

BUSINESS

MAGAZINE

CAPELLE AAN DEN IJSSEL | ROTTERDAM PRINS ALEXANDER



Loftrompet

Peter Meulendijk

Vanuit Parijs



**nieuwe merken en
nieuwe collecties!**



In onze collectie hebben wij 3 spannende merken toegevoegd:

Scotch & Soda, AllPoets en Boomerang.
Alledrie trendy, strak design en betaalbaar.

En laat je verrassen door de nieuwe collecties van
Cazal, Vasuma, Etnia Barcelona en Lafont.



Opti  Jean
S W A N B O R N

BRILLEN - CONTACTLENZEN - OPTOMETRIE

Winkelcentrum Lageland

Sam. Esmeyerplein 30

3067 AP Rotterdam

T 010 420 53 34



info@opti-jean.nl www.opti-jean.nl

Loftrumpet

Tijdens de allerlaatste redactievergadering van het Business Magazine Rotterdam-Prins Alexander ten burele van advocatenkantoor De Haij & Van der Wende in Capelle aan den IJssel, moest ik plotseling denken aan het fenomenale uitzicht vanaf de negende etage van het kantoor van Mahler Vastgoed op de gemeenten Rotterdam-Prins Alexander en Capelle aan den IJssel. Al woon ik hier een krappe 25 jaar, ik had nog nooit gezien hoe omvangrijk en divers de regio feitelijk is.



Ik keek naar de bedrijvigheid beneden. Een negende etage plaatst alle activiteiten van de mens in het juiste perspectief. In die allerlaatste redactievergadering dacht ik aan mijn interviews met Olympia Uitzendbureau en met Radancy die zich beide inspannen om de werkzoekende mens te laten matchen met de arbeidskrachtzoekende firma. Het deed me denken aan het televisieprogramma First Dates, maar in beide gevallen zei ik dat niet.

In die allerlaatste redactievergadering bliezen we de loftrumpet over Peter Meulendijk, de oprichter van

dit Business Magazine. Hij wreef een traan uit zijn ogen, wuifde alle complimenten weg en ging over tot de orde van de dag die bestond uit een dankbetuiging voor de bewezen diensten aan gastheer Dennis Oud, drukker Henk-Jan Collignon, vormgever Inge Lievaart, fotograaf Emiel Lops en aan redactieleden Andy Jansen, Kees van Steensel en mijn persoontje.

Die avond deed ik me tegoed aan een glas rode wijn die Wijnkoperij Cees van Noord mij had aanbevolen. Met voorbedachten rade draaide ik Autumn Leaves van Louis Armstrong, omdat deze dag alleen kon worden afgesloten met de melancholie van een loftrumpet.

Marco Hendriks

Colofon

Uitgever
Peter Meulendijk

Redactie
Dennis Oud, Kees van Steensel, Andy Jansen,
Henk-Jan Collignon, Inge Lievaart, Peter Meulendijk

Corrector
Yvonne Kwartan

Hoofdredacteur
Marco Hendriks

Fotografie
Emiel Lops, www.emiellopsfotografie.nl

Vormgeving en opmaak
Lievaart Vormgeving & Communicatie, www.lievaart-vc.nl

Druk
Efficiënta Offsetdrukkerij b.v.

Losse verkoopprijs €5,95. Verschijnt ieder kwartaal.
Tarieven advertenties op aanvraag.

Informatie advertenties/redactie
Inge Lievaart (inge@lievaart-vc.nl)
Peter Meulendijk (peter@alexanderijsselmagazine.nl)

Overname of vermenigvuldiging uit deze uitgave is alleen toegestaan na toestemming van de uitgever.

Wilt u ook graag het Business Magazine ontvangen?
Stuur dan een mail naar Annelies@alexanderijsselmagazine.nl
Adreswijzigingen kunnen ook via dit emailadres worden doorgegeven.

www.business-magazine.eu

[in /company/businessmagazine-capelle-rotterdam/](https://www.linkedin.com/company/businessmagazine-capelle-rotterdam/)

