

WERKGEVERS
Drechtsteden

In deze uitgave:

- Bijeenkomst Baggermuseum
- Nieuwe datum Industriedag 2008
- Thema 'Glasvezel, wordt de toekomst!'
- Eén jaar KennisKring Drechtsteden

Teun Muller: "De kop is eraf."

De kop is eraf, althans voor mij. De eerste maanden, na het overnemen van het voorzitters stokje van Jan Laurijssens, zijn voorbij. Voor mijn gevoel werd ik direct in het diepe gegooid. Vele gesprekken zijn

inmiddels gevoerd om (hernieuwd) kennis te maken met verschillende vertegenwoordigers van de overheden en van diverse bedrijven en instellingen.

Lees verder op pagina 2



Culturele avond 10 mei in Kunstmin met Big Black en Beautiful

Op 10 mei aanstaande heeft de WD haar jaarlijkse avondje Kunstmin met entertainment voor iedereen. We realiseren ons dat het een minder gelukkige avond is aangezien het valt in het Pinksterweekend. Toch hebben zich weer een flink aantal mensen aangemeld. U kunt die avond getuige zijn van een spetterende show van het trio Big Black en Beautiful. De enige echte Nederlandse Sisters of Soul komen met een gloednieuw programma. Hierin doen ze waar ze inmiddels de besten in zijn: een soul- & discoshow neerzetten van internationale allure. Als

je eenmaal een avondje met Rocq-E, Lucretia en Michelle hebt meegemaakt, ben je verkocht, en wil je meteen weer. Het zijn die heerlijke stemmen, die kanjers van vrouwen, die swingende band, die mooie kostuums en opvallende pruiken... 'Put on your dancin' shoes and shake what your mama gave you!'

Nog kaarten bestellen? Mail of bel met het secretariaat.
Telefoon: 078 - 639 00 33. E-mail: info@werkgeversdrechtsteden.nl.



Vervolg van Teun Muller: "De kop is eraf."

Eind januari was er een bijeenkomst van WD voor verschillende bedrijven in het gebied van de Zeehaven van Dordrecht en de Lindsedijk in Zwijndrecht. Een goed bezochte bijeenkomst waar door deskundigen duidelijk werd gemaakt wat de nieuwe geluidszoneering voor werking zou hebben.

De klapper was natuurlijk dat daarna onze problematiek in dat gebied pontificaal in het nieuws kwam. Een uitzending in het journaal van acht uur illustreerde duidelijk een mooi leeg industrieterrein dat door de huidige regelgeving niet gebruikt kan worden. Aanleiding voor dit onderwerp in het journaal was het congres van VNO-NCW waar rigide regelgeving aan de orde kwam en waar ons probleem als voorbeeld genoemd werd. Ik denk dat ons bestuurslid Anton Reppel hier zeker een pluim verdient heeft.

Een vervolg hierop is dat ik in de bestuursvergadering van VNO-NCW West nogmaals aandacht gevraagd heb voor dit onderwerp en daar ook hulp gekregen heb om deze kwestie aanhangig te maken in Den Haag. We hopen dat nu op landelijk niveau dit probleem opgelost gaat worden. We blijven er zelf bij betrokken en het is een mooi voorbeeld hoe we een dergelijk zaak met het VNO-NCW samen kunnen aanpakken.

Teun Muller
Voorzitter WD

Industriedag 20 november 2008

In tegenstelling tot eerdere berichten zal de jaarlijkse Industriedag niet op 6 november maar op 20 november worden gehouden. De Drechtsteden beurs Business de Luxe vindt plaats op 30 en 31 oktober en twee grote netwerkevenementen achter elkaar, is niet verstandig.

Het was dit jaar niet moeilijk om een thema voor de Industriedag te vinden. Dagelijks komen we het overal tegen: Nederland moet schoner, zuiniger, sterker en mooier worden. Snelle actie is nodig om klimaatverandering tegen te gaan en de uitstoot van broeikasgas terug te dringen. Lang wachten is desastreus voor mens, milieu en economie. Dat betekent dat we zuiniger met energie en zorgvuldiger met onze leefwereld moeten omgaan. Dat moeten we samen doen: bedrijfsleven, wetenschap, maatschappelijke organisaties en burgers.

Gelukkig beseffen we steeds meer dat de wereld liever vandaag dan morgen alternatieve energiebronnen moet aanboren. Stroom uit windkracht moet winnen. Alternatieven moeten vinden voor benzine en diesel. Aardgas vervangen door biogas. Het verbruik van waterstof als brandstof mogelijk maken. Duurzame energiebronnen ter aanvulling en op den duur ter vervanging van fossiele brandstoffen. We moeten op zoek naar een slimme combinatie van alternatieve energie. Dat geldt voor al ons energieverbruik: voor vervoer en transport, voor de industrie en voor huishoudelijk gebruik.

Een exacte titel voor de Industriedag is nog niet voorhanden maar duidelijk is wel dat het zich binnen de kaders van het thema duurzaamheid zal bevinden. We houden u uiteraard op de hoogte.

Barbara Keuzenkamp
Secretaris

De
hoofdsponsor
Industriedag 2008
heeft zich al
gemeld!



Amega is een groeiende en winstgevendende organisatie, actief in de automotive branche in de regio Zuid-Holland Zuid. Amega is actief met dealerschappen van de merken Volkswagen/ Audi/Seat (Ames), Opel/Chevrolet (Van Mill), Volvo (Svenscar), Mercedes-Benz (Auto Muller), Mazda (Auto-Palace Dordrecht) en Hyundai (H-Point). Daarnaast is Amega de moedermaatschappij van o.a. AA Lease, AA Rental, schadeherstelbedrijven en de groeiende universele garage Service Only. In de totale groep zijn circa 400 mensen werkzaam.

Amega BV, Postbus 354, 3000 AJ Dordrecht, tel. 078-6321352




www.amega.nl



De eerste verjaardag van KennisKring Drechtsteden

KennisKring Drechtsteden is en wordt steeds meer een begrip in de regio Drechtsteden. Toch is het nog maar net een jaar geleden dat de eerste KennisKring voor HRM professionals is gestart in januari 2007. Tijd voor een terugblik.

Op initiatief van het Impulsteam Kennis & Innovatie van de Economische Adviesraad Dordrecht is in januari 2007 een start gemaakt met een eerste kenniskring voor HRM Professionals. In februari 2008 is de 25^e deelnemer voor deze groep ingeschreven en is gestart met een wachtlijst waarop nieuwe belangstellenden worden geplaatst. In april 2007 is gestart met de KennisKring voor Maintenance & Facility Professionals en in september 2007 met Inkoop en Logistiek. In maart 2008 staat de teller op 85 deelnemers uit de regio Drechtsteden.

Het hoogtepunt van het eerste jaar was ongetwijfeld de gezamenlijke bijeenkomst met alle vier de groepen op het nieuwe Leerpark Dordrecht. Het thema "Arbeidsmarktproblematiek oplosbaar door onderwijsvernieuwing?" werd op inspirerende wijze ingeleid door de heer Max Hoefeijzers, voorzitter College van Bestuur van het Da Vinci College. Tijdens deze bijeenkomst waren ruim 60 deelnemers aanwezig.

Speciaal voor leden van Werkgevers Drechtsteden is er tijdelijk een kortingsactie. Ga voor meer informatie naar www.kennismatch.nl/WDactie.

Ervaar de kracht van samenwerking met collega's op uw vakgebied uit de regio en versterk het netwerk door de inbreng van uw kennis en ervaring, immers:

KENNIS IS HET ENIGE DAT MEER WORDT DOOR HET TE DELEN!

Voor meer informatie kunt u terecht op www.kennismatch.nl of bel naar KennisMatch op 0162 - 43 65 12 en vraag naar Frank van den Broeck.



Mening van een ervaringsdeskundige KennisKring HRM

Uit hoofde van mijn functie als rayonmanager bij Randstad heb ik me aangesloten bij KennisKring Drechtsteden voor HRM professionals. Collega's uit het totale HRM-veld treffen elkaar zesmaal per jaar, tijdens een ontbijt, bij één van de leden op kantoor. In de vorm van presentaties, discussies en het bespreken van cases zijn de volgende onderwerpen het afgelopen jaar aan bod gekomen: innovatieve arbeidsmarktcommunicatie, meer rendement uit arbeidsvoorwaarden en arbeidsrecht. Natuurlijk ontbreekt de schaarste op de arbeidsmarkt niet. Voor dit jaar staat o.a. WIA-hiaat, flexibilisering, communicatie bij veranderingen en binden & boeien op het programma.

Mijn voornaamste doel om aan te sluiten bij de KennisKring is het delen van kennis en ervaringen en uitbreiding van mijn netwerk. De bijeenkomsten zijn goed georganiseerd en de discussies herkenbaar. Kortom, voor mij nuttig en prettig om de uitdagingen die ons als HR professionals bezighouden te bespreken.

Rozanne Wijnand
Rayonmanager Randstad Dordrecht

Mening van een ervaringsdeskundige KennisKring Maintenance & Facility

Bij de KennisKring Maintenance en Facility zit ik nu een klein jaar. Ongeveer elke 2 maanden hebben we een bijeenkomst bij het bedrijf van één van de deelnemers. De bijeenkomsten beginnen 's ochtends vroeg waardoor we samen kunnen ontbijten. En elk gastbedrijf wil natuurlijk laten zien dat ze de facilitaire zaken goed op orde hebben. Daar klagen we dan ook niet over. Binnen deze KennisKring wisselen we ervaringen uit over facilitaire zaken en dan voornamelijk het beheer aan de gebouwen en de (productie)installaties. Hierbij komen onderwerpen voorbij zoals aan welke wetgeving moeten we ons houden, hoe ga je om met je leveranciers en hoe zorg je dat je niet enkel gezien wordt als cost-center. Hoe verkoop je dat je door goed onderhoud toegevoegde waarde kan leveren voor een bedrijf. Het leuke van deze bijeenkomsten is de diversiteit van mensen, bedrijven en ervaringen. Of het nu een productiebedrijf, installateur of ziekenhuis is, we hebben vergelijkbare uitdagingen. De manier zoals wij binnen het ziekenhuis bezig zijn met onderhoud willen we graag toetsen en verder professionaliseren. Dit doen we bijvoorbeeld door te leren van ervaringen uit het bedrijfsleven. De KennisKring is daar

een mooi medium voor en tevens kom je er ook leuke mensen tegen. Het initiatief van deze KennisKringen komt vanuit de gemeente Dordrecht (de Economische Adviesraad), het is dan jammer te zien dat er vanuit de gemeente niemand deelneemt aan deze kring. Juist voor mensen die normaal niet op de voorgrond van een onderneming opereren zijn deze bijeenkomsten een goede netwerk mogelijkheid. Tevens leren we waardoor het niveau van facilitaire services binnen de Drechtsteden kan worden verbeterd.

ir. Jasper Meijer
Albert Schweitzer Ziekenhuis



Het digitale leven: Second Life



Een paar jaar geleden deed Second Life zijn intrede met het voorjaar 2007 als hoogtepunt voor gebruikers in Nederland. Second Life lijkt inmiddels op zijn retour. Wat is dit fenomeen dat de gebruiker, de pers en in het bijzonder sommige innovatieve multinationals zo bezighield?



Second Life werd in 2003 gecreëerd door Linden Lab, een Amerikaans internetbedrijf. Het is een volledig virtuele dimensionale wereld (hieronder 3D) waarin mensen een tweede leven kunnen uitbouwen. Het principe is simpel: je creëert je eigen figuur, een "avatar". Je kleedt hem of haar aan volgens je eigen smaak en trekt de wijde wereld in. Heel wat multinationals sprongen direct in op de hype. Op een eigen virtuele omgeving ("eiland") promoten zij hun producten en diensten. Door de onstuimige groei van de 'community' op Second Life leken de mogelijkheden onbeperkt. Wereldwijd meldden in de hoogtij dagen dagelijks duizenden nieuwe gebruikers zich aan.

