zal afnemen." De sprekers gaven voldoende stof om over na te denken en na te praten. Dit onder het genot van een hapje en een drankje.

Neem ook een kijkje op de speciale jubileumsite waarin 50 jaar AA Lease & AA Rental in beeld zijn gebracht: www.aalease50jaar.nl.

Goede doelen

De opbrengst van de jubileumbijeenkomst leverde € 15.000 aan donaties op. Dit mooie bedrag hebben AA Lease en AA Rental geschonken aan twee goede doelen: Quiet Drechtsteden en de Voedselbank Dordrecht.



Over AA Lease

Het begon allemaal in 1969, toen een klant vroeg of hij voor een langere periode en tegen een vast bedrag auto's kon huren. Inmiddels is AA Lease de grootste universele, onafhankelijke leasemaatschappij in de regio en was het als eerste leasebedrijf ISO gecertificeerd. Als universele en onafhankelijke leasemaatschappij beheert AA Lease ongeveer 11.000 contracten. De professionele aanpak van AA Lease heeft ervoor gezorgd dat zij meerdere malen is uitgeroepen tot beste leasemaatschappij van het jaar.

Over AA Rental

AA Rental is dé onafhankelijke autoverhuurmaatschappij in de regio Zuid-Holland-Zuid en is het zusterbedrijf van AA Lease. Met tien vestigingen is AA Rental altijd in de buurt. Door de jarenlange kennis en ervaring op het gebied van zakelijke én particuliere autoverhuur garandeert AA Rental mobiliteit onder alle omstandigheden. Men heeft keuze uit vele modellen, van een kleine stadsauto tot aan een grote bedrijfswagen met laadklep.





Regieteam onderneemt actie met als doel de regio bereikbaar houden

Grootste onderhoudsopgave ooit

Redactie en Fotografie: Annemieke Kuiper

De bereikbaarheid in de regio Drechtsteden en Rijnmond staat onder druk en dit zal alleen maar toenemen door de grootste onderhoudsopgave ooit. De komende jaren vervangt en renoveert Rijkswaterstaat meer dan 100 bruggen, tunnels, sluisen en viaducten. Veel daarvan zijn gebouwd in de jaren 50 en 60 en dringend toe aan een opknapbeurt.

Het regieteam, bestaande uit een vertegenwoordiging van lokale overheden, provincie, Rijkswaterstaat en bedrijven is in het leven geroepen om deze en andere opgaves het hoofd te bieden. In dit team vindt de informele strategische en tactische afstemming plaats betreffende bereikbaarheid en mobiliteit voor de regio Drechtsteden en de BAR-gemeenten. We laten enkele leden van het regieteam gebiedsaanpak Zuid Oost aan het woord. John Breedveld (secretaris VBO Freshworld), Bart Keunen (districtshoofd Rijkswaterstaat), Wico van Helden (vice-voorzitter Werkgevers Drechtsteden), Jacob Klink (voorzitter Werkgevers Drechtsteden), Peter Lujendijk (wethouder gemeente Barendrecht), Peter Meij, (wethouder gemeente Ridderkerk), Anna Schouten (projectmanager Samen Bereikbaar), Piet Vat, (wethouder gemeente Sliedrecht en portefeuillehouder bereikbaarheid Drechtsteden) en Cees Vingerling (gebiedsregisseur Drechtsteden en BAR-gemeenten bij de Verkeersonderneming) geven aan dat samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven nu belangrijker is dan ooit. Volgens hen is de tijd van praten voorbij en de tijd

van doen aangebroken.

Gezamenlijke verantwoordelijkheid

Op de vraag waarom samenwerking zo belangrijk is steekt Klink van wal: "Bereikbaarheid raakt ons allemaal en is een onderwerp dat bij uitstek met alle relevante partijen opgepakt dient te worden. Het is cruciaal om alle betrokken partijen en zo vroeg mogelijk in het proces te betrekken en er een gezamenlijk plan van te maken. Bereikbaarheid is niet alleen van Rijkswaterstaat, een gemeente, een provincie of een bedrijf." Vat is het hiermee eens en zegt: "Alle partijen hebben met elkaar hetzelfde belang en daarom is het belangrijk om gezamenlijk op te trekken. Ieder vanuit zijn of haar rol, positie en verantwoordelijkheid. Zo worden partijen ambassadeurs van elkaar." Keunen is tevens van mening dat bedrijfsleven en overheid in dit thema geen gescheiden partijen zijn. "Je hebt elkaar echt nodig. Het is belangrijk om elkaar in het regieteam te treffen en de verbanden, verantwoordelijkheden en oplossingen met elkaar te bespreken." Lujendijk vult aan: "Nog niet iedere ondernemer is



Samen Bereikbaar

T: 06 - 543 63 100

E: anna.schouten@samenbereikbaar.nl

I: www.samenbereikbaar.nl



doordrongen van de gezamenlijke verantwoordelijkheid. Er zijn natuurlijk koplopers maar de gedachte leeft ook dat het wel goed geregeld zal worden door de overheid.”