Inhoud

Voorwoord	3
Radancy: arbeidsmarktcommunicatie met een Rotterdamse aanpak	4-6
Trots!	7
Mahler Vastgoed ontwikkeling: Vormgevers van de omgeving	8-9
Wijnkoperij Cees van Noord: Learning by doing!	10-11
Gemeente Rotterdam	12-15
BusinessClub Prins Alexander	16-17
Gemeente Capelle aan den IJssel	20-21
Hoe overleef ik deze plaag? De nieuwe ondernemersquiz	23
Olympia werkt aan werk met impact!	24-25
Huidig gebruik van de grond legaal of in strijd met bestemmingsplan?	27
Aantrekkelijk werkgeverschap door een goed ESG beleid	29
Economisch Netwerk Capelle	30-31
Hinder én alternatieven voor bedrijfsleven	33

Radancy: arbeidsmarktcommunicatie met een Rotterdamse aanpak

De diepe duik in de onbekende moderne digitale wereld van de recruitment vindt plaats in het statige uit 1898 daterende Van Cappellenhuis aan de Dorpsstraat 164 in Capelle aan den IJssel. De tegenstelling kan niet groter zijn dan dat zij is. Het enige houvast die ervaren wordt zijn dan ook de namen van de firma's die de redacteur van uw favoriete businessmagazine deze woensdag in november verwelkomen: de firma Radancy (vrij vertaald Uitstraling) en De Rotterdamse Aanpak (vertaling overbodig), vertegenwoordigd door respectievelijk Wendy Swaab en Frans Beskers. Een boeiend gesprek volgt waarin uw redacteur van dienst leerde dat AIDA een marketingterm is die niets van doen heeft met de gelijknamige opera van Giuseppe Verdi...

Enig huiswerk over het vooraanstaande Van Cappellenhuis zelf ging vooraf aan het interview, schaar het onder het kopje nieuwsgierigheid. In de 20e eeuw bood het pand onderdak aan oudere zorgbehoevenden, anno 2022 zoekt Radancy er onderdak voor de werkzoekenden. Al lijkt de link met de geschiedenis wat vergezocht, toch moest ik er meteen aan denken toen Frans Beskers (specialist in het gooien van knuppels in hoenderhokken) refereerde aan het risico van een verouderde bestuurscultuur op het gebied van werving van nieuw personeel:

'Ik kom het nog te vaak tegen dat het management vandaag de dag té behoudend is, je moet als manager bewustzijn en bewustwording creëren! Wat doen we voor elkaar? Hoe ga je met beleving om? Draag jouw bedrijfsprofiel meer naar buiten! Laat zien wat je te bieden hebt!'

“Bewustwording... daar begint toch alles bij?”

- FRANS BESKERS

De onconventionele Frans stelt graag vragen als antwoorden en geeft antwoorden die klinken als vragen. Wendy Swaab knikt instemmend.

'Frans heeft -helaas- gelijk. Ook wij zijn bekend met dit fenomeen dat de ondernemer in kwestie eigenlijk te laat beseft dat de wereld veranderd is. Achteroverleunen en wachten op een rits sollicitanten in de wachtkamer is er niet meer bij. Tegenover 143 vacatures staan 100 werkzoekenden. Je móet wat extra's doen om de juiste mensen op de juiste stoel te krijgen.'

Vanzelfsprekend had het echtpaar Nolen-Van Cappellen eind 19e eeuw nooit kunnen bevroeden dat 125 jaar na dato hippe marketingtermen zouden vallen als Employer Branding Strategy (EBS) en Employer Value Proposition (EVP) in de Huismeester, zoals de naam van de chique ontvangst- annex vergaderkamer luidt. Het vraagt dan ook om duiding. Met hulp van een presentatie op een laptop geeft Wendy Swaab uitleg, waarbij (bewust of onbewust) de term uitstraling regelmatig valt:

'Employer Value Proposition is het feitelijke DNA van het bedrijf dat Radancy allereerst in kaart brengt. Wie ben ik als werkgever? Wat wil ik? Wat zijn mijn waardes? Wat is mijn identiteit als organisatie?'

Hoe word ik als werkgever gezien door de markt? Wie is mijn doelgroep? Employer Branding is extern gericht: hoe bereik ik mijn doelgroep, wat is mijn boodschap, hoe draag ik die uit op een aantrekkelijke manier voor de doelgroep en welke mediakanalen sluiten het best daarbij aan? Wil ik alleen actief werkzoekenden bereiken of ook latent werkzoekenden? Nut en noodzaak over de juiste inzet van media wordt op het gebied van recruitment nog zó vaak onderschat... wat wil ik uitstralen en op welke manier? Daar hoort doelgroeponderzoek nadrukkelijk bij.'