Business mogelijkheden

In de constante drang van de multinationals om met potentiële doelgroepen in communities te kunnen communiceren, werd niet altijd even goed strategisch nagedacht over het fenomeen dat ten grondslag ligt aan Second Life. Namelijk het persoonlijker communiceren in 3D als aanvulling op onder meer het contact in de echte wereld. De (technische) beperkingen van Second Life kwamen in de loop van 2007 steeds duidelijker naar voren. Daarnaast maakten de vaak hoger opgeleide 'early adapters' plaats voor een veel beperktere groep, die veelvuldig en zeer intensief op slechts een aantal beperkte plekken in de 3D wereld aanwezig waren. En ook publiceerde de pers geregeld over de negatieve kanten van een tweede leven op Second Life. De groei van avatars nam af, zodat het op sommige eilanden van multinationals rustiger werd.

Voor slechts enkele bedrijven was de hype rondom Second Life juist dé gelegenheid vanuit een strategische visie rondom de 3D te kunnen experimenteren. Zij stelden dé kernvraag, die je als bedrijf jezelf van tevoren moet stellen; wat kan 3D - en dus niet Second Life voor je business betekenen?

Dat belangrijke onderscheid in de vraagstelling werd nog al eens vergeten. Second Life is daarbij niet meer dan een platform binnen de vele mogelijkheden, die 3D in de toekomst gaat bieden. Met de huidige ontwikkelingen van 3D "webbrowsers" kan de volgende fase van internet in deze driedimensionale wereld sneller komen dan we denken.

Randstad's Visie

Randstad werkt met een strategie rondom 3D communicatie via een drie stappenmodel toe naar een eigen 3D platform. De eerste stap was contact leggen met de mensen die voor hun plezier naar Second Life komen om te zien of deze community wil praten over werk. Daarnaast konden we ontdekken hoe we in 3D moesten communiceren en hoe je marketinginstrumenten binnen een 3D omgeving inzet. De tweede stap was het in contact komen met de zogeheten 'functionele community'. Dit zijn mensen die noodzakelijkerwijs niet geïnteresseerd zijn in Second Life maar wel naar een afgesloten 3D kantoor op Second Life willen komen. Daar praten ze met echte werkgevers en met

Randstad door middel van chat of via Voice over IP over hun carrière. Het werkt als volgt: Mensen die niet naar de speciale banenavonden op de echte vestigingen kunnen komen, worden via reguliere reclame-campagnes uitgenodigd via een speciale internetsite een bezoek te brengen aan het virtuele kantoor. Door je aan te melden op deze site krijg je een code en toegang tot het speciale virtuele kantoor en wordt als extra service je CV geoptimaliseerd. De derde stap is een geheel door Randstad zelf gebouwd 3D platform verbonden aan de reguliere Randstad website. Een sollicitant kan standaard kiezen of hij langs wil komen, zich wil inschrijven op internet of dat hij met één muisklik binnentreedt in ons virtuele kantoor.

Het succes van de eerste twee fasen geeft in ieder geval voldoende vertrouwen deze derde stap serieus te onderzoeken. De kandidaten zijn eerlijk en beschouwen de gesprekken als persoonlijk en zeer serieus. En daar is het Randstad allemaal om te doen geweest, hoe creëer je op internet een meer persoonlijke omgeving. Bovendien zie je doordat er geen verbale communicatie is er véél directer gecommuniceerd wordt. De gebruikers komen daardoor sneller to the point. Je kunt je voorstellen dat dit voor beide partijen (kandidaat als werkgever) aantrekkelijk is in een fase van preselectie voor een eventuele baan.

Conclusie

De laatste twee virtuele banenavonden gericht op de functionele community leverden meer dan 200 CV's op en inmiddels heeft een grote groep zijn weg via Randstad al gevonden bij een voor hen geschikte werkgever. Wij hebben door een gedegen geformuleerde strategie enorme stappen voorwaarts gemaakt op het gebied van 3D communicatie. Het is voor elk bedrijf belangrijk vooraf heel goed helder te krijgen wat je met 3D kan en wil in je reguliere business propositie. Alleen dan is investeren in 3D online communicatie van toegevoegde waarde.

Marc Feitsma

Manager Strategie & Business Development
Randstad Nederland



Woorden zijn winden, schriften verbinden

Een ieder herinnert zich nog wel het moment zich de haren uit het hoofd te kunnen trekken, omdat hij of zij een afspraak niet of niet goed op papier had gezet. Soms is er volgens de wet dan niet eens een afspraak. Die noemt namelijk gevallen, waarin een afspraak alleen geldt als deze schriftelijk is vastgelegd. Denk bijvoorbeeld aan de overdracht van een bedrijfslogo of een debiteurenbestand, aan het concurrentiebeding in arbeidsovereenkomsten, het arbitragebeding of de koop van een woonhuis door consumenten. Als de afspraak wel op papier staat, maar niet goed, heeft men ook een probleem. Dan gaat de rechter het beding uitleggen en is men de regie en controle over zijn afspraak kwijt. Nog erger: de transactie stopt. Dan praat ik nog niet eens over de zekerheid die een contract geeft als bewijs van de gemaakte afspraak. Kortom: wie schrijft, die blijft.

Daarom enkele tips voor het maken van een contract.

1. Begin op tijd; eventuele juridische voetangels en klemmen kunnen dan nog in een vroeg stadium uitonderhandeld worden;
2. Probeer de regisseur van het contract te zijn; men kan dan bij de redactie voor vooral zijn eigen belangen waken;
3. Kijk of een standaard- of maatcontract nodig is. Dit is afhankelijk van bijvoorbeeld het belang, de duur en de complexiteit van de transactie. Pas echter op voor model-bepalingen; standaard-formuleringen kunnen niet altijd worden toegepast of passen juist niet in de structuur van het contract;
4. Let op dwingend recht. Dat zijn bepalingen, waarvan de wet zegt dat men daarvan niet kan afwijken. Doet men dat toch, kan men van een koude kermis thuiskomen. Voorbeelden hiervan zijn te vinden in het arbeidsrecht (loondoorbetaling bij ziekte) en het huurrecht (huurtermijn bij winkels), maar ook in het kartelrecht (de duur van het concurrentiebeding bij overnames) en zelfs in het familierecht (toestemming echtgeno(o)t(e) bij sommige borgtochten of garanties);
5. Bepaal nauwkeurig de contractspartijen en ga hun exacte identiteit na. Raadpleeg hiervoor de inschrijving van de partijen in het Handelsregister. Hierin kan men tevens de tekeningsbevoegd-

- heid nalopen. Let er hierbij ook op dat de rechten en plichten die men in het contract opneemt inderdaad de contractspartijen aangaan en geen derden zonder die in het contract als partij te noemen en die het contract dus ook niet ondertekenen. Komt zo'n beding in het contract voor, laat de betreffende derde dan ook partij zijn bij het contract en meetekenen;
6. Maak bij een "beetje" contract een inleiding of voorwoord (de zogenaamde considerans), waarin partijen hun intenties aangeven of de achtergrond van hun overeenstemming. Dit biedt de rechter een handvat bij de uitleg van de afspraak, indien nodig. Pas op: wat in de considerans aan rechten/verplichtingen wordt vermeld, moet in de artikelen van het contract worden herhaald. Anders heeft men geen binding;
 7. Bij internationale contracten moet men proberen als forum- en rechtskeuze een Nederlandse rechter (bijvoorbeeld die te Dordrecht) en de toepassing van het Nederlandse recht op de afspraak te bedingen. Dit maakt procederen in Nederland mogelijk en eenvoudiger. Dat geldt ook voor de tenuitvoerlegging van de uitspraak;
 8. Maak een zo exact mogelijke omschrijving van de hoofdprestaties van de afspraak en bij diensten ook van het vakbekwaamheidsniveau (het service level);
 9. Denk bij opdrachten aan een regeling van de "eigendom" van de resultaten van de opdracht en vergeet bij bijvoorbeeld samenwerkingsovereenkomsten, waarbij de één een product ontwikkelt en fabriceert en de ander het op de markt brengt, niet te regelen wie het recht op de know how heeft, die daarbij ontstaat;
 10. Omschrijf exact het tijdstip en de wijze van betaling en beding rente en buitengerechtelijke kosten bij te late betaling.

En zo heeft de jurist nog veel meer tips in zijn ransel. Hoewel Churchill zei: "Law is too important to be left to the lawyers", blijft hulp van juristen bij de toepassing daarvan toch onontbeerlijk.

P.G. Gilhuis
Gilhuis Advocaten

Stam + De Koning Zwijndrecht



Bouwers met ambitie

- Utiliteitsbouw
- Woningbouw
- Renovatie
- Planontwikkeling

een VolkerWessels onderneming

Stam + De Koning Zwijndrecht bv
Ter Steeghe Ring 3, 3331 LX Zwijndrecht | Postbus 267, 3330 AG Zwijndrecht
T +31(0)78 612 15 11 | F +31(0)78 612 03 21 | E info@skzw.nl | I www.skzw.nl

Geluidsproblematiek

Op 31 januari jl. werd er door de WD bij Volker Stevin Materieel op bedrijventerrein Krabbepolder in Dordrecht een bijkomst voor de leden georganiseerd. Het belangrijke onderwerp van de geluidsproblematiek in de Zeehaven, vastgelegd in het zogenaamde Zonebeheersplan, werd toegelicht en besproken. Een 65-tal ondernemers uit Zwijndrecht en Dordrecht werden welkom geheten door Teun Muller (voorzitter WD) en Patrick Mos, (gastheer en directeur van Volker).

Het Zonebeheersplan werd met ondersteuning van een Powerpoint presentatie van diverse zijden toegelicht door aanwezige ambtenaren en de wethouders van beide gemeenten, de heren Van Stekelenburg en Van der Oever. De laatste gaf een toelichting over het ontstaan, de gevolgen en het gevonden compromis.

Diverse ondernemers gaven, tijdens de zaakdiscussie die volgde, aan hier niet veel begrip voor op te kunnen brengen. Onbegrijpelijk volgens sommigen die dagelijks de vogels volop horen fluiten... Duidelijkheid over het te produceren geluid in het hele Zeehavengebied was echter hard nodig. De ontwikkeling van de Pr. Willem Alexanderkade en andere nog lege percelen kunnen nu een invulling krijgen.



Een ander groot voordeel is dat het Zonebeheersplan niet alleen voor de bevolking van belang is, maar dat het ook andersom werkt. De bedrijvigheid in het Zeehavengebied krijgt op haar beurt dus ook bescherming tegen eventuele oprukkende woningbouw.

Het gaat dus helemaal goed komen met het Zeehavengebied van Dordrecht.

Ad van den Berg
ParkTrust b.v.
Parkmanagement



Noot van de secretaris

Zoals onze voorzitter al meldde is hij samen met onze geluidsdeskundige vanuit het Bestuur, Anton Reppel naar Den Haag gegaan om met VNO-NCW verdere afspraken te maken over de wijze van doorpakken na het NOS journaal. Tijdens dit gesprek is het volgende afgesproken.

Het dossier van de geluidsproblematiek zal aangevuld gaan worden met vier scenario's die denkbaar zijn om te komen tot aanpassing van de wet geluidhinder t.w.:

1. Bedrijven die er niet toe doen schrappen (dus niet langer meenemen bij de zonegrens berekeningen)
2. Zonnering alleen daar waar cumulatie (van geluid producerende bedrijven) optreedt.
3. Terreinen die er niet toe doen uit het gezonde gebied halen.
4. Veel meer focussen op de werkelijke geluidsbelastingen.

Vervolgens zal het complete dossier ter behandeling worden voorgelegd aan de Directeur-generaal van VROM. Tegelijkertijd zal het dossier door VNO-NCW WEST ook op ministerieel niveau, ter kennis worden gesteld. Uiteraard is er, ter nadere ondersteuning, altijd de bereidheid vanuit de Werkgevers Drechtsteden om expertise te verlenen.

Vanuit VNO-NCW zal de heer Wientjes de problematiek informeel aanhangig maken bij de Minister President als voorbeeld van rigide regelgeving en er op wijzen dat deze ter behandeling voorligt bij de betrokken minister. Ingezet wordt op de benoeming van een commissie die op het gebied van aanpassingen van de wet zo mogelijk een bindend advies kan uitbrengen.

Hopelijk lukt het ons met deze aanpak de rigiditeit uit de wet te krijgen. We houden u uiteraard op de hoogte van de voortgang.