Bereikbaarheid raakt ons allemaal”

Hinder voorkomen

Binnen het regieteam is het volgens Meij belangrijk om de werkzaamheden van de grootste onderhoudsopgave in de geschiedenis goed op elkaar af stemmen en met elkaar zoveel mogelijk hinder te voorkomen. Vingerling beaamt dit en vult aan: “Er is gelegenheid voor het uitwisselen van relevante informatie, het verstevigen van onderlinge relaties en het bevorderen van daadkracht voor bepaalde beslissingen. Het moet eveneens leiden tot verdieping en dat gebeurt niet alleen in het regieteam. Werkgevers Drechtsteden bijvoorbeeld werkt met innovatietafels waarin een thema verder wordt uitgediept, denk aan het rijden op waterstof. De uitkomsten van de verdieping worden vervolgens weer besproken in het regieteam.” Schouten zegt: “De informatie die wordt uitgewisseld is eveneens bijzonder waardevol in mijn gesprekken die ik met

bedrijven voer om hen te verleiden na te denken over beleid op het gebied van mobiliteit. Informatie vanuit het regieteam helpt mij om mijn invloed te vergroten en tegelijkertijd is er een mooie wisselwerking omdat ik de behoeften van die bedrijven weer kan delen in het regieteam. Op die manier is er direct effect op de algehele bereikbaarheid.”

Bereikbaarheid sleutel tot succes

Het is wel duidelijk dat bereikbaarheid van de regio van cruciaal belang is. Breedveld zegt hierover: “Bereikbaarheid is de sleutel voor het succes van de regio. Ons bestaansrecht wordt voor een groot deel bepaald door de ligging en logistieke mogelijkheden.” Vingerling stelt dat bereikbaarheid fundamenteel is voor de toekomstvisies op het gebied van wonen, werken, leren en verkeren (recreatie). Alles staat of valt volgens hem met bereikbaarheid. Schouten: “Bereikbaarheid is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van de overheid en van bedrijven. Wanneer iedereen zich hiervoor inzet, hebben relatief kleine acties een groots effect. Als we 10% van de weg halen tijdens de spits, dan is er geen file. Daarom is deze samenwerking in het regieteam tussen bedrijven, gemeenten, provincie en Rijkswaterstaat zo belangrijk om de volgende stap te kunnen maken.”

Acties

Welke acties zijn er nodig om de regio bereikbaar



Overleg van het regieteam



te houden? Van Helden antwoordt: "Actieve informatievoorziening is van cruciaal belang. Het is belangrijk om in een zo vroeg mogelijk stadium alle relevante partijen erbij te betrekken. Naast informatievoorziening is gedragsverandering een aandachtspunt." Vat: "We moeten volledig aandacht schenken aan de gedragsverandering om niet altijd en per se de auto als vervoermiddel te gebruiken, maar juist de fiets of het openbaar vervoer. Daarnaast is het nu ook echt tijd voor actie. Praten hebben we nu lang genoeg gedaan en met de grootste onderhoudsopgave ooit is de tijd rijp voor doen." Meij haakt hierop in: "Toenemende files vragen om investeringen in het openbaar vervoer en gebruik van bijvoorbeeld de fiets. De oplossing ligt niet alleen in het aanleggen van meer asfalt, het vraagt ook om gedragsverandering. Er dient dan meer gestuurd te worden op het beïnvloeden van gedrag." Keunen deelt zijn mening: "Het is belangrijk om verschillende maatregelen te combineren in de regio en om naar het totaal van projecten te kijken. Bijvoorbeeld om delen van de rijksweg aan te passen aan busvervoer en het realiseren van meer opstapplaatsen of juist door meer gebruik te maken van de waterbus. Je zoekt naar combinaties van maatregelen."

Acties voor nu

Als laatste vragen we wat ondernemers nu al kunnen doen? Volgens Luijendijk kunnen onderne-

mers meer bewustwording over alternatieve vormen van mobiliteit stimuleren door dit bespreekbaar te maken en mogelijk ook te faciliteren. Bijvoorbeeld door een E-bike aan te bieden. Keunen geeft aan dat ondernemers zich kunnen aansluiten bij het platform Samen Bereikbaar om hierbij hulp te krijgen. Tot slot adviseert Breedveld ondernemers om zich goed te laten informeren door ondernemersverenigingen, maar ook om contact te zoeken met de (lokale) overheid. "Onze overheden zijn echt bereid oplossingen te bieden. Als wij namens een groot deel van de ondernemers een verzoek of voorstel neerleggen wordt dat bovendien sneller gehonoreerd."