De overstap van de "oude" naar de "nieuwe" wereld wordt vertaald door Frans Beskers die zijn firmanaam eer aan doet door man en paard te noemen:

'Authenticiteit! Die wordt zo vaak uit het oog verloren. Waar stá jij nou als ondernemer? Iemand als Wendy kijkt graag onder de motorkap van je bedrijf. Radancy doet dat overigens veelal op corporate- en overheidsniveau, maar in de kern geldt dit net zo goed voor het MKB. Kom op mensen! Beweeg!'

In zijn enthousiasme zet Frans zijn woorden letterlijk kracht bij door te gaan staan. Zo zien we hem graag. Gebarend, gesticulerend, met vuur spelend. Na iedere zin hoor je hem denkbeeldig roepen "begrijp dat nou!". Geen wollige taal, niet praten om het praten. De Rotterdamse Aanpak van Beskers legt de ondernemer de volgende prikkelende stellingen voor: wat is er aan de hand in jouw organisatie, wat is je doel, wat is je stoutste droom, hoe maak je van morgen een betere dag?

Wendy Swaab gooit nog wat meer kolen op het vuur: 'op basis van onze inventarisatie, waarbij het gebruik van relevante data essentieel is, maken we samen met de klant een zogenaamde Employer Branding. Het is maatwerk, vaak product- en regio-gebonden. Randstedelingen spreek je anders aan dan mensen uit de provincie en defensiepersoneel trigger je op een andere manier dan medewerkers die je zoekt voor je grootwinkelbedrijf. Die bedrijfscultuur, jouw DNA, moet bij iedereen van hoog tot laag bekend zijn.'



Frans Beskers en Wendy Swaab

Om nieuwe gekwalificeerde medewerkers aan te trekken moet je vervolgens precies weten wie je wanneer en op welke manier bereiken wilt. Maar aan al die vragen gaat dus de hamvraag vooraf: wie ben ik nu eigenlijk?

Die laatste vraag kostte menig filosoof heel wat hoofdbreken. René Descartes claimde "ik denk dus ik ben", terwijl Friedrich Nietzsche zich liet inspireren door het devies van oud Griekse wijsgeren "ken jezelf!" Alle nieuwerwetse technologische mogelijkheden ten spijt, levensvraagstukken over het bestaan zijn van alle tijden en dus ook van het tijdperk waarin het Van Cappellenhuis tot stand kwam. De nobele Anna Maria van Cappellen ontleende haar bestaansrecht aan het doel van haar nalatenschap: het postuum zorgdragen over de verouderde medemens. Met de nodige verbeelding doet de gediplomeerde "ogepener" Frans Beskers niet veel anders:

"Nut en noodzaak over de inzet van social media wordt op het gebied van recruitment nog zó vaak onderschat."

- WENDY SWAAB

'Wie ben je... waar sta jij voor.... wat zijn jouw waardes... bespreek dat met je mensen en voer dat vervolgens door... er zijn zoveel manieren om jezelf als Mkb'er te profileren, je moet er alleen open voor staan. Het MKB krijgt nu een lesje dankbaarheid en respect op het bordje gepresenteerd. Je móet anno nu draagvlak en enthousiasme creëren in je organisatie. Niet alleen om nieuwe medewerkers aan te trekken, maar ook om de eigen vaste medewerkers tevreden te houden. Sterker nog: zij zijn het hart en de ambassadeurs van jouw organisatie. Besef dat!'

'Klopt', vult Wendy Swaab aan, "in de marketing noemen we dat referral, ook weer een tool om mensen aan te trekken. Praktijkvoorbeeld: medewerker X drinkt een biertje in de kroeg en raakt in gesprek met zijn vriend Y. X praat vol enthousiasme over zijn werk hetgeen de interesse van Y wekt. Y gaat vervolgens solliciteren en krijgt een prachtbaan. Zodoende komt X in aanmerking voor een referralbonus. Als werkgever profiteer jij immers van de inzet en de gedrevenheid van X.'

De zoektocht naar het schaap met de vijf poten is vaak een doodlopende weg, al blijft menig ondernemer volharden om juist die weg te bewandelen. Wordt de totale organisatie wel voldoende overzien? Zit die éne financiële specialist die je zoekt misschien al lang in je eigen organisatie, op een mogelijkerwijs andere afdeling? Geld is al lang niet meer de enige drijfveer van de (latent) werkzoekende. Het is zaak onderzoek te doen naar die specifieke niet-materiële wensen. De werkgever die denkt dat alléén hij/zij aan de knoppen draait, heeft de boot gemist. Wranger kan het onderscheid tussen de oude en de nieuwe wereldorde op de arbeidsmarkt niet worden geïllustreerd.