Barbera Keuzenkamp

Geluidsonderzoek bedrijventerrein Oosteind aangeboden aan gemeente Papendrecht

In september 2007 hebben de Kamer van Koophandel Rotterdam en de Belangenvereniging Oosteind (BVO) opdracht gegeven aan bureau Peutz voor een milieutechnisch onderzoek voor het bedrijventerrein Oosteind in Papendrecht. Aanleiding voor het onderzoek is de voor 2008 geplande herziening van het bestemmingsplan Oosteind (daterend uit 1977). Waarschijnlijk wordt het voorontwerp- bestemmingsplan kort na de zomer in de inspraak gebracht.

Vooruitlopend op de herziening van het bestemmingsplan heeft de gemeente Papendrecht in het voorjaar 2007 een 'Visie Oosteind' vastgesteld. In deze ruimtelijke visie is opgenomen dat de noordrand van het bedrijventerrein verzacht moet worden. Dit betekent dat de milieuhindercategorieën aan de noordrand van het terrein verlaagd zullen worden. De gemeente beoogt deze verzachting om een goede overgang te kunnen maken naar de bestaande woning- >>>

>>> bouw langs de dijk (die de noord grens van het terrein vormt) én naar de noordelijk gesitueerde nieuwe Vinexwijken Oostpolder (Papendrecht, in ontwikkeling) en Baanhoek-West (Sliedrecht, nog aan te leggen).

Het bedrijventerrein Oosteind is een gezonde bedrijventerrein, dat ruimte biedt aan een groot aantal toonaangevende bedrijven (o.m. Boskalis, Visser en Smit, scheepswerven Breko en Slob, Van der Grijp buizen, Sonneveld, en Van Sillevoldt Rijst). Behoud van voldoende milieuruimte is voor de bedrijven op Oosteind cruciaal. De BVO en de Kamer hebben dan ook hun grote bezorgdheid om en bezwaren tegen deze voorgenomen verzachting kenbaar gemaakt, maar de visie is ongewijzigd vastgesteld. Een extra zorg is de wijziging van het aan Oosteind grenzende bestemmingsplan Dijkstrook-Middenpolder, waartegen eveneens door BVO, individuele bedrijven en Kamer bezwaar is gemaakt.

Deze situatie was aanleiding tot de gezamenlijke opdrachtverlening van Kamer en BVO aan bureau Peutz. De hoofdvraag voor het onderzoek luidde: is het mogelijk om de bestaande milieuruimte van de gevestigde bedrijven op Oosteind te behouden of eventueel uit te breiden?

Het eindrapport van Peutz - getiteld 'Expert-judgement inzake geluidaspecten van industrieterrein Oosteind' is daar duidelijk in: er zijn diverse mogelijkheden om de bestaande milieurechten van de bedrijven op Oosteind te behouden of zelfs te verruimen.

De gemeente Papendrecht heeft aangegeven dat de resultaten van het geluidsonderzoek betrokken zullen worden in de voorbereiding van het nieuwe bestemmingsplan Oosteind. Op 7 april jl. hebben Geert Sonneveld- scheidend voorzitter van de BVO - en

Rob Kooijman- lid Kring Drechtstreek van de Kamer van Koophandel - het rapport aangeboden aan het B&Wcollege Papendrecht en aan de fractievoorzitters van de gemeenteraad in Papendrecht. Daarnaast heeft Theo Schut de in opdracht van de Kamer opgestelde factsheet 'Economische en maatschappelijke waardebeoordeling bedrijventerrein Oosteind' overhandigd.

Uit deze factsheet blijkt duidelijk dat Oosteind één van de meest vitale bedrijventerreinen in de Drechtsteden is, met ook in sociaal-economisch en maatschappelijk opzicht een grote spinoff voor Papendrecht en de Drechtsteden in zijn geheel. Uiteraard hopen de Kamer en de BVO dat de gemeente deze inbreng vanuit het bedrijfsleven in het bestemmingsplanproces zeer serieus zal nemen.

Alize de Snoo
Kringsecretaris Drechtstreek
Kamer van Koophandel Rotterdam

Werkgevers laten € 35.000,- liggen

Het merendeel van u is ongetwijfeld op de hoogte van het bestaan van het Industriefonds in de regio. Dit Industriefonds keert ieder jaar € 100.000,- uit teneinde te voorzien in een behoefte van het bedrijfsleven in de regio aan hoger opgeleiden vooral op het gebied van de technologie (onder andere techniek, ICT en bedrijfskunde). Ondanks dit mooie aanbod is er vorig jaar maar € 65.000,- van de € 100.000,- toegezegd. Gelet op het belang voor de regio zal ik nogmaals in het kort de doelstellingen van het fonds uiteenzetten in de hoop dat het bestuur dit jaar wel het totale bedrag kan toezeggen.

De aanpak van het Industriefonds is tweeledig. Enerzijds stelt zij middelen beschikbaar aan bedrijven in de regio en hun individuele medewerkers om daarmee een kwalitatief betere en kwantitatief grotere instroom van hoger opgeleiden te realiseren. Anderzijds door een stukje startkapitaal beschikbaar te stellen aan startende ondernemers en ondernemende studenten om een eigen onderneming op te zetten.

Voor meer informatie over de voorwaarden en criteria kunt u terecht op de website van het Industriefonds, www.industriefonds.nl of neem contact op met **Barbara Keuzenkamp Company Support, tel 078-6390020**

CONSTRUCTION & SHIPPING INDUSTRY 2008

Het platform voor techniek, installatie en constructie in een regio die zich kenmerkt door een brede maritieme industrie

6, 7 en 8 mei 2008

www.evenementenhalgorinchem.nl

Vakbeurs

Construction & Shipping Industry 2008 is drie dagen lang een regionaal platform waar ondernemers en relaties uit de technische, metaalverwerkende en maritieme branche elkaar ontmoeten.

Openingstijden:

Dinsdag	6 mei 2008 14.00 - 22.00 uur
Woensdag	7 mei 2008 14.00 - 22.00 uur
Donderdag	8 mei 2008 14.00 - 22.00 uur

Bij deze vakbeurs wordt de unieke full-service formule gehanteerd.

Evenementen HAL Gorinchem

EVENEMENTENHAL GORINCHEM, FRANKLINWEG 2, 4207 HZ GORINCHEM
Tel. 0183-680680 • Fax 0183-680600 • E-mail: info@evenementenhalgorinchem.nl

E-Business trends & ontwikkeling DEEL 2

Thin Clients, een stap voorwaarts?

U heeft er waarschijnlijk net zoveel last van als ikzelf... Wel tientallen malen per week via de post of telefoon dezelfde 'spamvragen', gekoppeld aan een boodschap: "Bent u diegene die over automatisering gaat? U spreekt met bedrijf X en wij kunnen u oplossing a, b of c aanbieden. Bent u de besluitvormer binnen uw onderneming? Nog beter! Deze 'spammens' wenst alleen iets aan u te verkopen, kent uw onderneming niet en kan – op het gebied van automatisering - zelden een besparende oplossing aanbieden. Wie kan dat eigenlijk wel, zult u zeggen. Wel, uzelf! U kunt binnen uw onderneming op automatiseringskosten besparen. Hierbij maakt het niet uit of u een bedrijf heeft met twee of tweeduizend werkplekken, er is altijd wel iets te besparen. Hieronder een voorbeeld voor een middengrote onderneming.

Wie de automatiseringskosten binnen een onderneming eens nader beschouwt, komt al gauw tot de conclusie dat er veel kosten rusten op het beheer en de schijnbare oneindige vervanging van snel verouderde of uit capaciteit lopende PC's. Tja, zult u denken, dit fenomeen kent toch iedereen? Inderdaad, maar hier kan wat aan worden gedaan. Middels het introduceren van een zogenaamde Thin Client oplossing is een besparing in combinatie met efficiëntie te combineren. Een stap voorwaarts dus.

Wat is een Thin Client?

Een Thin Client is – ietwat gechargeerd - niet meer dan een beeldscherm, een netwerkkaart en een toetsenbord die communiceert

met één of meerdere servers. Op deze servers staan de feitelijke applicaties geïnstalleerd en worden via het netwerk of internet gevisualiseerd.

De voordelen?

1. Het geeft uw medewerkers een beveiligde toegang tot Windows en webapplicaties vanaf iedere lokatie (van kantoor tot webcafé) en vanaf alle apparatuur.
2. Lagere hardwarekosten vanwege de langere levensduur van de Thin Client.
3. Beheer kan door één systeembeheerder worden gedaan tot een 1000-tal werkplekken (centrale installaties en onderhoud).
4. Bij uitval van de hardware dient alléén de Thin Client te worden vervangen en kan de medewerker binnen 10 minuten weer verder werken.
5. Data staat centraal opgeslagen en dus veiliger.
6. De medewerker werkt sneller, zware spreadsheets zijn soms 50% sneller in opstart omdat deze data niet over het netwerk wordt getransporteerd.

Last but not least; u maakt niet alleen stappen voorwaarts maar bent als onderneming "in control".

Henri Vermeulen
ICT manager Florensis

Bovenaan dit artikel staat niet voor niets deel 2. Wie pakt het stokje over en schrijft voor de volgende keer deel 3 over trends en ontwikkelingen in e-business?



Wie biedt er mee®?

Een muzikale en vrijgezelle(lige) avond voor het goede doel!

Kunst, een professionele fotosessie, een optreden van de bigband van het Dordrechts Philharmonisch Orkest, een gesigneerd Feyenoord-shirt en **last but not least vrijgezelle mannen en twee vrijgezelle vrouwen....** Rotary Thuredrecht en het Dordrechts Philharmonisch Orkest nodigen u van harte uit 23 mei 2008 om 19.30 uur voor een unieke veiling in Het Muziekcentrum BeneVia Spirea 7 te Dordrecht. Biedt u mee® voor het goede doel? De opbrengst komt o.a. ten gunste van een internationaal Jeugduitwisselingsprogramma, zorgboerderij 'De Veldlinden' in Dordrecht, verbeterde gebruiksmogelijkheden van muziekcentrum BeneVia en nieuwe instrumenten voor het Dordrechts Philharmonisch orkest.

De toegangskaarten zijn verkrijgbaar á € 15,- per stuk (inclusief 2 consumpties). U kunt zich aanmelden via veiling@hetroer.eu. Natuurlijk is er ook volop de gelegenheid om onder het genot van live bigband muziek en een borrel gezellig bij te kletsen en/of te netwerken. Eenmaal, andermaal, verkocht! Graag tot ziens op 23 mei 2008.

Wilt u meer informatie of wilt u zich aanmelden? Mail dan naar veiling@hetroer.eu of bel: Daphne Salm (Rotary Thuredrecht) Ten Raede Groep 078 - 631 13 66 Mobiel 06 - 51 35 78 16



Met ons staat uw bedrijf er een stuk sterker voor.

Ieder bedrijf is uniek. Dus heeft elke ondernemer bij de ING Bank een persoonlijke adviseur. Zodat wij u écht kunnen bijstaan, van start tot overdracht. Dan kunt u, samen met ons, een uitstekend rendement uit uw bedrijf halen. Weten wat u dat oplevert? Bel voor een afspraak of kom langs op ons kantoor. Onze adviseurs zijn er klaar voor.

ING Bank Dordrecht, Johan de Wittstraat 25-27, tel. (078) 632 71 67
ING Bank Zwijndrecht, Burg. de Bruinelaan 140, tel. (078) 619 92 41
ING Bank Gorinchem, Stadhuisplein 2, tel. (0183) 651 838
ING Bank Oud-Beijerland, De Vriesstraat 6, tel. (0180) 452 008

ING BANK
DENKT MET U MEE

TEN HOLTER (ADVOCATEN)



• ARBEIDSRECHT • BOUWRECHT EN ONROEREND GOED • (ECONOMISCH) STRAFRECHT
• BESTUURSRECHT • ONDERNEMINGSRECHT • FAMILIERECHT EN ERFRECHT

MET TWINTIG GESPECIALISEERDE
ADVOCATEN HËT KANTOOR VOOR
ONDERNEMEND DRECHTSTEDEN.

DRV Accountants
en Belastingadviseurs is
met een team van 375
medewerkers en 11
vestigingen in Zuid-Holland,
Zeeland en West-Brabant een
inspiratiebron voor nuchtere
ondernemers.

DRV Sliedrecht
Trapezium 150
Telefoon 0184-414766
info@drv.nl
www.drv.nl

Het ondernemen zit u in het bloed.

Maar welke keuze biedt de beste kansen op succes?

Omdat u niet alles kunt weten is het fijn te kunnen vertrouwen op een gids.