Samen Bereikbaar is een zakelijk platform op het gebied van mobiliteit, duurzaamheid en bereikbaarheid. Het platform is van en voor inmiddels zestig aangesloten organisaties. Samen zetten zij in op slimme mobiliteit en vertalen dit naar concrete projecten en resultaten. Bedrijven ondertekenen de intentie om 10% uit de spits te halen en het platform helpt de intentie om te zetten in resultaat. Wilt u meer informatie over het platform? Neem dan contact op met Anna Schouten (anna.schouten@samenbereikbaar.nl) | 06 54 36 31 00





Column

Communiceren met de klant

In een wereld die steeds meer belang hecht aan gezond en eerlijk voedsel staat de Agri & Food sector in het middelpunt van de belangstelling. Wie heeft het vandaag de dag niet over duurzaam ondernemen, het beperken van de CO₂ uitstoot en de uitputting van natuurlijke hulpbronnen? De klant is kritisch en stelt eisen. Steeds vaker horen we over ketensamenwerking en het tegengaan van verspilling in de voedselproductie. Streekproducten zijn om die reden in. De consument wil extra betalen als de herkomst duidelijk is. Kwaliteit speelt een steeds belangrijker rol. Alles voor elkaar dus? Nee, was het maar waar. Vraag en aanbod moeten beter op elkaar afgestemd worden. Informatie-uitwisseling, kennisdeling en samenwerking moet tezamen met digitalisering zorgen voor een betere afstemming tussen duurzaamheid en de behoefte van de eindgebruiker.

Waarom zijn regionale producten zo in trek? De consument is uit op beleving. Iets wat uit de eigen omgeving komt. Het is te herleiden. Men weet over het algemeen wie de producent is. Vaak kent men de boer bij naam en toenaam. Dat resulteert in vertrouwen en het geeft een andere smaak- en kwaliteit beleving. Eigenlijk zou dit in heel de Agri & Food sector zo door de klant moeten worden ervaren. Kan dat? Ja, ik denk dat door goede communicatie met de consument een extra dimensie aan het product kan worden toegevoegd. Persoonlijker en meer gericht op de behoefte van de klant. Hierbij is het open en eerlijk zijn over de herkomst van het product een belangrijke voorwaarde. Dat vraagt om het aangaan van verbindingen met deelnemers uit de voedselketen en het inzetten op partnership.

Ook binnen de Agri & Food sector gaat het dus om beleving. Communiceren met de klant. Weten wie de klant is. Voldoen aan de behoefte en de wens van de klant. Moeilijk? Nee, volgens mij is het een kwestie van inzetten op smart communicatie. Niet meer met hagel schieten maar met scherp. Tenzij u handelaar bent in wild en gevogelte!

Hans Klaasse



Hans Klaasse

Ing. Hans Klaasse MBA CMC is als directeur Strategie & Organisatie verbonden aan HJ Media Groep.

Hans adviseert ondernemers op het gebied van branding, het ontwikkelen van de verkooporganisatie en marktstrategie.



HJ Media Groep

Voorzand 24
2984 BH Ridderkerk

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



SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika

— *Al sinds 1979 dé Afrika specialist* —

Op jambo.nl en in onze brochure vindt u ruim 100 uitgekiende reizen of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!





Over boeren, stikstof en innovatie

Redactie: Hans Klaasse

Vervuiling, de CO₂ problematiek, stikstof en milieubelastende uitstoot. Het moet anders. Maar hoe? We hebben van alles nodig: zuivel, groente, fruit en vleesproducten. De boeren produceren dat. Verder reizen we wat af, met de auto of het vliegtuig. Drugscriminelen die simpelweg chemisch afval in de natuur dumpen. Inmiddels is dit alles een behoorlijk probleem aan het worden. Opwarming van de aarde, klimaatverandering, smeltende ijskappen en overstromingen vanwege hevige regenval. Wie zijn de schuldigen?

Elke editie van Port of BUSINESS staat er een topsector centraal. Dit keer is dat Agri en Food. Het artikel sluit aan bij het thema en wordt u aangeboden door Port of BUSINESS.

Het lijkt nu dat de producenten van ons voedsel als enige de schuld krijgen. De boeren staan onder grote druk. Het zijn ondernemers en die willen nu eenmaal omzet realiseren. Ze willen kostenefficiënt produceren. Immers, ondernemen moet leiden tot rendement. De oplossing zit dus niet in het beperken of blokkeren van het ondernemerschap van boeren maar meer in het met elkaar bedenken van innovatieve oplossingen. Constructieve samenwerking tussen belangenorganisaties, de overheid en innovatieve hightech bedrijven.

In welke richting ligt de oplossing? Herwaardering van de boerensector, innovatieve- en vernieuwende technieken alsmede verbetering van de communicatie tussen de boer en de burger. Minder regeldruk vanuit de overheid en meer oplossingen vanuit de sector zelf. Het boerenprotest is begrijpelijk, echter het lost op zich niets

op. Het gaat om meer dan stank en uitstoot. Het gaat om onbegrip en 'wegduiken' voor een probleem dat meer eigenaars heeft dan de boerensector alleen. Geen politiek verantwoorde ad-hoc reacties, maar beleid.

De nu gepresenteerde maatregelen lijken meer op 'noodoplossingen'. Wat is het gevolg? We pakken de auto weer eens aan. Terugschroeven van de maximale snelheid vermeerderd de kans op stagnerende doorstroming van het verkeer. De woningbouw dreigt tot stilstand te komen en de huizenmarkt staat vervolgens weer voor een grote uitdaging. De boerensector wordt de dupe van alle beperkende regels. Hiervoor in de plaats zou een duurzame herverdeling van landbouw meer 'zoden aan de dijk zetten'.