'Laat weten dat jij een toffe ondernemer bent mét een luisterend oor. Durf open en kwetsbaar te zijn. Het belang van deze materie ontkennen is zo'n beetje hetzelfde als het bestaan van internet ontkennen. Dat kan echt niet meer en ik zet mij met ziel en zaligheid in om dat besef door te laten dringen bij de Mkb'ers uit onze regio. Bewustwording... daar begint toch alles bij?'

Geheel in de traditie van Frans Beskers klonk ook zijn laatste vraag als een antwoord.





Peter Meulendijk

Trots!

Na 18 jaar houdt het Business Magazine Rotterdam-Prins Alexander en Capelle aan den IJssel op te bestaan. Grondlegger, organisator en grote man achter de schermen Peter Meulendijk kijkt terug.

'Het was eerst de gemeente Rotterdam-Prins Alexander die de geldkraan dichtdraaide... toen daarna ook Capelle aan den IJssel volgde wist ik dat dit decembernummer het laatste nummer zou zijn', vertelt Peter Meulendijk, 'het zij zo...'

Gezeten aan de eettafel in zijn huiskamer, kijkt Peter met plezier, dankbaarheid, trots en voldoening terug op 18 roerige jaren. Zijn welbekende schaterlach rolt regelmatig over de tafel, de eerste teleurstelling heeft hij inmiddels geaccepteerd: 'mijn zoons kwamen dit weekend langs, dat stond al gepland hoor. Heerlijk, even de zinnen verzetten.'

Zijn carrière in de Rotterdamse wereld van communicatie, reclame, marketing en media begon een krappe vijftig jaar geleden:

'Ik was 25 jaar en had van dat lange hippiehaar en droeg een baard. Ik deed de docentenopleiding geschiedenis en werkte bij het Rotterdams Dagblad wat bij op de advertentieafdeling... van lieverlee bleek ik dat aardig te kunnen en ik vond het werk ook echt leuk. Ik besloot een carrièreswitch te maken. De overeenkomst tussen de docentenopleiding en de advertentiewereld? Het overbrengen van kennis. Bovendien kan ik goed luisteren, ik analyseer graag, weet vertrouwen te wekken en maak het vervolgens waar. Ik communiceer open en helder.'

Het valt alleen maar te beamen. In de hijgerige wereld vol opdringerige Bokito's is Peter Meulendijk een oase van rust en overzichtelijkheid, ook anno 2022:

'Ik werk(te) al krappe vijftig jaar volgens dezelfde methode: ik gaf de opdrachtgever een helder overzicht van de tarieven van de fotograaf, tekstschrijver, drukker, enzovoorts. Vervolgens vermeldde ik mijn eigen fee. Dat werkte heel goed. Ik houd niet van gesjoemel en kwam en kom altijd mijn afspraken na.'

Hier stokt zijn stem. Begrippen als vertrouwen, transparantie, moraliteit, ethiek en integriteit staan zeer hoog in het vaandel van de thans 72 jarige Peter Meulendijk die 18 jaar geleden de krachten van drie lokale businessclubs wist te verenigen tot het maken van een businessmagazine.

'In de aanvangsfase deden Capelle en Krimpen mee, negen jaar geleden kwam daar door toedoen van Inge Lievaart de gemeente Rotterdam-Prins Alexander bij. Gert van den Beek was jarenlang hoofdredacteur, maar ook Gert Abma en Henk van Ree speelden een cruciale rol in de ontwikkeling van ons businessmagazine.'

Bij de pakken neerzitten gaat Peter niet. Hij is nog altijd zeer vitaal en zegt zijn handen vol te hebben aan zijn dankbare vrijwilligerswerk onder meer als secretaris van de Capelse Voedselbank.

'Het is wat het is. Een online magazine of een glossyachtig blad is mijn ding niet. Ik houd van een écht magazine, met sprekende foto's en doorwrochte artikelen met zowel oog voor de actualiteit als voor de structurele economische en maatschappelijke ontwikkelingen. De inhoud, daar moe(s)t het steeds om gaan!'