Want uw nachtrust telt.

de ondernemer telt


ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS

Glasvezel wordt de toekomst!

Glasvezel is serieuze concurrent van ADSL

“In elf landen van de Europese Unie is de penetratie van het aantal aansluitingen de 1% ruim gepasseerd, ook in Nederland.” Dit is de opening van een artikel in het IT vakblad De Automatisering Gids van 7 maart 2008. Vanochtend stond in het AD een stukje over justitie, waar meer en meer gebruik gemaakt gaat worden van video conferencing voor het horen van getuigen en verdachten.

Glasvezel is de internet toegang van de toekomst. En zoals zoveel zaken in de IT is de opmars niet te stuiten. Glasvezel is bij uitstek geschikt als u meerdere zware toepassingen tegelijkertijd wilt gebruiken of aanbieden. Denk daarbij aan internet toegang, telefonie, data communicatie, bedrijfsbeveiliging, Virtuele Privé Netwerken (VPN), uitbesteden van IT infrastructuur en video conferencing. Vergeleken met bijvoorbeeld ADSL is glasvezel vele malen goedkoper en eenvoudig in het beheer. Glasvezel maakt snelheden tot 1000 Mbps mogelijk.

Glasvezel (fiber) is een vezel niet dikker dan een haar van zeer helder glas. Daardoor kan de vezel lichtsignalen over hele grote afstanden transporteren. Het licht maakt een minimale hoek met de buitenkant van de vezel. Door deze reflectie blijft het licht in de vezel.

In eerste instantie werd glasvezel voornamelijk ingezet bij hele grote bedrijven, maar dringt nu snel door naar alle delen van de zakelijke markt. De verwachting is dan ook dat glasvezel steeds meer de rol van de bestaande ADSL verbindingen gaat overnemen. Door de enorme capaciteit komen steeds meer communicatievormen binnen hand bereik. Goede communicatie is de kern van goede bedrijfsvoering en succes. Zowel intern als extern.

Ook ons bedrijf GO Telecom is inmiddels al bijna twee jaar aangesloten op het glasvezelnetwerk van Eurofiber/Fastfiber. Na lang onderhandelen met diverse partijen hebben wij besloten om zelf een glasvezelverbinding aan te laten leggen.

Met een directe verbinding op de Amsterdam Internet Exchange, AMS-IX, het grote internet schakel punt, kunnen wij een zeer goede dienstverlening bieden aan onze klanten.

Met een capaciteit van 100Mb, opgedeeld in 4 aansluitingen hebben wij de dienstverlening naar onze klanten enorm kunnen uitbreiden. Hierdoor spelen we een rol van betekenis in de Drechtsteden. Deze aansluitingen worden gebruikt voor:

1. Webwinkels, bedrijven kunnen inloggen op de webwinkel voor bestellingen of voor het raadplegen van o.a. facturen en service vragen.

2. Interne aansluitingen en e-mail. Iedere werkplek is voorzien van een snelle Internet aansluiting. Voor de dagelijkse werkzaamheden is een snelle internet verbinding cruciaal. Zowel leveranciers als klanten zetten steeds meer informatie op internet zoals product-informatie en trainingen.
3. Videoconferencing. Als leverancier van high definition videoconferencing systemen is het voor presentaties noodzakelijk om een snelle en betrouwbare verbinding te hebben. High definition videoconferencing is al mogelijk met een 1 Mb SDSL verbinding, maar inmiddels hebben wij al 8-10 systemen in gebruik. De verwachting is dat binnen 1-2 jaar iedere werkplek binnen ons bedrijf is voorzien van HD videoconferencing. Zonder glasvezel verbinding is dit absoluut ondenkbaar.
4. Een klein gedeelte van de glasvezelverbinding wordt gebruikt voor een ISDN 30 aansluiting van Esprit Telecom

Met een directe verbinding op de Amsterdam Internet Exchange, AMS-IX, het grote internet schakel punt, kunnen wij een zeer goede dienstverlening bieden aan onze klanten.

Belangrijk bij de keuze van een leverancier van glasvezelverbinding is de transparantie van het netwerk. Ons bedrijf heeft gekozen voor een leverancier die de glasvezelverbinding (transport) en de dienstverlening gescheiden aanbiedt. M.a.w. wij als klant zijn vrij om de service provider te kiezen.

Als Internet Service Provider (ISP) hebben we gekozen voor Signet uit Eindhoven. Voor de ISDN verbinding is dit Esprit Telecom. Deze bedrijven hadden voor ons bedrijf het beste aanbod.

Doordat het netwerk volledig open is hebben wij de mogelijkheid om zelf diensten aan te gaan bieden. Voor 2008 staan er een aantal op de planning waarvan Managed Service Videodiensten de belangrijkste is. Voor een vast bedrag per maand kunnen wij een HighDefinition videosysteem leveren inclusief service en de mogelijkheid van Multipoint videocalls. Wat betekent dat meerdere locaties tegelijkertijd met elkaar kunnen videovergaderen via de glasvezelaansluiting van GO Telecom. Verder zullen wij het telefoonnetwerk in 2008 volledig vervangen door een VoIP (Voice over IP) aansluiting. Ook deze aansluiting zal via het glasvezelnetwerk worden aangesloten

Voor de toekomst verwachten wij dat de snelheid van de aansluiting wordt verhoogd naar minimaal 1 Gbit. Glasvezel is de toekomst. Zonder glasvezelverbinding is het voor ons bedrijf niet mogelijk om verder te groeien.

Hans Gerritsen en Wico van Helden
Go Telecom

Glasvezel rukt op

Bedrijfsleven enthousiast over mogelijkheden

De glasvezel rukt op. Bedrijven die al een glasvezelverbinding hebben zijn enthousiast over de voordelen en de mogelijkheden ervan. Ondernemingen die nog een aanvraag hebben lopen zitten er, zoals ze dat zelf uitdrukken, om te springen.

Drie ondernemers in Dordrecht die glasvezel al van nabij kennen vroegen we naar hun ervaringen, te weten: Paul van der Tholen van Continental Bakeries, René Visser, hoofd ICT van het Da Vinci College en Kees Padmos, één der directeuren van HVL.

Drie Dordtse bedrijven die nog wachten op een aansluiting gaven in de persoon van Rob Heijkoop van Rob Heijkoop Trading, Rob Heuperman van WTH Vloerverwarming en Fred Bierman van de ANVD aan dat er eindelijk licht gloort. De kans is reëel dat binnen korte tijd ook deze ondernemingen worden aangesloten.

Paul van der Tholen: „We zijn heel content met glasvezel. Twee zaken staan daarbij voorop: een snellere toegang tot internet en een efficiëntere communicatie met de overige locaties in het netwerk van onze zusterbedrijven. Snelheid is voor ons een ‘must’ en dat werkt kostenbesparend.” Voor de toekomst ziet Van der Tholen bijvoorbeeld mogelijkheden in zogeheten video conferences. Maar wat hem betreft kan dat nog wel even wachten.

René Visser: „Het gebruik van glasvezel biedt veel financiële en andere voordelen. Het is flexibel, personeel en leerlingen kunnen op verschillende locaties gelijktijdig met dezelfde werkzaamheden bezig zijn en behoeven dus niet meer te wisselen van locatie, met ip-telefonie is

bereikt dat de telefooncentrales per gebouw konden verdwijnen en er is beter en veiliger gebouwbeheer op afstand mogelijk. Je kunt stellen dat het aantal mogelijkheden legio is. De investering glasvezel heeft zich bij ons al terug verdiend.”

Kees Padmos: „We zijn van een straalverbinding overstapt op glasvezel en dat tot volle tevredenheid. Het werkt efficiënter, gemakkelijker en sneller. Doordat we meer bandbreedte hebben loopt de informatieverstrekking soepeler en vlugger. Dat is voor een bedrijf belangrijk. Ik stel dat glas de toekomst heeft, ook op het terrein van video conference.”

Rob Heijkoop: „Als het goed is sluit KPN ons medio april/mei aan. De Vereniging van Eigenaren op de Dordtse Kil III heeft daar zelf hard voor geknokt. De voordelen zijn groot. Ik noem internetten, bellen, betere beveiligingsmogelijkheden en video conference.” Heijkoop is er van overtuigd dat glasvezel niet alleen efficiënter werkt maar ook goedkoper is dan de inmiddels traditionele aansluitingen. Volgens hem kunnen ook de kleinere bedrijven daar hun voordeel mee doen.

Rob Heuperman: „Je raakt een teer punt. Wij willen al zo lang glasvezel, maar nu lijkt het er eindelijk van te komen. Binnen vijf maanden moet het gerealiseerd zijn. Voor ons is een glasvezelaansluiting vooral zo belangrijk, omdat we zware bestanden – veel tekenwerk – moeten versturen naar onze zusterbedrijven in Nederland en Engeland. Dat zal straks veel sneller gaan.”

Fred Bierman: „We zitten er om te springen. Er gloort hoop. We zijn nog met verschillende partijen in gesprek. Het dataverkeer zal met glasvezel sneller en gericht kunnen zijn, het alarmeringssysteem doeltreffender, met een life verbinding zit je bovenop de bedrijfslocaties en krijg je gedetailleerdere en duidelijkere visuele informatie.”

Nel van de Berg
Oud-journaliste De Dordtenaar

Uw eigen accountmanager.

Over uw financiën praat u natuurlijk alleen met iemand die u vertrouwt. Iemand die uw persoonlijke situatie heel precies kent; iemand met verstand van zaken. Daarom heeft u als klant bij Rabobank Private Banking uw eigen, vaste accountmanager. Eén aanspreekpunt waar u altijd terecht kunt. Dat is wel zo prettig. Of het nu gaat om een verbouwing, een erfenis of de verkoop van uw onderneming, u krijgt de oplossing die het beste bij u past.



Ervaar de aandacht voor u en uw vermogen.

Het is tijd voor de Rabobank.

kijk op rabobank.nl/privatebanking



De accountmanager, altijd in de buurt

Voor u als ondernemer is tijd kostbaar. En dus is het fijn als de zaken met de gemeente vlot en naar wens verlopen. Met een vaste contactpersoon. Vanaf nu kan dat. Wij stellen deze persoon graag aan u voor: de accountmanager.

De accountmanager is er voor u. Hij/zij...

- Begeleidt de ondernemer met vergunningaanvragen.
- Houdt de voortgang van het proces in het gemeentehuis in de gaten.
- Houdt voeling en contact met de ondernemers binnen de gemeente.
- Weet wat er in het bedrijfsleven speelt.
- Werkt proactief en effectief.
- Speelt snel in op nieuwe ontwikkelingen en behoeften van bedrijven.
- Begeleidt de ondernemer bij veranderplannen.

Waarom vinden wij u als ondernemers zo belangrijk?

- U draagt bij aan de ontwikkeling van de stad en zorgt voor dynamiek in de regio.
- U creëert werkgelegenheid.
- U komt tegemoet aan wensen van consumenten.
- U verleent diensten aan andere organisaties en bedrijven.
- U bent fysiek aanwezig in de stad en regio.
- U bent belangrijk, ook door de aanschaf van grond en/of het huren van bedrijfsruimten.

In deze nieuwsbrief stellen wij, de accountmanagers van de verschillende Drechtsteden, ons aan u voor. U leest ook hoe u ons kunt bereiken.

Dordrecht

Een vraag, één loket

Handig toch? Het Ondernemersloket: één loket dat rechtstreeks bemiddelt tussen bedrijfsleven en gemeente.

Wat doet het Ondernemersloket voor u?

- Adviseren bij het starten van een onderneming.
- Informeren voor de benodigde vergunningen.
- Hulp bieden bij het vinden van de juiste bedrijfslocatie.
- Helpen bij bestemmingsplannen en procedures.

Het Ondernemersloket bestaat uit vijf personen, van wie drie accountmanagers met ieder hun eigen specialisaties:

Reineke de Vries

Accountmanager horeca, detailhandel, starters en de zorgsector
Tel. 078 - 639 67 55
E-mail: reaj.devries@dordrecht.nl

Angélique van Hienen

Accountmanager bedrijven en droge Bedrijventerreinen, kantoren en kantorenlocaties
E-mail: apjm.van.hienen@dordrecht.nl
Tel. 078 - 639 61 89

Annette Ploeger

Accountmanager bedrijven en natte bedrijventerreinen, creatieve economie en leisure
Tel. 078 - 639 64 14
E-mail: am.ploeger@dordrecht.nl

Debby Vlasblom verzorgt de PR en promotie.