Kortom, laten we positief en constructief nadenken met alle partijen over een gemeenschappelijk probleem!





Faber Audiovisuals: méér dan alleen de techniek

Je zou verwachten dat ze bij Faber Audiovisuals de techniek en de apparatuur, die ze leveren voor tv shows, concerten en sportevenementen het belangrijkste vinden. "Niet dus", zegt Sales en Marketing Manager Jasper Reijgers. "De verhuur is eigenlijk ondergeschikt aan de vraag aan de opdrachtgever waarmee het voor ons allemaal begint: wanneer is de dag voor u geslaagd?"

Faber Audiovisuals is een toonaangevende speler in de wereld van LED-schermen en audiovisuele totaalproducties. Het bedrijf heeft alles in huis: van de materialen en crews tot de gehele organisatie en realisatie van audiovisuele producties. Dat wordt gedaan voor drie marktsegmenten: televisie (live shows, verslagen van sportwedstrijden en evenementen), zakelijke eindgebruikers (onder andere voor beurzen, productpresentaties en vergaderingen) en live events (op het gebied van sport, muziek en cultuur).

Toppartner

Het van oorsprong kleine familiebedrijf uit Friesland – het hoofdkantoor staat nog steeds in Sint Annaparochie – groeide uit tot een we-

reldspeler in de audiovisuele markt met vestigingen in Nederland, Duitsland, Dubai en de Verenigde Staten. Sinds 2015 is Faber onderdeel van het Amerikaanse NEP Worldwide Network.

Twee jaar later nam NEP ook het moederbedrijf van CT Holland over, waarna de twee Nederlandse specialisten fuseerden. CT Holland was - via diens voorgangers - al meer dan twintig jaar sponsorpartner van Rotterdam Topsport. En tegenwoordig is Faber Audiovisuals dat.

De Toppartner heeft een sterke binding met de regio Rotterdam én hier veel vaste klanten. Van Luxor Theater tot Ahoy en de Erasmus Univer-



siteit. De knowhow en apparatuur van het bedrijf wordt ook volop gebruikt bij evenementen waar Rotterdam Topsport bij betrokken is. Zoals de Zesdaagse, het ABN AMRO-toernooi en het CHIO.

Van Nederlands Elftal tot Formule 1

Jasper Reijgers vertelt: "Sport is een belangrijke markt voor ons. Al van oudsher. Oprichter Cees Jan Faber is destijds begonnen met de live-registratie van skiwedstrijden. We doen nu nog steeds het WK en allerlei andere wedstrijd over de hele wereld. Maar ook in het voetbal doen we veel: onder meer voor het Nederlands Elftal en we verzorgen voor alle clubs in de Eredivisie de LED-reclameborden langs de velden. Daarnaast zijn we ook heel actief in de paardensport en de Formule 1."

Jasper Reijgers kent Faber door en door. Toen hij er vijftien jaar geleden in dienst kwam, was hij het zesde personeelslid. Inmiddels werken er circa 200 mensen.

En de groei is nog niet voorbij. Het hoofdkantoor wordt momenteel uitgebreid. Dat levert meer ruimte op voor de opslag van apparatuur en er komt een inpandig opleidingsinstituut. Daar studeren vanaf 2020 jaarlijks twaalf studenten van de mbo-opleiding AV-specialist. "Dat is in samenwerking met het ROC Drachten", legt Reijgers uit. "Wij zijn onderdeel geworden van de opleiding. De studenten leren meteen de praktijk en wij zorgen zelf voor instroom van nieuwe medewerkers. Iedereen blij."

Eindresultaat

Faber is net zo dynamisch als de branche waarin het bedrijf actief is. Dat spreekt Reijgers aan. "Ik heb het nog steeds enorm naar m'n zin. Faber is ontzettend ondernemend en als medewerker heb ik ook altijd een grote mate

van vrijheid gekregen om dingen te ontwikkelen en kansen te grijpen die in het belang van het bedrijf zijn."

Mede daardoor is er veel ruimte om kennis te delen, vertelt Reijgers. Zowel intern als extern. Daar hebben klanten baat bij – en Faber zelf ook. Het stimuleert innovatie en zorgt voor hechte relaties met opdrachtgevers, partners en leveranciers.

"Dat maakt dat we van leverancier naar een adviserende partnerrol zijn gegroeid. Of het nu op videogebied, lichtplannen, geluidssystemen of faciliteiten is. Daar is behoefte aan. Zodra mensen weten dat je meer doet, dat je meedenkt en creatieve oplossingen levert, gaan ze erom vragen. Dan kunnen we hen nog beter van dienst zijn. Alles ten dienste van het eindresultaat."

VR-bril

"Om daar ook inhoudelijk aan tegemoet te komen, werd in 2018 Univate overgenomen. Deze multimedia-entertainmentstudio in Hoofddorp ontwikkelt allerlei content. Onder andere voor virtual reality-toepassingen," vertelt Reijgers.