Tijd voor een laatste vraag. Kan hij 18 jaar leiding geven aan het Business Magazine in één woord omschrijven?

Peter kijkt me recht in de ogen aan en antwoordt dan resoluut:

'Trots!'

Mahler Vastgoed ontwikkeling: Vormgevers van de omgeving

'Kijk eens wat een uitzicht... hier vandaan zien wij gewoon hoe het gebied Rotterdam-Prins Alexander en Capelle aan den IJssel ontwikkeld wordt... l etterlijk!' En het klopt. Vanaf de negende etage van het kantoorpand op het Prins Alexanderplein 14 waar Mahler Vastgoed Ontwikkeling is gevestigd, is de helikopterview over Rijnmond-Oost inderdaad spectaculair en is het perspectief uitzonderlijk. Het gezichtsveld reikt van de machtige skyline van Rotterdam tot aan de stadscontouren van Delft en zelfs Den Haag. De hofstad noemen de gebroeders Twan en Max Mahler niet zonder trots - hun beider lichte Haagse roots verraadde al het een en ander:



Max Mahler en Twan Mahler

'Wij zijn weliswaar opgegroeid in de gemeente Zuid-plas', zo bijt de 33 jarige Twan het spits af, 'maar onze vader Tino is een geboren en getogen Hage-naar. Sommige ontwikkelprojecten zijn dan ook te vinden in de regio Delft, Den Haag. Onze pa is de grondlegger van Mahler Vastgoed Ontwikkeling.'

'Hij was al langer werkzaam in de wereld van de projectontwikkeling...', vult Max zijn twee jaar oudere broer aan, '...en in 2001 besloot hij om voor zichzelf te beginnen. Sindsdien liet hij zich als zogenaamd "gedelegeerd projectontwikkelaar" inhuren. Na verloop van tijd als risico dragend ontwikkelaar kwam er een secretaresse bij, en nog een medewerker, enzovoorts...'

In het "enzovoorts" ligt de toekomst van Twan en Max verankerd, al hebben beide broers een verschillende weg bewandeld om uiteindelijk samen bij hun vader in het bedrijf te groeien. Twan over zijn weg:

'Ik heb vastgoedmanagement gestudeerd en werkte in mijn tussenuren en vrije dagen al voor onze vader. Toen ik negentien was brak de kredietcrisis aan. Veel projecten vielen stil, een achteraf leerzame periode, want daarna veranderden we, een beetje noodgedwongen maar met enthousiaste ondernemerschap, van koers en richtten we ons op risicodragende projecten...

Vóór die crisis lieten wij ons vooral inhuren. Dat anticyclische denken van onze pa... dat hebben wij wel van hem overgenomen ja...'

Max glimlacht als zijn broer het woord anticyclisch laat vallen, het zegt namelijk alles over zijn specifieke achtergrond en opleiding:

'Als kind tekende ik graag dus ging ik Art & Design studeren. Ik werd grafisch vormgever en in die hoedanigheid raakte ik steeds meer betrokken bij Mahler Vastgoed Ontwikkeling. Ik kreeg contact met architecten en zo maakte ik boekwerken voor projecten om de gemeente te overtuigen van onze plannen. Door mijn creatieve geest blij ik met een andere, vaak verfrissende blik naar een ontwikkelingsproject te kijken.'

Al is hun studie achtergrond verschillend, het geloof en het enthousiasme in hun werk bindt de broers. In hun omschrijving van een denkbeeldig ontwikkelproject klinkt het bijna als missiewerk. Twan hierover:

'Ontwikkeling betekent óf nieuwbouw op een stuk grond óf sloop-nieuwbouw van een reeds bestaand pand óf transformatie van een bestaand pand waarbij voor ons duurzaamheid op ieder aspect in iedere fase van het project een hoofdrol speelt. Binnen de gemeentelijke voorwaarden omtrent het bestemmingsplan en het complexe bouwvergunningstelsel, bestuderen wij allereerst de omgeving: gaan we voor woningbouw of kiezen we voor een commerciële bestemming of wellicht voor een combinatie? Denk dan bijvoorbeeld aan wonen boven winkels.

We maken een businesscase waarin wij alles van A tot Z in kaart brengen: van de financiële dekking tot de geschatte duur van het project, van de bestemming en het aantal wooneenheden tot aan de verdere ontwikkeling van het omliggende gebied. Onze kracht ligt hem in het feit dat wij niet alleen kijken naar het pand an sich, we denken ook concreet mee over de ontwikkeling van de omgeving van de locatie. Hier is de inbreng van Max trouwens cruciaal.'