Rich Hooff draagt zorg voor een verdere professionalisering van het ondernemersloket.

Jeffrey Blair ondersteunt het ondernemersloket en heeft de opdracht nieuwe bedrijven naar Dordrecht te halen.

Wilt u meer weten over ondernemen in Dordrecht? Neem dan contact op met een van onze accountmanagers van het Ondernemersloket of kijk op www.dordrecht.nl/ondernemen.



V.l.n.r. Angélique van Hienen, Reineke de Vries, Annette Ploeger

Zwijndrecht

“Niet meer van het kastje naar de muur”

www.zwijndrecht.nl - 'ondernemen'

“Vragen aan de gemeente wilt u het liefst zo snel mogelijk beantwoord zien. Daarom werken wij in Zwijndrecht met een accountmanager bedrijven. Mijn naam is Gerard Keuzenkamp, aangenaam.”

Dagelijks werk ik er hard aan om de gemeentelijke dienstverlening aan de Zwijndrechtse ondernemers te verbeteren. Ik ben aanspreekpunt voor informatie over arbeidsmarktbeleid, handhaving en economische zaken. Ook ben ik ambassadeur voor Drechtwerk en het Werkgeversservicepunt.

Hoe kunt u mij bereiken?

Tel. 078 - 620 64 79 / 06 - 18 30 13 12
E-mail: gkeuzenkamp@zwijndrecht.nl

Dus doet u zaken met de gemeente, dan ben ik er voor u. Grote kans dat u nooit meer van het kastje naar de muur loopt.”

Gerard Keuzenkamp
Accountmanager Bedrijven



»»»

»»»

Hendrik-Ido-Ambacht

Vraagbaak en wegwijzer

www.h-i-ambacht.nl

Ook Hendrik-Ido-Ambacht heeft hart voor haar ondernemers. Carolijn Roelofs-Paans staat dagelijks voor u klaar. Ze stelt zich aan u voor.

“Als bedrijfscontactfunctionaris ben ik vraagbaak en wegwijzer voor ondernemers en winkeliers. Naast de al genoemde taken als accountmanager in de inleiding ondersteun ik de wethouder Economische Zaken - de heer T.A. Stoop - bij bestuurlijke overleggen met de ondernemers en winkeliers.”

In Hendrik-Ido-Ambacht zijn wij vanuit de gemeente ook nauw betrokken bij de Stichting Collectieve Bedrijventerreinbeveiliging. Als bedrijfscontactfunctionaris maak ik van mijn contacten met ondernemers ook gebruik om gemeentelijke of collectieve belangen uit te dragen.

Hoe kunt u mij bereiken?

Tel. 078 - 684 31 98 (maandag, woensdag en donderdag)
E-mail: c.paans@h-i-ambacht.nl

Bezoekadres: Weteringsingel 1, 3342 AE Hendrik-Ido-Ambacht.
Postadres: Postbus 34, 3340 AA Hendrik-Ido-Ambacht.

Carolijn Roelofs-Paans

Bedrijfscontactfunctionaris



Sliedrecht

“Ik zet me graag in voor Sliedrecht”

www.sliedrecht.nl



“Dynamiek. Als we dat uitstralen zijn we al een eind op weg. Onze aandacht gaat ook uit naar het winkelhart en de woonboulevard die we graag het predicaat ‘bruisend’ opplakken. De werkgelegenheid is groot vanwege het vele aantal bedrijven dat hier is gevestigd. Als accountmanager zet ik me graag in voor Sliedrecht.”

“We werken in en voor Sliedrecht met hart en ziel. Er speelt een aantal zaken in onze gemeente, zoals:

- Invoeren centrummanagement.
- Herontwikkelen winkelcentrum Burgemeester Winklerplein.
- Kwaliteitsslag woonboulevard Nijverwaard/Drechtsteden.
- Clusteren van watergebonden bedrijven op Het Plaatje en omgeving.
- Uitgifte kantorenlocatie Stationspark 2.

- Afronden revitalisatie van de Nijverwaard april 2008.
- Invoeren van parkmanagement op de Nijverwaard.
- In ontwikkeling brengen van het gebied tussen de Noord-Oost Kwadrant en Nijverwaard.

Tussen de gemeente en het bedrijfsleven, de Vereniging van Sliedrechtse Ondernemers, De Stichting Woonboulevard en de Winkelierskring vindt periodiek en zo nodig tussentijds overleg plaats.

De lijnen zijn kort en de gemeente is laagdrempelig. Kortom, Sliedrecht staat volop en midden in het leven. Als u zaken gaat doen met de gemeente, dan ontmoeten we elkaar vast binnenkort.

Hoe kunt u mij bereiken?

Tel. 0184 - 49 59 60
E-mail: d.vanthoff@sliedrecht.nl

Dick van 't Hoff

Bedrijfscontactfunctionaris

Papendrecht

“Kennismaken? Ja, graag”

www.papendrecht.nl

“Ondernemers hebben in Papendrecht een streepje voor. En dat merken zij aan het klimaat wat we voor u scheppen. Mijn naam is Ninetta Lorenc en ik ben accountmanager voor bedrijven.”

Papendrecht heeft een breed aanbod van bedrijven; al tientallen jaren voelen bekende internationals zich thuis in onze stad. In bedrijventerreinen met alles erop en eraan. Als accountmanager voor bedrijven in Papendrecht sta ik voor u klaar om u te helpen bij:

- Bedrijfshuisvesting
- Gemeentelijke vergunningen
- Marktontwikkelingen
- Etc.

Regelmatig vinden er bestuurlijke overleggen plaats met ondernemers en winkeliers. Stel vragen, vraag advies, kom langs en maak kennis. Eventueel ontmoeten we elkaar samen met de wethouder Economische Zaken, de heer A. Vogel. Nieuwsgierig?”

Hoe kunt u mij bereiken?

Tel. 078 - 641 83 54 (maandag, dinsdag en donderdag tot 15.00 uur)
E-mail: n.lorenc@papendrecht.nl

Ninetta Lorenc

Accountmanager voor bedrijven



»»»

“Ik behartig uw belangen”

www.insiteparkmanagement.nl

“Mijn naam is Sandra de Waal, parkmanager bij de gemeente Alblasserdam. In die functie ben ik het aanspreekpunt en belangenbehartiger voor de bedrijven en de huurders van bedrijfspanden.”



Ik kom op voor de collectieve belangen van de ondernemers op de bedrijventerreinen Hoogendijk, Vinkenwaard en Polder Nieuwland. Als parkmanager onderhoud ik nauwe contacten met de gemeente. Inmiddels heb ik ook de zorg voor een aantal collectieve diensten, zoals beveiliging, schoonmaak, afvalmanagement, telefonie etc.

Parkmanagement houdt de kwaliteit van bedrijventerreinen op peil. Dat doen we door:

- Duurzame ontwikkelingen mogelijk te maken.
- Op maat gemaakte voorzieningen voor de gebruikers/ ondernemers te leveren.
- De bereikbaarheid en uitstraling van de locatie in het oog te houden.

Het doel is om de samenwerking tussen de gemeente Alblasserdam en de gebruikers van voldoende niveau te laten zijn en het hoogwaardige en duurzame karakter van de terreinen te waarborgen. Tevens brengt de collectieve inkoop van diverse diensten kwantum- en kwaliteitsvoordelen voor de gebruikers/ondernemers met zich mee.

Hoe kunt u mij bereiken?
Tel. 078 - 699 94 74

E-mail: sandra@parkmanagement-alblasserdam.nl

Sandra de Waal
Parkmanager Alblasserdam

DrechtwerkGala 2008

Zo'n twee jaar geleden is de omslag van Drechtwerk begonnen. Van het puur intern gericht zijn werd besloten steeds meer naar buiten te kijken. Naar het bedrijfsleven en wat zij voor Drechtwerk zouden kunnen betekenen. Er werd besloten dat de medewerkers van Drechtwerk meer en beter zouden kunnen ontwikkelen door steeds verder van de industrie af te gaan staan en steeds meer in de dienstverlening te ondernemen.



Om succesvol te zijn heb je een breed scala aan klanten, Drechtwerk noemt ze liever “vrienden”, nodig. Om dit brede scala aan vrienden te ontmoeten en een relatie met hen op te bouwen is Drechtwerk vorig jaar gestart met het organiseren van een Gala. Een Gala om vrienden te bedanken voor hun steun, om nieuwe vrienden te ontmoeten én om vrienden aan elkaar voor te stellen.

Op donderdag 27 maart werd voor de 2^e keer het DrechtwerkGala gehouden. 200 genodigden uit het bedrijfsleven en gemeenten konden wederom genieten van een knap stukje organisatie door Drechtwerk. Het thema van dit jaar was “schakelen” - “van oud

naar nieuw”. De gasten belandden dan ook na binnenkomst in een bouwsfeer, tussen Heras hekwerken, zand, puin en bouwzeilen. Na het welkomstwoord van Bas van der Zwaan (voorzitter Stichting Vrienden van Drechtwerk) werden de genomineerden voor Beste Vriend van Drechtwerk voorgesteld. Drechtwerk vindt het gepast om jaarlijks een vriend van het jaar uit te roepen. Vanuit alle bedrijven van Drechtwerk worden relaties aangedragen die zij voor een nominatie in aanmerking willen laten komen. Daarbij wordt niet gekeken naar omzet of grootste klant maar naar de relaties die zich inzetten als een ware vriend in de breedste zin van het woord. Drie relaties die Drechtwerk al jarenlang een warm hart toedragen. Deze genomineerden, Gemeente Ridderkerk, ICS, Develstein College en ANVD, openden het Gala door met een grote symbolische sloopkogel een muur in te gooien.

Daarna maakten de gasten een ronde door Drechtwerk en werd er op verschillende plekken stilgestaan om een drankje en een hapje te nuttigen en te genieten van de entourage en de “bouwvakkers”. In de “rode gang” konden mensen hun handafdruk zetten op een glasplaat bij één van de 11 bedrijven van Drechtwerk. Vervolgens gingen de gasten door een zwarte tunnel met een rooktapij om uiteindelijk in een futuristisch ingericht restaurant te belanden. Twintig gedekte statafels met stoelen stonden voor iedereen gereed. Een DJ zorgde voor de muzikale omlijsting en een VJ liet diverse beelden zien op twee grote schermen. Tenslotte maakte Bas van der Zwaan de winnaar bekend en reikte de award uit aan ICS, vertegenwoordigd door de heer Noordzij. Drechtwerk mag terugkijken op een zeer geslaagd Gala 2008!

Het DrechtwerkGala is mede gesponsord door: Technisch Beheer Bor, Timmer - Verzijl BV, Rabobank Drechtsteden Midden Noord, Rien van Halen - organisatiebureau, Riwal en Anton van Baalen.

Exclusief business evenement succesvol van start



Al enige tijd is duidelijk dat binnen de regio Drechtsteden behoefte is aan een vernieuwend business evenement gericht op bedrijven uit de Drechtsteden. Business de Luxe vult de leegte in de markt op.

En dat de markt inderdaad zit te wachten op een dergelijk evenement blijkt uit het groot aantal bedrijven dat zich inmiddels bij de organisatie heeft aangemeld als deelnemer. Business de Luxe biedt de optimale gelegenheid om in een perfect verzorgde omgeving bestaande zakenrelaties te versterken en waardevolle nieuwe contacten te ontmoeten.

Business de Luxe is een innovatief full service evenement voor bestuurders, directie, ondernemers en management uit de Drechtsteden. Op het middenterrein van Business Park Amstelwijk verrest op 30 en 31 oktober 2008 een unieke en tijdelijke accommodatie van ruim 6.500 m². Het luxe onderkomen zal voorzien zijn van een VIP-entree, champagnebar, restaurant en diverse business lounges. Deelnemers

en bezoekers kunnen genieten van wijn- en kaasproeverijen, veelzijdige buffetten en een gevarieerd aanbod van artiesten.