Die techniek gebruikt Faber zelf inmiddels ook. "Univate heeft een app gemaakt die we inzetten als we ergens mogen pitchen. Het ontwerp voor een project kunnen we dan driedimensionaal laten zien met een VR-bril. Die bril zetten we bij de klant op en die kan beleven hoe het er straks uit komt te zien. Dat werkt geweldig. Ja commercieel, haha, maar ook weer om het uiteindelijke plaatje zo geslaagd mogelijk te laten zijn."

WWW.ROTTERDAMTOPSPORT.NL



TOPPARTNERS

AD/DPG | Campagne | Connect Holland | Faber Audiovisuals | Holland Casino | Kalfsbeek BMW/MINI | Rabobank Rotterdam | RET | Rotterdam The Hague Airport | SportVibes | VLS

VERHUUR BEELD-, LICHT- EN GELUIDS- INSTALLATIES

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

Door de brede, projectmatige aanpak van CT-AV nemen wij u alle technische zorgen uit handen, zodat u zich kunt concentreren op uw eigenlijke werkzaamheden. Voorafgaand aan een verhuurproject inventariseren wij zorgvuldig uw wensen voor beeld, licht en geluid. Op basis hiervan stellen onze experts een audiovisueel plan voor u op. Voor losse verhuur van projectoren, beeldschermen, draadloze microfoons en muziekinstallaties bent u bij ons ook aan het goede adres.



CT-AV
IS FLEXIBEL,
LEVERT MAATWERK
EN ONTZORGT

CT-AV
Dé audiovisuele inrichters

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

CT-AV Hoefsmidstraat 44a | 3194 AA Hoogvliet | **T** +31 (0)10 438 58 59 | **E** info@ct-av.nl | **W** www.ct-av.nl

Zorgeloos werken met slimme ICT

Dit zijn onze beloftes

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

Promisys is een professionele IT-dienstverlener.

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

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

 **Promisys**
IT ZOALS BELOOFD

Aston Martinlaan 2, Oud-Beijerland



Column

Agri Food en eigendom: zo gewonnen, zo geronnen?!

Agri Food is een dynamische sector, waarin wordt geteeld, gefokt, gekweekt en natuurlijk gehandeld. Dat de eigendom wisselt binnen de productieketen ligt min of meer voor de hand. Maar de overgang van eigendom volgt niet per se het ritme van koop en verkoop. Zo kan eigendom ook overgaan zonder dat de bedoeling van partijen daarop gericht hoefde te zijn – zoals bij ‘natrekking’ en ‘vermenging’ – en terwijl het product binnen de productieketen gewoon op zijn plaats blijft, zoals bij ‘zaaksvorming’. Deze wijzen van eigendomsovergang zijn wars van onze intenties en kunnen daarom vervelend uitpakken voor wie zich laat verrassen.

De sleutel is voorbereiding. Hierna volgen twee praktijkvoorbeelden en een kort woord van advies, ter afsluiting.

Natrekking

De bank verkrijgt een recht van hypotheek op een perceel tuinland met bedrijfsruimte en glasopstanden van een kwekerij en oefent dit recht uit nadat het faillissement van de kwekerij is uitgesproken. Een ingebouwd teeltsysteem met een waarde van € 212.000,- wordt door de bank meeverkocht, mede omdat het na verwijdering uit de kas nog slechts een oud-ijzerwaarde zou hebben van circa € 20.000,-.

Helaas voor de bank is de marktwaarde van het teeltsysteem niet zozeer doorslaggevend, als wel de vraag of het systeem uit de kas kan worden verwijderd zonder beschadiging van betekenis. Omdat het enkel in ‘hanteerbare stukken’ zagen van de teeltgoten geen noemenswaardige beschadiging oplevert – aldus de rechtbank – strekt het hypotheekrecht op de kas zich niet mede uit tot het teeltsysteem.

Vermenging / Zaaksvorming

Een varkenshouderij vestigt pandrechten op haar zeventuizend biggen en varkens ten behoeve van haar voerleverancier, waarna zich ook een fokker en een handelaar als rechthebbende melden, beiden op basis van een ander eigendomsvoorbehoud elders in de productieketen. De voerleverancier houdt vol dat eventuele eigendomsvoorbehouden van fokker of handelaar zijn vervallen omdat (a) de dieren door samenvoeging met voer en water door de varkenshouderij tot nieuwe zaken zijn omgevormd en (b) de ‘voorbehouden’ varkens en biggen vermengd zijn geraakt met andere – verpande – varkens.

Helaas voor de voerleverancier stelt de rechtbank vast dat de biggen zo’n twee dagen na hun geboorte een uniek bedrijfsnummer ontvangen, als oormerk. Daarmee krijgen de dieren een eigen identiteit en dus bleven zij individueel aanwijsbaar, met als gevolg dat eventuele eigendomsvoorbehouden van fokker en handelaar niet zijn vervallen door de vermenging met andere biggen en varkens, noch door het afmesten van die biggen tot slachtrijpe varkens.