'Dat is onderdeel van de "conceptontwikkeling". Vanaf dag één ben ik bij een project betrokken – Twan heeft een commerciëlere insteek, ik bekijk het qua vormgeving ook vanuit een conceptuele creatieve hoek. Dat is de kracht van Mahler Vastgoed Ontwikkeling... onder meer aan de hand van mijn concepten zijn we in staat om op kort termijn een gevoel, een sfeer, een beleving over te brengen...'

"Een sterk concept is de basis van een succesvolle ontwikkeling."

- MAX MAHLER

Haast automatisch dwalen de ogen van Max Mahler naar buiten waar het echte leven zich afspeelt. We gaan staan, de broers vertellen, wijzen, lopen en leggen uit:

'Hier beneden gebeurt van alles. Te beginnen op het Prins Alexanderplein zelf... en daar ligt het onlangs grondig verbouwde trein- en metrostation... er zijn hier veel scholen, er is volop bedrijvigheid, en het Alexandrium is het op een na grootste winkelcentrum van Nederland. Om het aantal woningen en uitgaansmogelijkheden serieus uit te breiden heeft de gemeente Rotterdam ambitieuze plannen met dit grootstedelijke gebied dat uiteindelijk zal moeten uitgroeien tot een dynamisch stadscentrum. Prachtig toch als wij hierin een rol kunnen spelen?'

De projecten waarin Mahler Vastgoed Ontwikkeling participeert en investeert zijn vaak langlopend, aangezien planologische procedures begrijpelijkerwijs hun tijd vergen. En juist omdat menig ontwikkelproject jaren in beslag kan nemen, is het belangrijk om stil te staan bij "tussentijdse mijlpalen", zo legt Twan Mahler aan de hand van een concreet voorbeeld uit: 'Neem nu het project Boss dat wij op de kruising van de Capelseweg en de Bermweg in Capelle aan den IJssel gaan realiseren. Dat project begonnen wij al in 2017 en de uiteindelijke bouw zal eerdaags in het eerste kwartaal van 2023 plaatsvinden. De aanloop tot de herontwikkeling van deze toplocatie aan het Schollebos heeft dus 6 jaar geduurd waarin we verder keken dan alleen het type en het aantal woningen dat wij voor ogen hadden. De locatie ligt uitermate geschikt ten aanzien van het OV, van het winkelgebied en van het bosrijke gebied achter Boss.'

Op het gebied van acquisitie, marketing, (concept)ontwikkeling en verbeelding zijn Twan en Max Mahler completerend, terwijl de inbreng van vader Tino aan het einde van het gesprek nog maar eens benadrukt wordt:

'Vooral op bouwtechnisch vlak doen we nog regelmatig een beroep op zijn kennis en ervaring. We zijn hem ontzettend dankbaar en zetten Mahler Vastgoed Ontwikkeling met trots door!'

Wijnkoperij Cees van Noord: Learning by doing!

'Wijn verbreedert... misschien is wijn zelfs een beetje sexy', laat autodidact Jeroen van Kaam ergens halverwege het gesprek vallen. We lachten en beaamden dat wijn inderdaad tot de verbeelding spreekt. Het was de Franse dichter Paul Claudel die stelde dat alleen een mooie jonge vrouw bedwelmender is dan wijn... over sexy gesproken. Bovendien maakt wijn het dagelijkse leven makkelijker, minder gehaast, met minder spanningen en meer tolerantie", aldus Benjamin Franklin die als Founding Father van de Verenigde Staten uiteraard alle recht van spreken had en heeft.

De drang onafhankelijk te zijn, als ondernemer met een product dat een verlengstuk is van jezelf. Laat dat het uitgangspunt zijn van het verhaal van de Jeroen van Kaam, eigenaar van Wijnkoperij Cees van Noord. Achteraf valt alles op zijn plaats in het leven. Achteraf is het dan ook gemakkelijk concluderen dat Jeroen op de Universiteit van Leiden niet op zijn plek zat. De studie Rechten pakte hem niet ("ik ben geen wetenschappelijk type"), waarna een beroepskeuzetest volgde. 'Daaruit kwam naar voren dat ik vooral een doener was. Ik had sowieso affiniteit met buitenlandse talen, maar uit de test bleek dat ik daarnaast ook talent had voor rekenkundige vakken. En dus ging ik naar de Hogere Economische School (HES) in Rotterdam, studierichting EL (Economisch-Linguïstisch).'