Business de Luxe biedt maximaal 120 deelnemeruimtes voor bedrijven of organisaties die zijn gevestigd in de Drechtsteden of die zich richten op relaties in de Drechtsteden. Deelnemers huren een compleet ingerichte standruimte en kunnen tevens gebruik maken van de terrassen, de horeca en de catering voor personeel en bezoekers. Netwerken op niveau betekent zaken doen in een goede ambiance. Een centrale plek op het evenement wordt Les Artistes Foyer, waar men ongedwongen zaken kan doen of gewoon kan luisteren naar artiesten als Laura Fygi, Christopher Völcker of Lois Lane.

Inmiddels groeit de lijst met deelnemende bedrijven gestaag en de organisatie is zeer positief gestemd over de diversiteit en kwaliteit die het evenement zal bieden. Het hoogwaardige netwerkplatform is een welkome aanwinst voor de regio Drechtsteden.

Voor een actuele deelnemerslijst en uitgebreide informatie kijk op www.businessdeluxe.nl

Directiewisseling Kennisbedrijven

Per 1 maart heeft de heer ir. W.D. van Wijk zijn werkzaamheden beëindigd als directeur van de B.V. Kennisbedrijven Drechtsteden i.o. Per gelijke datum wordt de directie tijdelijk waargenomen door gedelegeerd commissaris mr. drs. A.C.M. van Eekhout. De adresgegevens van Kennisbedrijven blijven onveranderd. Postbus 538, 3300 AM Dordrecht, tel. 078 - 657 26 49.

Dordrecht

Investeren in ondernemen

Dordt onderneemt!

Zakendoen met de gemeente?

Maak een afspraak. U krijgt van ons advies en antwoord op uw ondernemersvragen: van vestigingslocaties tot vergunningen. Bovendien zijn onze diensten gratis.

Bel 078 639 89 89 of reageer per mail ondernemersloket@dordrecht.nl

www.dordrecht.nl/ondernemersloket

Federatie Ondernemersverenigingen Drechtsteden

Binnen de Federatie wordt momenteel het functioneren en de toegevoegde waarde van de Federatie kritisch tegen het licht gehouden.

De Federatie stelt zich ten doel de bevordering van gemeenschappelijke belangen van de lokale ondernemerskringen gevestigd in de regio Zuid-Holland Zuid.

Deze doelstelling tracht de Federatie te bereiken door:

- Onderling overleg.
- Belangen behartiging bij de overheid, instellingen en particulieren in de ruimste zin van het woord.
- Overleg en samenwerking met andere organisaties van ondernemingen.
- Het vertegenwoordigen van het regionaal bedrijfsleven in diverse gremia.
- Het initiëren en organiseren van gezamenlijke activiteiten.
- Overige wettige middelen.

Historisch gezien speelt het "stemrecht" binnen de Kamer van Koophandel een belangrijke reden voor de oprichting en instandhouding van de Federatie. Tevens gaat men ervan uit dat in het kader van behartiging van regionale belangen de collectiviteit van aangesloten verenigingen een belangrijke rol speelt. Bij de Federatie zijn aangesloten de Ondernemersvereniging Zwijndrecht, Papendrecht,

Sliedrecht, Nieuw Lekkerland, Jong Management VNO NCW ZHZ, de Dordtse Ondernemersvereniging en de WD.

In een gezamenlijke bijeenkomst hebben leden van de Federatie zich gebogen over vragen als:

1. Hoe denken de leden over het belang van kritische massa en organisatiegraad aan de kant van het bedrijfsleven als instrument voor belangen behartiging?
2. Wat hebben de verschillende leden voor belangen op gemeentelijk, regionaal, provinciaal, landelijk en Europees niveau?
3. Waar zou de Federatie (middels kritische massa en/of organisatiegraad) een toegevoegde waarde moeten dan wel kunnen vervullen.
4. Hoe wordt dat per 2008 ingevuld? Moet dat anders? Kunnen we dat?

Aan de hand van de bevindingen van deze vergadering is een aparte werkgroep benoemd waarin vier voorzitters participeren, waaronder ook de WD. Zij werken een plan uit voor het functioneren van de Federatie in de komende jaren. Naar verwachting zal de blauwdruk van het plan tegen de zomer voorhanden zijn. We houden u uiteraard op de hoogte van de uitkomsten.

Barbara Keuzenkamp
Secretaris WD/FEDERATIE

Bijeenkomst Baggermuseum

Op dinsdag 18 maart werden de leden van Werkgevers Drechtsteden ontvangen voor een informatieve bijeenkomst in het bekende Baggermuseum aan de Molendijk 204-208 te Sliedrecht. Ca. 60 personen gaven hieraan gehoor. In een echt Sliedrechtse ambiance werden de leden bij ontvangst voorzien van kopje thee of koffie met een heerlijk baggermolentje (een origineel roomboterkoekje).

Omstreeks 16.15 uur opende voorzitter Teun Muller de bijeenkomst, gevolgd door een presentatie van Gert Jongeneel en Bert de Winter, een ludiek in het gehoor liggende presentatie over het ontwikkelen van een merknaam en het (juridisch) beschermen daarvan.

Daarna was het woord aan Hans Spigt, wethouder te Dordrecht die een uitvoerig en ambitieus betoog gaf over de structuurvisie Dordrecht 2020.

Na genoemde sprekers was er gelegenheid voor een rondleiding door het museum, waarna een hapje en drankje niet ontbrak, ook werd wederom driftig bijgepraat om de nodige netwerkactiviteiten te versterken.

Danie Pellikaan
Pellikaan's Verpakkingen B.V.



Niet voorbij gaan aan Dordrecht

Zoals u in de vorige nieuwsbrieven heeft kunnen lezen heeft de redactiecommissie van in het nieuws besloten in iedere uitgave een Burgemeester van de Drechtsteden te vragen wat de economische uitdagingen voor zijn Gemeente zijn in de komende drie jaar. In deze editie geeft Burgemeester Bandell van Dordrecht zijn mening ter zake weer.

Het college van Dordrecht heeft in het Meerjarenbeleidsprogramma een zwaar accent gelegd op de uitvoering van beleid. Het realiseren van beleid blijkt meestal niet eenvoudig. Ik prijs mij gelukkig dat op dit moment in Dordrecht op economisch gebied veel projecten in uitvoering zijn. De revitalisering van de Zeehaven en de ontwikkeling van de Prins Willem Alexanderkade bijvoorbeeld worden voortvarend gerealiseerd nu nieuwe afspraken over de geluidscontour zijn gemaakt. Op Amstelwijk schieten - na lange jaren van absolute stilte omdat de kantorenmarkt was ingezakt - de gebouwen als paddenstoelen uit de grond. Er zijn meer startende ondernemers dan ooit en het gaat goed met de werkgelegenheid.

De Dordtse Kil IV is het laatste uitgeefbaar terrein. Revitalisering van bedrijfsterrinen levert doorgaans onvoldoende extra ruimte op om te voldoen aan de vraag van stad en regio. Wij zullen dus nieuwe, onconventionele, manieren moeten ontwikkelen om bestaande bedrijfsterrinen te herstructureren en ruimte te winnen. Meervoudig ruimtegebruik en stapelen zijn daarbij sleutelwoorden. Het gaat overigens niet alleen om vierkante meters maar ook om bijzondere economische impulsen, zoals de vestiging van Ecoshape, het topinstituut op het gebied water en ecologie. Dit

biedt tal van mogelijkheden om de regio met dit cluster op de kaart te zetten en nieuwe bedrijven en opleidingen aan te trekken. De economische benutting van de watersport biedt - gezien de ligging van Dordrecht - vele mogelijkheden.

Er zijn te veel ontwikkelingen om hier allemaal te memoreren, maar ik wil in elk geval nog het Leerpark noemen, waarin bedrijfsleven en onderwijs uitstekend samenwerken. Leerlingen beschikken over ruime mogelijkheden om praktijkervaring op te doen; bedrijven beschikken in de toekomst over goed opgeleid arbeidspotentieel. De bereikbaarheid van bedrijven staat hoog op de agenda. Er wordt zwaar ingezet om de Mijlweg te verbreden en om een soepele afwikkeling van het verkeer op het knooppunt A16/N3 te bevorderen.

En die A16 doet nu geen recht aan Dordrecht als zuidelijke poort van de Randstad. De stad is onzichtbaar vanaf de weg en daar moet verandering in komen. Rijd ons huisje niet voorbij geldt voor Dordrecht niet alleen in Sinterklaastijd.

R.J.G. Bandell
Burgemeester van Dordrecht



Foto: Piet Mes

inzicht²

Getting you there.

FORTIS

Maximaal inzicht in uw financiële zaken. Dit is een voorwaarde voor gezonde internationale groei. Bij Fortis regelt u uw internationale bankzaken professioneler, efficiënter en met meer gemak. Als enige bank biedt Fortis u een geïntegreerd netwerk van meer dan 100 Business Centres in de belangrijkste financiële centra van Europa en Azië. Via uw eigen Global Relationship Manager bij Fortis in Nederland hebt u direct toegang tot iedere vestiging van dit netwerk. Zo houdt u steeds grip op uw internationale bankzaken en profiteert u optimaal van de grensoverschrijdende oplossingen van Fortis. Wilt u meer inzicht, bel dan met de medewerkers van Business Centre Drechtsteden, tel. (078) 639 56 01 of kijk op www.fortisbusiness.com

Commercial Banking

WD stuurgroep ruimtelijke ontwikkeling

De stuurgroep "Ruimtelijke Ontwikkeling" bestaat in alfabetische volgorde uit Jan Brand, (Brand BBA), Hans Hogenkamp (HBM Makelaardij & Vastgoed), Gert Jongeneel (Jongeneel CS), Jaap Schueler (Kamer van Koophandel) en Arie Verberk (voormalig ceo Martin Air). Door de mix van de verschillende branches en de daarbij behorende kennis van de leden van de Stuurgroep wordt een heel brede doelgroep van ondernemend Nederland, de gemeentelijke, provinciale en Rijksoverheid, bereikt.

Doel

De stuurgroep stelt zich ten doel om:

1. De Drechtsteden actief te presenteren in binnen- en buitenland.
2. Bedrijven te benaderen buiten het Drechtstedengebied.
3. Het bevorderen van de samenwerking tussen de betrokken instanties.
4. Het gevraagd en ongevraagd uitbrengen van advies binnen de doelstellingen.

Congres

In voorbereiding is een minicongres/seminar in Schouwborg Kunstmin. Tijdens dit congres zullen de Drechtsteden door ondernemers worden

gepresenteerd aan partijen welke onder meer actief zijn in de (binnen) scheepvaart en de daarbij betrokken partijen. Benaderd zullen worden, reders, verladers en cargadoors, de logistieke sector, scheepswerven, reparatie- en onderhoudsbedrijven, toeleveranciers, banken en verzekeraars, ontwikkelaars, aannemers, etc. Voor deze sector kan de regio haar sterke positie, door een totaal aanpak, verder uitbouwen tot de topregio voor Nederland en de rest van Europa. Een andere sector, die perfect past in de Drechtsteden is de dienstverlenende sector op het gebied van ICT, verzekeringen, marketing en promotie en de toeristische branche. De ligging van de Drechtsteden is in heel veel oogpunten uniek en heeft alles te bieden.

Hans Hogenkamp
HBM Makelaardij en Vastgoed

Projectgroep Zorg & Welzijn

Health & Care netwerk Drechtsteden

Zoals het er nu naar uitziet houdt oktober van dit jaar de Economische Adviesraad Dordrecht op te bestaan. Een aantal impulsteams heeft resultaat opgeleverd en zien hun taak als volbracht. Het impulsteam Zorg & Welzijn is al enige tijd aan het onderzoeken of er behoefte is aan een structurele voortzetting van de activiteiten en op welke wijze dat zou moeten. De netwerkbijeenkomsten waar naast de zorg- en welzijninstellingen ook ondernemers uit andere bedrijfstakken welkom zijn, worden als zeer nuttig en gezellig ervaren en zullen waarschijnlijk op de een of andere manier worden voortgezet. Dit met het idee dat deze bedrijfstak als geen ander last gaat krijgen van de dubbele vergrijzing en dat door bedrijfstakoverstijgende samenwerking innovatieve oplossingen gevonden kunnen worden om die problemen het hoofd te bieden. Werktitel is nog steeds Health & Care netwerk Drechtsteden. Om contacten vanuit de zorg met andere bedrijfstakken te bevorderen zal in ieder geval worden gestimuleerd om deel te nemen aan de Kenniskringen van Kennismatch en de Managementworkshops van Da Vinci College en actief lid te worden van de Werkgevers Drechtsteden.