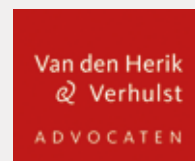
Kort woord van advies

De gevolgen van natrekking, vermenging en zaaksvorming kunnen niet contractueel worden uitgesloten. Wat kunt u doen om toch zoveel mogelijk boter bij de vis te bewerkstelligen? Een verlengd/verbreed/doorlopend eigendomsvoorbehoud kan worden aangevuld met bijvoorbeeld bevoorschotting, betaalgaranties en borgstellingen. Ontbreken deze voorzorgsmaatregelen op het moment van de waarheid, dan kan doorgaans de schade nog worden beperkt door het recht van reclame en van retentie in te roepen. Dit moet dan wel snel gebeuren, want de termijnen zijn kort. Op elk moment kijken we graag met u mee.

Pieter Frölich



mr. P.J. (Pieter) Frölich
Advocaat bij Van den Herik & Verhulst Advocaten N.V.



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



Brexit, een veelbesproken onderwerp met nog veel onduidelijkheid

Vorbereiding desondanks noodzakelijk

Redactie en Fotografie: Annemieke Kuiper

Wist u dat wij in Nederland, na België en Duitsland, het meeste handelen met het Verenigd Koninkrijk? Dit varieert van farmaceutische producten tot aan groenten en fruit. Het transport hiervan wordt verzorgd door logistieke bedrijven. Wat betekent een naderende Brexit (British exit) voor deze bedrijven? Welke risico's zijn er en welke impact heeft dit op de verzekeringen? We gaan in gesprek met Elco van Duijn, directeur bij Transportbedrijf van Duijn & Zn B.V., allround aanbieder van geconditioneerd transport en koelopslag en Danny Monjé, directeur bij Boelaars & Lambert, de specialist in logistieke en transportverzekeringen.

Van Duijn begint te vertellen: "Het uittreden van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie is een veelbesproken onderwerp en nog steeds weten we niet precies hoe de Brexit eruit gaat zien. Vanaf het begin hebben wij de situatie nauwlettend gevolgd. Veel was nog onduidelijk maar toch zijn wij begonnen met het in kaart brengen van de mogelijke gevolgen en oplossingen. De Brexit heeft niet alleen impact op ons, maar ook op onze klanten. Begin dit jaar zijn wij daarom gestart met het informeren van onze relaties. Service staat bij ons immers voorop." Monjé knikt instemmend en geeft aan dat ook zij aan de slag zijn gegaan met het informeren van transporteurs over de voorbereiding en gevolgen van de Brexit op de (transport)verzekeringen.

om alternatieve vormen van vervoer te onderzoeken. Lukt dit niet dan is het belangrijk dat de vervoerder duidelijk afsprekt met de verlader geen verantwoordelijkheid te aanvaarden voor de gevolgen van de wachttijden. De goederen- of vervoersaansprakelijkheidsverzekering voorziet naar alle waarschijnlijkheid ook niet in deze schade." Om vertraging zoveel mogelijk te beperken heeft Transportbedrijf van Duijn & Zn B.V. daarom de exclusieve samenwerking gezocht met een expediteur, een douane agent die alle douane documentatie verzorgt. "Samen met een expediteur hebben wij gewerkt aan een digitale oplossing en werkwijze om de afhandeling van de vereiste exportdocumenten in alle havens op een goede manier te begeleiden. Daarnaast hebben wij deze oplossing en werkwijze uitgebreid toegelicht aan en getest met onze klanten. Wij willen er immers zeker van zijn dat klanten op de hoogte zijn wat er verwacht wordt en aan welke eisen de informatie dient te voldoen om tot een juiste exportdocumentatie te komen. Zowel wij als transporteur als onze klanten hebben daarin een verantwoordelijkheid. Samen sterk is verbinding zoeken en



Boelaars & Lambert

Rivium Quadrant 81
2909 LC
Capelle aan den IJssel

T: 010 44 33 400
W: boelaarsenlambert.nl

Vertraging

Een mogelijk gevolg is dat vrachtwagenchauffeurs door de douanecontroles te maken krijgen met dagenlange vertragingen aan de grens. Monjé: "Door het ontstaan van de wachttijden aan de grens bestaat het risico dat producten met vertraging- en bederfschade zullen worden afgeleverd bij de ontvanger. Belangrijk is dan ook



werken aan een toekomst na de Brexit,” stelt Van Duijn.

Just In Time

Naast de aanzienlijke wachttijden zullen de ontvangers van de goederen waarschijnlijk noodgedwongen grotere voorraden aan gaan houden. We vragen Monjé wat dit betekent ten aanzien van de verzekeringen. Monjé antwoordt: “In vervoerscontracten zijn vaak JIT-afspraken (Just In Time) gemaakt omdat de ontvanger nauwelijks tot geen voorraden wil aanhouden in zijn bedrijf en daarmee kosten bespaart. Door de verwachte vertragingen is het noodzakelijk om hier nadere afspraken over te maken en om risico’s (opslag) verzekeringen mogelijk aan te passen. Het is belangrijk dat partijen helder afspreken wie verantwoordelijk is voor de voorraad en wie voor de verzekering zorgdraagt.” Van Duijn reageert hierop: “Naast deze problematiek is er ook nog de vraag hoeveel voorraad er mogelijk is. Bij versproducten blijft dit toch beperk vanwege de houdbaarheid.”