Brabander (geboren 1965 te Hoogerheide) en zelfverklaard Bourgondiër Jeroen van Kaam heeft het direct naar zijn zin in Rotterdam. De combinatie van economie, commercie en marketing in internationaal verband is op zijn lijf geschreven. Bovendien geniet hij ten volle van het Rotterdamse studentenleven:

'Ik was meteen gek op Rotterdam... de mentaliteit trekt me aan. De nuchterheid, het directe, dat mondiale en de humor... gewoon een wereldstad die zich blijft ontwikkelen.'

"Wijnhandel verbreedert!" - JEROEN VAN KAAM

Bewust of onbewust beschrijft Jeroen hiermee zichzelf. Hij loopt stage in Duitsland waar hij zijn Duits kan perfectioneren, krijgt contact met een Belgische dame uit een Franstalige familie waar zijn Frans geoptimaliseerd wordt en vindt na zijn studie een baan bij het Amerikaanse Boston Retail Products, een bedrijf dat gespecialiseerd is in de productie van geëxtrudeerde kunststofprofielen voor met name grootwinkelbedrijven. Nadien volgen nog enkele IT gerelateerde banen ("het was mijn hobby om zelf PC's te bouwen"), maar het zelfstandig ondernemerschap lonkte al te lang.

'Ik voelde dat de tijd rijp was om een eigen zaak te runnen en ten tweede zou het eindelijk iets moeten zijn dat écht bij mij paste. Ik bezocht online een bedrijvendatabase waar per regio, per product, per branche bedrijven te koop worden aangeboden. Uit mijn klikgedrag kwam naar voren dat ik steeds weer uitkwam bij een product dat mensen willen in plaats van het te moeten. Ik tekende voor geheimhouding voor het verkoopmemorandum en zag toen pas dat de gerenommeerde Wijnkoperij Cees van Noord de

verkopende partij was. Ik bestudeerde zijn wijnen, zijn klantenpakket en zijn marktpositie. Het voelde meteen goed, alles viel op zijn plek.'

In 2006 is de kinderloze Cees 62 jaar en vindt hij het wel welletjes. Op 1 oktober 2006 neemt Jeroen Wijnkoperij Cees van Noord (in 1980 opgericht) officieel over. Jeroens grote-mensen-droom blijkt één grote leerschool in internationaal zakendoen, prijsonderhandelingen met wijnhuizen en afnemers, voorraadbeheer inclusief alle logistieke aspecten van de wijnhandel. In 2008 krijgt Jeroen in de vorm van de wereldwijde kredietcrisis ("alle restaurants bleven leeg") de eerste klappen van de keiharde realiteit te verwerken. Om de kosten te drukken worden arbeidscontracten niet langer verlengd en verhuist het bedrijf in 2014 naar de huidige vestiging in Capelle aan den IJssel.

'Wij importeren vooral wijn uit Frankrijk, Italië, Spanje, Oostenrijk en Luxemburg die wij vervolgens leveren aan wijnspecialzaken en restaurants. Dus business-to-business. Ik ben veel op reis, bezoek wijnhuizen en ben vele wijnbeurzen afgegaan waar ik keer op keer zo'n 180 tot 200 wijnen proef. Uiteraard slik je dat niet door hahaha, stel je eens voor, maar het was en is inderdaad dus letterlijk een proces van learning by doing – dat in de wijn overigens eeuwig doorgaat. Naarmate de tijd verstreek bouwde ik bovendien een mooi eigen netwerk op van inkopers van wijnzaken en van sommeliers van restaurants.'

Het is meer dan prettig converseren met de goedlachse Jeroen van Kaam die bij familie, vrienden en zakelijke relaties bekend staat om zijn open karakter dat geen barrières of drempels in het menselijke verkeer toelaat. What you see is what you get, zonder zijn Brabantse wortels te verloochenen blijkt Jeroen behoorlijk verrotterdamst:

'Ik ben inderdaad direct en volhardend. Je verkoopt immers éerst jezelf en pas dan het product. Ik onderscheid me op het gebied van kwaliteit. Dat klinkt misschien wat afgezaagd maar is écht zo. Voorbeeld? Na vier jaar werd ik eindelijk binnengelaten bij Restaurant Fred**, waar de sommeliers me na de proefsessie complimenteerden met het overall kwaliteitsniveau.