Op centraal overheidsniveau heeft het Innovatieplatform zes uitdagingen voor het Nederlandse gezondheidsbeleid geformuleerd: sturen op kwaliteit en keuzevrijheid van de cliënt, ruimte voor innovatie door financiële prikkels, doorvoeren van product- en procesinnovatie, integrale aanpak gezondheidsbevordering, verbeteren van de arbeidsmarkt en de productiviteit en ten slotte vorming van een krachtig kennisnetwerk. Uitdagingen die ook voor de regio gelden en waar WD-leden hun bijdrage aan zouden kunnen leveren. Er wordt gedacht aan het instellen van innovatietafels waarbij een afwisselend programma wordt geboden om de deelnemers op ongewone wijze te prikkelen, uit te dagen en te inspireren om zo buiten de geijkte kaders te denken en te doen.

Poortwachtercentrum Zuid-Holland Zuid / Drechtsteden

Reïntegratie dat regelen we zelf! Inmiddels hebben de eerste werkgevers via de website www.pwcd.nl zowel – niet meer intern te plaatsen - arbeidsongeschikte werknemers aangeboden als vacatures ingezonden. Het Poortwachtercentrum Zuid-Holland Zuid / Drechtsteden – voor en door werkgevers – heeft als doel ondernemers te ondersteunen bij de uitvoering van de Wet Verbetering Poortwachter. De arbeidongeschikte werknemers worden op een kosteneffectieve wijze extern herplaatst door intersectoraal te werken op een regionale schaal.

Door de samenwerking met o.a. Werkgeversservicepunt Drechtsteden op de regionale arbeidsmarkt is het mogelijk om met kennis van de markt en de ondernemingen arbeidsongeschikte, werkloze of met werkloosheid bedreigde werknemers vanuit een werk- of uitkeringssituatie bij andere werkgevers te plaatsen. Voordelen van het – zonder winst oogmerk werkende - Poortwachtercentrum Zuid-Holland Zuid / Drechtsteden zijn o.a. de kostenbesparing door spoedige reïntegratie bij collega-ondernemers. Zodra duidelijk is dat de arbeidongeschikte werknemer niet meer intern geplaatst kan worden, kan worden gezocht naar een oplossing bij een andere werkgever zodat niet de maximale 104 weken loon hoeft te worden doorbetaald en allerlei kosten voor re-integratie worden bespaard. Terwijl daarmee ook geld beschikbaar komt voor vervangende arbeidskrachten en dus voor omzetvergroting. Voor meer informatie: info@pwcd.nl.

Mark Uilhoorn
Uilhoorn & Fritse Advocaten

Sociale Dienst Drechtsteden wil met u in gesprek

Het aantal vacatures is in Nederland op recordhoogte. Landelijk zijn er op dit moment ongeveer 250.000 vacatures. In de Drechtsteden is de conjunctuur niet anders. De economie draait op volle toeren. Dat is verheugend. Natuurlijk niet in het minst voor de leden van Werkgevers Drechtsteden. Ook voor de Sociale Dienst Drechtsteden helpt deze groeiende economie. Wij zien dat werkgevers meer mogelijkheden bieden voor de mensen die wij reïntegreren op de arbeidsmarkt.

We merken nu ook de dieper liggende problemen waar we tegen aanlopen in de regio. Er zijn veel vacatures, maar ook nog veel mensen die zich in een uitkeringssituatie bevinden. Het lukt de Sociale Dienst Drechtsteden niet altijd om de match te vinden tussen werk en mens. Daarom is het juist nu van belang dat we met werkgevers in contact blijven. Zodat we van u horen wat u nodig heeft in uw bedrijf. Zodat wij kunnen laten zien welke mogelijkheden de Sociale Dienst Drechtsteden heeft om uw vacatures vervuld te krijgen. Als eerste contactpunt voor werkgevers hebben we het inmiddels wel bekende Werkgeversservicepunt opgericht. Hier kunt u alle informatie krijgen over opleidingen en financiering die kunnen helpen een kandidaat passend te maken voor de functie in uw bedrijf.

Daarnaast blijven wij ook juist nu met werkgevers in gesprek over creatieve oplossingen die we kunnen vinden voor de problemen op de arbeidsmarkt op lange termijn. De uitdagingen waar we nu voor

staan zijn voorlopig niet voorbij. In de nabije toekomst doemen weer nieuwe vragen op met betrekking tot de vergrijzing en de aansluiting tussen scholing en de arbeidsmarkt. Om te komen tot standvastige oplossingen op de lange termijn is het noodzakelijk dat we met elkaar in gesprek zijn. We hebben alle spelers op de arbeidsmarkt nodig om in de Drechtsteden een gezonde economie te behouden.

Werkgevers Drechtsteden is voor ons een belangrijk platform om inzicht te behouden in de regionale arbeidsmarkt en de mogelijkheden van werkgevers in de Drechtsteden. Wij willen daarin een belangrijke partner zijn. We ontwikkelen hiervoor nieuwe manieren van communicatie, bijvoorbeeld door een speciale werkgeverskrant. Graag horen wij de ideeën van werkgevers. De Sociale Dienst Drechtsteden nodigt u van harte uit om uw vragen en wensen bij ons te melden.

Werkgeversservicepunt
Tel. 078 - 751 18 54
www.werkgeversservicepunt.nl

Sociale Dienst Drechtsteden
Tel. 078 - 639 80 00
www.socialedienstdrechtsteden.nl

Plan voor 'denktank' Nederlandse binnenvaart in Sliedrecht

De vestiging van vijf 'watergebonden' bedrijven, de verhuizing van het bedrijf ABB Bouw én de komst van het eerste innovatiecentrum voor de Nederlandse binnenvaart. Het is grofweg het plan voor het braakliggend terrein 'het Plaatje' in Sliedrecht, dat is gepresenteerd aan de gemeenteraad en tientallen omwonenden en afgevaardigden van bedrijven. „Met dit hoofdlijnenplan gaan we de boer op,” aldus burgemeester Martin Boevée. Al vele jaren wordt binnen Sliedrecht nagedacht over invulling van 'Het Plaatje', direct naast IHC Holland aan de Molendijk. Aanvankelijk wilde de gemeente er ruim tweehonderd woningen

bouwen, maar IHC keerde zich fel tegen die plannen. Bang om in de toekomst niet meer te kunnen uitbreiden vanwege de te verwachten bezwaren van omwonenden. In 2004 koos de gemeenteraad voor de vestiging van industrie. Plannen waren er nog niet, een eerste plan is inmiddels gepresenteerd. Op het Plaatje moeten vijf bedrijven komen die materialen maken voor de binnenvaart. „Ik noem dat maakbedrijven,” zegt D. Bronzwaer van Stichting Integraal Ondernemen Drechtsteden. „Die bedrijven leveren dus spullen aan de binnenvaart. In de regio zitten die bedrijven verspreid, het plan is om ze juist in Sliedrecht bij elkaar te brengen.”

NAVYX

Telnr.: +31-651493119
Mail: info@navyx.nl
Internet: www.navyx.nl

Professionals op het gebied van:

- > HRD
- > Organisatie Ontwikkeling
- > ICT Consultancy & Projectleiding
- > Management Solutions

"uw toekomst is geen kans, maar een keuze!"

NAVigating Your eXpansion.



Die bedrijven zouden dan gezamenlijk moeten gaan investeren in een expertisecentrum, waar de gehele binnenvaart in Nederland van kan profiteren. „Je zou het een denktank kunnen noemen,” vervolgt Bronzwaer. „Als een bedrijf tegen een probleem aanloopt dat ze niet op kunnen lossen, kunnen ze daarvoor het expertisecentrum inschakelen.”

Een woordvoerder van een van de bedrijven die op het Plaatje gevestigd zou moeten worden, liet weten 'dat de spade wat ons betreft gisteren de grond in mag'. Verschillende bewoners toonden zich kritisch over de plannen. De nieuwbouw van de bedrijven zou middels een scherm moeten worden gescheiden van de woningen in de omgeving.

Dominique Bronzwaer
Stichting Integraal Ondernemen Drechtsteden

Attent Law: *Anders* advocaat voor ondernemers

Sinds 1 januari van dit jaar is Dordrecht een nieuw advocatenkantoor rijker. Op deze datum is Attent Law van start gegaan, een samenwerkingsverband van zelfstandige advocaten en mediators. Attent Law richt zich exclusief op ondernemers en onderscheidt zich op de nodige gebieden van de traditionele advocatuur.

In de zomer van 2007 bedacht Paul van Lange, toen nog advocaat en mediator bij Gilhuis Advocaten, het concept Anders Advocaat voor een flexibel werkend en volledig gedigitaliseerd kantoor. Korte tijd later committeerden Hans Bakker en Floris van de Kastelee (Quarles & Jurgens Advocaten) zich aan het project, wat resulteerde in Attent Law.

Attent Law is een advocatenkantoor voor en door ondernemers. Doordat vrijwel alles aangaande de kantoororganisatie is uitbesteed, kunnen de aangesloten advocaten zich volledig richten op waar het echt om draait: de zaak van de klant. Attent Law weet hoe ondernemers denken en tegen welke problemen zij aanlopen. De advocaten zijn bovendien allemaal specialisten. Het is om die reden dat maatwerk kan worden aangeboden. Geen ingewikkeld vakjargon, maar duidelijke dienstverlening, opgesplitst in drie gebieden

met een vaste contactpersoon: Ondernemer & vastgoed en ruimte (Van de Kastelee), Ondernemer & continuïteit en familie (Bakker) en Ondernemer & de dagelijkse problemen (Van Lange).

Er zijn meer terreinen waarop Attent Law zich onderscheidt. Zo is het kantoor volledig gedigitaliseerd, waardoor de advocaat overal ter wereld toegang heeft tot al zijn dossiers. Zo is het voor de cliënt mogelijk om online inzage in zijn eigen dossier te krijgen en krijgt hij altijd een rechtstreeks telefoonnummer van zijn advocaat. En zo hanteert Attent Law transparante uurtarieven, maar is het in veel gevallen ook mogelijk om een vaste prijs voor een zaak af te spreken. Bovendien kan de cliënt een voordelig urenabonnement voor korte vragen afsluiten. Attent Law biedt meer variatie in dienstverlening en meer productgericht denken. Alles vanuit de klant geredeneerd.

Per 1 april is Attent Law gevestigd aan de Vest 74. Voor meer informatie over de voordelen van het kantoor voor u als ondernemer, kunt u terecht op www.attentlaw.nl.

Floris van de Kastelee



Nieuwsfeiten Stichting Grenzenloos Samenwerken

De Stichting heeft als doel om de leef-, leer- en werkomstandigheden in Indonesië (Papua) te verbeteren.

In Nederland:

De Stichting is een onderwijsleerbedrijf en is gevestigd aan de Noordendijk. Het bedrijf wordt permanent bemand door stagiaires uit diverse opleidingen van het da Vinci College. De stagiaires werken alleen of in groepsverband aan diverse projecten om enerzijds naamsbekendheid te krijgen en anderzijds om geld in te zamelen. Mede dankzij diverse sponsors hebben we de mogelijkheid gehad om in het najaar 2007 containers met schoolmeubelen naar Indonesië te versturen.

In Indonesië:

Danny Parangkuan is in september 2007 in Sorong (Papua) een MBO school gestart. De naam van de school is "da Vinci Academy International" en op de foto ziet u de eerste groep leerlingen. In de afgelopen periode hebben studenten stage gelopen in Indonesië, waarvan 3 leerlingen invulling hebben gegeven aan de Micro Kredieten die door de ABN AMRO bank zijn verstrekt.

Indien u meer informatie over ons wilt hebben, kunt u contact opnemen met de heer C.W. Platteel (06 - 48 09 64 14).

Grenzenloos Samenwerken

Noordendijk 268
3312 AM Dordrecht
Tel. 078- 657 29 41
Mail: kplatteel@davinci.nl
Site: www.grenzenloosamenwerken.nl



Veranderingen bij SSPB om nog beter, breder en aantrekkelijk onderwijs te bieden

Opleidingsbedrijven voor de bouw Drechtsteden. Dat is voorlopig de werktitel van het opleidingsinstituut waarin SSPB opleidingsbedrijf voor de bouw, SPOS (schilders), SPG (grond-, weg- en waterbouw), Da Vinci College en de Leerwerkplaats Houtindustrie gaan samenwerken. Gezamenlijk kunnen ze bouwopleidingen tot en met MBO-niveau (BOL4) verzorgen.