Samen sterk is verbinding zoeken en werken aan een toekomst na de Brexit”

Ontwikkelingen transportbranche

Niet alleen de Brexit is een uitdaging voor de logistieke branche. Van Duijn legt uit: “In onze branche is de uitvoering van het Klimaatakkoord een behoorlijke uitdaging. Hierbij is het belangrijk dat bin-

nen Europa dezelfde spelregels worden gehanteerd en het dezelfde investeringen vraagt van transporteurs, niet alleen in Nederland maar ook van concurrentie in Europa. Daarnaast vraagt het structurele tekort aan medewerkers voortdurende aandacht.”

Consolidatie verzekeringsbranche

Op dit moment is er in de verzekeringsbranche volgens Monjé een grote golf van overnames en fusies gaande. “Er is een consolidatie van verzekeraars waardoor het aanbod van verzekeraars afneemt en er een standaardisatie van verzekeringsproducten volgt. De rendementen van verzekeraars zijn nog steeds flinterdun dus schaalvergroting, efficiencyclagen en kostenreductie is het credo. De resultaten van verzekeraars in schadeverzekeringen wereldwijd staan al jaren onder druk. Verder is het rendement van beleggingen afgenomen, en dragen de extreem lage rentetarieven natuurlijk ook niet positief bij. Tel daar nog eens de strikte solvency eisen die aan verzekeraars worden gesteld door toezichthouders bij op. Hierdoor is er een zeer strikte sturing vanuit verzekeraars op schaderesultaten die niet meer zoals voorheen voldoende gecompenseerd kunnen worden door overige bedrijfsresultaten. Moeilijke risico’s, bijvoorbeeld ten gevolge van de Brexit, zijn steeds moeilijker te verzekeren omdat bepaalde zwaardere risico’s niet meer binnen hun ‘risk appetite’ vallen. Juist nu is de kwaliteit van de inkoopkracht en het ontwikkelen van slimme oplossingen samen met de ondernemer van het grootste belang”, besluit Monjé.



Transportbedrijf van Duijn & Zn B.V. heeft vestigingen in De Lier, Hansweert en Bleiswijk. Zij zorgt sinds 1946 onder alle omstandigheden voor een optimaal transport van verse, gekoelde en diepvriesproducten. Transportbedrijf van Duijn & Zn B.V. heeft een wagenpark van 150 vrachtwagens en biedt een compleet pakket aanvullende logistieke activiteiten, zoals op- en overslag.

Boelaars & Lambert adviseert al meer dan 100 jaar bedrijven in de logistieke sector bij het beheersen van hun risico’s. Het kantoor is ongebonden objectief bemiddelaar, dit betekent dat zij onafhankelijk kunnen adviseren, zonder verplichtingen naar verzekeraars. Daarnaast staat Boelaars & Lambert onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten (AFM).

get serious

ABOUT **SALES**

Specialist in omzetverbetering
en resultaatverbetering,
verkoopstrategieën, verkoopplannen
en interim management.

MIKE  **SIER**

SALES BUSINESS EXPERT

www.mikesier.nl



**Binnen
1 uur
in Londen**



 **Kies snelheid**
Rotterdam The Hague
Airport

TE HUUR

DUURZAAM KANTOORPAND



100%
electric

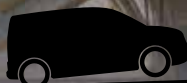


A++
label

RHIJNSPOOR.NL



BESTELWAGEN



BESTELDAGEN

ALLEEN IN OKTOBER

GRATIS AUTOMAAT

GRATIS BETIMMERING
(tot maximaal € 1.000)

5 JAAR 0% RENTE



DE NIEUWE OPEL COMBO

VANAF
€ 13.149

DE NIEUWE OPEL VIVARO

VANAF
€ 17.999

DE NIEUWE OPEL MOVANO

VANAF
€ 25.549

Kies nu voor de nieuwe generatie Opel Bedrijfswagens tijdens de Bestelwagen Besteldagen. Alleen in oktober ontvangt u een gratis automaat, gratis betimmering tot € 1.000 én 5 jaar 0% rente. Kom snel langs voor een proefrit en maatwerk offerte.



Orange Motors
Bedrijfswagens

Aploniastraat 14-18
3084 CC Rotterdam
Tel: 010 - 291 61 61

Klommenmakerstraat 51
2672 GA Naaldwijk
Tel: 0174 - 29 16 60

Klaverbaan 22
2908 KD Capelle a/d IJssel
Tel: 010 - 442 23 88

www.orangemotorsbedrijfswagens.nl

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km 4,1-9,3; km/liter 10,8-24,4; CO₂ gr/km 108-242. Getoende vanafprijs is de prijs voor de Selection-uitvoering. Deze is niet leverbaar als automaat. Acties geldig van 1 t/m 31-10-2019. Prijzen excl. btw. Kijk voor de actie- en verkoopvoorwaarden op opel.nl.