Arie van den Herik, directeur-bestuurder SSPB, stelt dat de samenwerking noodzakelijk is om bepaalde opleidingen in Dordrecht te behouden en nieuwe opleidingen te starten. "Als we niet samenwerken, verliezen we het van de concurrentie en dus personeel én verdwijnen de opleidingen voor het middenkaderpersoneel voor de bouw en de tegelzetter. Terwijl we door de organisatieverbreding juist nieuwe opleidingen kunnen starten, zoals de Infraopleiding voor stratenmakers, rioleringsmedewerkers, kabels- en buizenleggers." Binnen het samenwerkingsverband blijft SSPB opleidingsbedrijf voor de bouw werkgever voor de leerlingen en blijft de wervingsfunctie vervullen.

Samenwerken

De weg naar een goede samenwerking tussen de verschillende opleidingsinstellingen is al enige tijd geleden ingezet. Het proces vergt veel tijd, energie, geduld, begrip en respect van alle partijen, maar is inmiddels onomkeerbaar.

Voor het personeel van de diverse onderwijsinstellingen betekent de omvorming naar Bouwvakopleiding ook een verandering. Zij komen

voortaan in een zogenoemd Bouwteam te werken waarin de theorie-docenten en instructeurs gezamenlijk een team vormen om de opleiding in te vullen. Samen zorgen ze ervoor dat praktijk, theorie en stages nog beter op elkaar aansluiten.

"We zijn voorzichtig al met een dergelijke samenwerking tussen docenten en instructeurs begonnen en ik merk nu al een positieve ontwikkeling en enthousiaste reacties."

Verbouwing

Om de nieuwe organisatie ook in de praktijk goed uit te kunnen voeren, is een verbouwing van het complex aan de M.H. Trompweg nodig. Naast extra theorielokalen wordt ook de werkplaats vergroot en gemoderniseerd.

Het competentiegerichte leren en de uitbreiding van het opleidingsaanbod met BOL4 zijn leidend bij de inrichting.

Al blijft de M.H. Trompweg de basis, de nieuwe bouwopleidingen gaan ook gebruik maken van diverse voorzieningen van het Da Vinci College op het Leerpark.

Meer weten over de veranderingen?

Arie van den Herik
SSPB
Tel. 078 - 654 81 80

(bron: *BouwMail*, Gitte Peeters)

nashuatec
by **recomtek**
A RICOH COMPANY

Optimale bedrijfsvoering met document management

Door optimalisering van uw documentgerelateerde processen zorgen wij ervoor dat u efficiënter werkt en kosten bespaart. Door de juiste (afdruk en scan) apparatuur op de juiste plaats te zetten, maar nog belangrijker door de informatie op een slimme manier beschikbaar te stellen. Het resultaat? Een hogere efficiency en kostenbesparing.

Kijk op onze website voor praktijkvoorbeelden of bel met één van onze specialisten.

www.nashuatec-recomtek.nl
Leeghwaterstraat 33 - 3364 AE Sliedrecht - Tel: 0184-433088 - Fax: 0184-413573

Nieuwe leden

Mol Verhuur in beweging

De ontwikkelingen bij Mol Verhuur staan niet stil. Mol Verhuur is in Zuidwest Nederland een begrip maar dat wil nog niet zeggen dat dit een reden is om genoegzaam achterover te leunen. Het bijna zeventig jaar oude bedrijf heeft naast de hoofdvestiging in Dordrecht ook een vestiging in Poeldijk en sinds vorig jaar een locatie in Rotterdam.

Remko Mol is directeur van de onderneming die inmiddels meer dan vijftien medewerkers telt. Bouwmaterieel wordt met name verhuurd aan bedrijven. Van boorhamers tot complete bouw- en personenliften. Mol Verhuur is VCA-gecertificeerd en beschikt over perfect onderhouden en gekeurd materieel. Ook worden er keuringen, reparaties en onderhoud uitgevoerd aan machineparken van derden.

Het assortiment breidt steeds uit. Nieuwste loot aan de verhuurstam is een kantoorruimte en opslag in een 20 ft. container met verlichting en verwarming, houten binnenafwerking en 230 Volt stopcontacten. Bouw- en personenliften zijn in iedere gewenste hoogte leverbaar. Het volledige assortiment staat op www.molverhuur.nl

Remko Mol
Directeur Mol Verhuur



Professioneel Bouwmaterieel
J. Lipsweg 9
3316 BP Dordrecht
Tel. 078 - 655 25 00



Reehorst Dordrecht: Technisch Installatiebedrijf & Milieutechniek

De Dordtse tweelingbroers Floris en Jacob Klink mogen zich sinds 1 januari 2008 de eigenaren noemen van Reehorst Dordrecht. Het bedrijf, opgericht in 1964, installeert opslagtanks en leidingssystemen en heeft ook een divisie Milieutechniek. Floris, verantwoordelijk voor de commercie, was al 8 jaar projectleider bij Reehorst en kent het bedrijf van haver tot gort. Toen hij in de gelegenheid werd gesteld het bedrijf over te nemen vond hij in Jacob, van huis uit P&O-man, de ideale compagnon.

Ze zijn trots op het bedrijf en haar goede naam en prijzen zich gelukkig met het team van zeer ervaren medewerkers. Als één van de weinige installatiebedrijven in Nederland is Reehorst Dordrecht bovendien gecertificeerd voor alle onderdelen van het KIWA-keurmerk zodat een project van advies tot nazorg volledig in één hand is. "Daarmee onderscheiden wij ons duidelijk van de concurrentie", zo meldt Floris.

De komst van de nieuwe eigenaren heeft voor een nieuw elan in het bedrijf gezorgd; behalve een nieuwe huisstijl en website wordt alle medewerkers actief om hun input en ideeën gevraagd. "Maar voor de rest blijft alles bij het oude hoor", verzekeren ze, "we blijven gewoon de ouderwets degelijke service verlenen die de klant van ons gewend is!"

Reehorst Dordrecht
Merwekade 100
3311 TH Dordrecht
www.reehorst.com
Contactpersoon: Floris Klink

Ten Raede Detachering

Financiële en administratieve talenten met back-up



Een combinatie van deskundigheid

Ten Raede Detachering specialiseert zich in het detacheren en werven van financiële experts. Ten Raede Detachering is een nieuwe dienstverlening binnen de Ten Raede Groep, dat is gespecialiseerd in dienstverlening op het gebied van accountancy en assurantiën. Die combinatie van deskundigheid op het financiële en personele vlak maakt de Ten Raede Groep een belangrijke speler in de branche.

Kennis vergaren, inzetten en delen

Detachering of een vast dienstverband? Waar u ook voor kiest, u bent in elk geval verzekerd van de expertise van een bureau met ruim 20 jaar kennis en ervaring op het gebied van personele dienstverlening, accountancy en assurantiën. En daar kunt u van profiteren, want de filosofie van Ten Raede is kennis vergaren, kennis inzetten en kennis delen. Als klant krijgt u dus één medewerker gedetacheerd, maar heeft u tegelijkertijd de back-up van een compleet accountantskantoor.

Geïnteresseerd? Kom 'ten raede'
Daphne Salm - van Lubeek
Tel. 078 - 631 13 66

ONTWERP
INSTALLIEER
LEEF

LEEF MET WTH-COMFORT



WTH maakt wonen en werken aangenaam

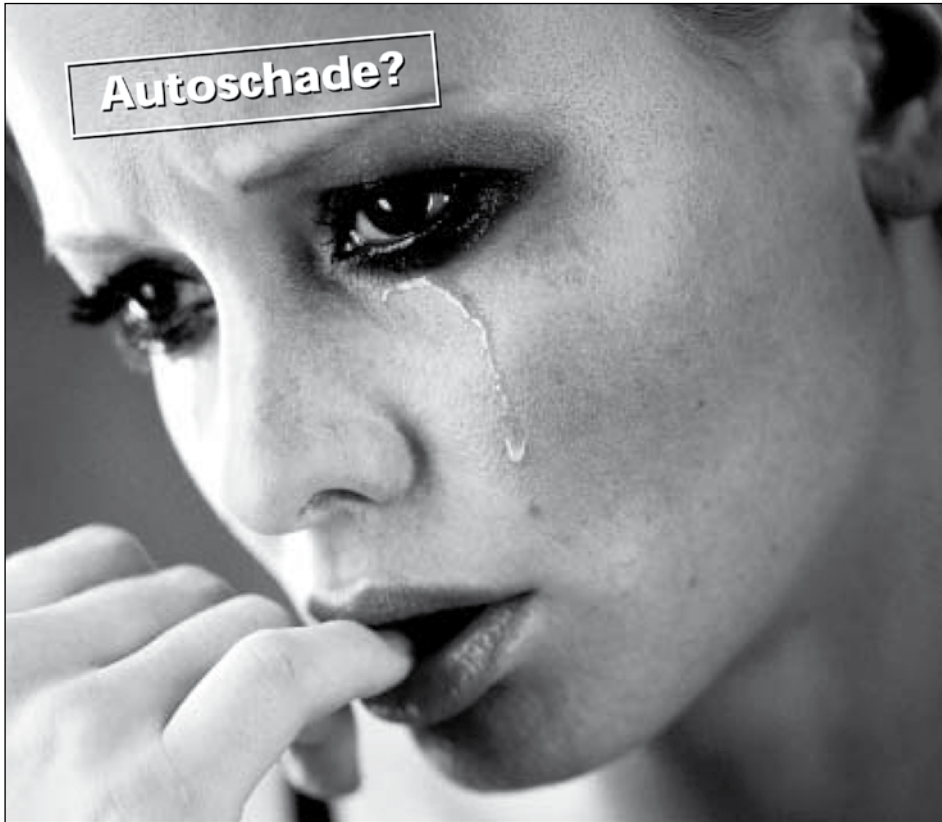
WTH brengt de lente bij u in huis. 365 dagen per jaar. Met de stralingswarmte van onze vloer- en wandverwarming en -koeling hebt u namelijk een buitengewoon aangenaam binnenklimaat. Stabiël en gezond. En dat is veel behaaglijker dan koelen of verwarmen met radiatoren of airconditioning. Er is bijvoorbeeld geen sprake van tocht of een ongezonde luchtcirculatie. Bovendien is het rendement bijzonder hoog. Het systeem verbruikt namelijk veel minder energie om u een aangename gevoelstemperatuur te bezorgen. Het comfort van WTH voelt u dus zelfs in uw portemonnee. Over welkom gesproken ...

WTH
VLOERVERWARMING & -KOELING

www.wth.nl

"Uw comfort, onze missie!"

Autoschade?



Wij laten u weer lachen.

Als u schade aan uw auto heeft opgelopen, valt er weinig te lachen. Om het leed te verzachten kunt u naar Van As Autoschade komen. Bij ons kunt u rekenen op een klantgerichte, efficiënte en uiterst professionele behandeling van uw autoschade. Wij brengen uw auto weer in topvorm op weg, zodat u alle reden heeft om weer te lachen.



van as autoschade

In topvorm weer op weg!

Pieter Zeemanweg 79-83, 3316 GZ Dordrecht, tel. 078 618 62 88, fax. 078 618 04 74, dordrecht@vanasautoschade.nl, www.vanasautoschade.nl

Activiteitenoverzicht:

Zaterdag 10 mei	Culturele avond in Schouburg Kunstmin
Donderdag 5 juni	Informatieve bijeenkomst Van Oord Portion Pack
Donderdag 26 juni	WD Jazz Café
Donderdag 20 november	Industriedag 2008

Voor meer informatie over onze activiteiten en de cultuuragenda Drechtsteden kijk op www.werkgeversdrechtsteden.nl

Colofon

Werkgevers Drechtsteden

Noordendijk 268
Postbus 931, 3300 AX Dordrecht
T: (078) 639 00 33
F: (078) 69 03 34
E: Info@werkgeversdrechtsteden.nl
www.werkgeversdrechtsteden.nl

Lay-out: COOKS Incorporated Marketing & Communication
Druk: Drukkerij Dekkers

Kopij voor de volgende
nieuwsbrief van juni/juli
ontvangen wij graag
voor week
20/2008



WERKGEVERS
Drechtsteden