RIJPLEZIER OP HET HOOGSTE NIVEAU ONTDEK DE SUV VAN MITSUBISHI

Standaard zéér rijk uitgerust met o.a.:

- Hybride aandrijving
- A energielabel
- Automaat
- Trekgewicht 1.500 kg
- 2.4 Hybride met totaal 312pk / 229 kW
- Rijbereik volledig elektrisch tot 45 km
- Geen meerprijs 4WD

VAN € 35.990

NU VOOR € 32.990

(INCL. INRUILPREMIE*)



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

OUTLANDER PHEV



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition

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

Autobedrijf Noteboom Rotterdam B.V.

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

Najaarsvoordeel uitsluitend geldig op nieuwe klantorders tussen 1 oktober en 31 december 2019 met als uiterste registratiedatum (tenaamstelling) 31 januari 2020. De actie is niet geldig in combinatie met andere acties, niet geldig voor fleet en (private) lease orders en niet inwisselbaar tegen contanten. De getoonde prijzen, afbeeldingen en specificaties kunnen te allen tijde zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. Getoonde prijs is all-in rijklaar consumentenadviesprijs inclusief btw en bpm, leges, registratiekosten, recyclingbijdrage en alle andere overheidsheffingen, exclusief metallic lak. Een nieuwe Mitsubishi wordt geleverd met 5 jaar garantie en mobiliteitservice. Imp.: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. Afbeelding kan afwijken van standaard specificaties. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. © 10-19

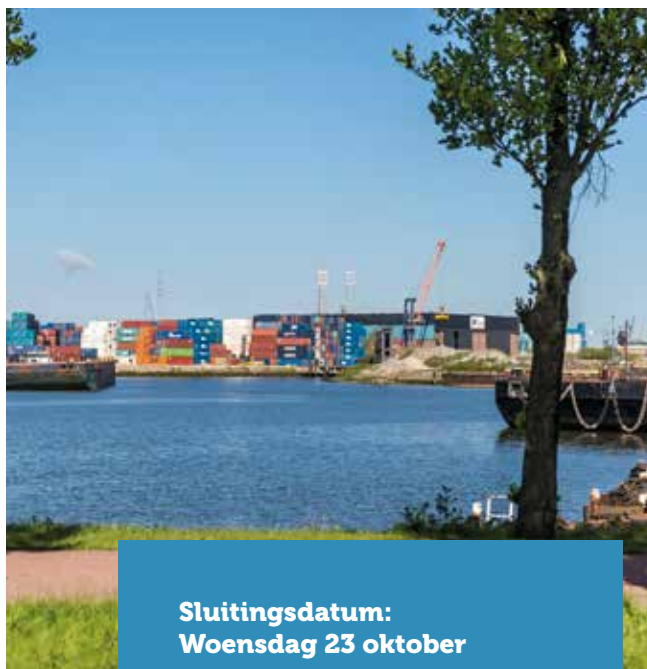
Volgend nummer - november 2019

Mobiliteit

Met Rotterdam, als grootste zeehaven van Europa en nummer 5 op de wereld ranglijst, maar ook met de Drechtsteden als innovatieve en maritieme regio is het voor ons met Port of BUSINESS een uitgemaakte zaak dat we jaarlijks aandacht besteden aan de haven en maritieme sector. Hier blijft het overigens niet bij. Zo besteden we in de komende edities van Drechtsteden BUSINESS en Rijnmond BUSINESS eveneens aandacht aan transport en logistiek. We leggen de verschillende vervoersmodaliteiten langs de meetlat. Kan er niet nog intensiever gebruik gemaakt worden van vervoer over water? Dit kan de belasting van het wegennet in onze regio verder terugdringen. Interessant is ook om te kijken hoe actief ondernemers kijken naar alternatief vervoer voor hen zelf en hun medewerkers. Kunnen we niet meer doen aan spits mijden en gebruik maken van de (elektrische) fiets, de scooter of het openbaar vervoer. Kortom het novembernummer wordt een mooi en informatief mobiliteitsnummer.

Tevens leest u een uitgebreid verslag van het congres Voorne-Putten Futureproof.

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 23 oktober

Verschijning:
Vrijdag 15 november



Agenda

14
nov

Bladpresentatie editie 7

Thema: Mobiliteit

Locatie: HJ Media Groep, Voorzand 24 in Ridderkerk

19
dec

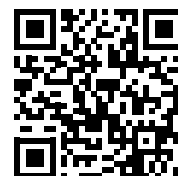
Bladpresentatie editie 8

Thema: Financieel

Locatie: HJ Media Groep, Voorzand 24 in Ridderkerk

Meer informatie?

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



FACET 

ACCOUNTANTS & ADVISEURS

**FACET laat ondernemers
beter ondernemen!**

Ook in de Agri & Food sector 



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

Postbus 4079
3006 AB Rotterdam
010 452 61 44

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