“Voorkom dat je spijt krijgt van wat je níet gedaan hebt.”

Jeroen van Kaam

Die bevestiging van die vakmensen, dáár word ik nou blij van.’

De duizendpotige ondernemer Jeroen van Kaam blijkt vooral een alleskunner die naast verstand van wijnen ook nog eens de nodige kennis en kunde van de gastronomie aan de dag moet leggen. Anders gezegd wordt Jeroen herhaaldelijk gevraagd welke wijnen hij zoal voorstelt bij voorgerecht A of hoofdgerecht B. De verkoop van wijnen aan horecazaken enerzijds en aan wijnspeciaalzaken anderzijds is in een fifty-fifty verhouding netjes verdeeld.

Gevraagd naar zijn ambities laat Jeroen onomwonden weten:

‘Groe! Zeker weten! Onze verkoop is landelijk verspreid, met de regio’s Utrecht, Rotterdam-Rijnmond en Oost-Brabant als speerpunten, maar ik zie nu graag dat meer Rotterdamse en Capelse horeca- en wijnspeciaalzaken bekend raken met ons voortreffelijke wijnessortiment.

Wijn verbreedert! Na de succesvolle culinaire wijnproeverij voor het ENC afgelopen zomer, heb ik voor 2023 serieuze plannen om meer van dergelijke overzichtsproeverijen in onze regio te houden, want voor zowel mijn bestaande klanten als voor potentiële klanten geldt: wijn is vooral een kwestie van learning by doing!’

Wijkraden van start

Na twee perioden van gebiedscommissies zijn vanaf april 2022 de Wijkraden van start gegaan. Daarmee voert de gemeente Rotterdam een nieuw lokaal bestuursmodel in of beter gezegd participatieorgaan in. Want (burger) participatie is de hoofdtoon van de Wijkraad. Als tegenhanger is er de ambtelijke reorganisatie Wijk aan Zet ingevoerd. Ambtenaren moeten dichter en directer aansluiten op de wijken

Bestuur en politiek maken zich zorgen over de lage opkomst bij de verkiezingen. Daarnaast wil men op de Coolsingel al langer weten wat de bewoners van de stad eigenlijk willen. Raad en college staan te ver af van de bewoners, lees kiezers. Ook de relatie met de gebiedscommissies was te veel op afstand. Eén ding is inmiddels wel bereikt, de gemeenteraad toont veel meer belangstelling voor de wijkraden dan in de voorgaande twee perioden. Zijn we bestuurlijk en politiek dan toch op dood spoor geraakt en is het alle hens aan dek?

De eerste opgave waar de wijkraden voor staan is het samen met bewoners, organisaties en gemeente opstellen van een wijkakkoord. Aan een dergelijk akkoord zouden dan ook muntjes gekoppeld moeten worden via de gemeentelijke begroting. Maar een echte burgerbegroting is het (nog) niet. Wijkraden gaan nu letterlijk de wijken in om alle wensen, verlangens en ideeën op te halen. Het gaat daarbij om wijkgerichte onderwerpen die bewoners direct raken. Met betrekking tot stedelijke onderwerpen zoals woningbouw, infrastructuur, ontwikkelplannen belooft het college in een brief aan de wijkraden om per onderwerpen aan te geven hoe de wijkraad daarbij betrokken wordt.

In het voormalige gebied Prins Alexander, nu opgeknipt in zes wijkraden gaat het met name om verdere woningverdichting, het ontwikkelplan Alexanderknoop en de gevolgen van de aanleg van de Oeververbinding van de wijk Feyenoord, naar Kralingen en dan de doorsteek naar Oost en Alexandrium. Maar dat is nog een vergezicht, eerst maar Feyenoord City zien op te lossen. Belangrijk is om ondernemers hier ook bij te betrekken maar hoe kleiner het gebied, hoe lastiger dat wordt. Hooguit komt de lokale middenstand nu meer in beeld.

De vraag is nu wat de wijkraad gaat doen nadat het wijkakkoord medio april volgend jaar door de gemeenteraad is vastgesteld. Toch weer belangenbehartiging terwijl de gemeente zo hamert op het P woord? Controleren of de gemeente doet wat ze heeft beloofd? Daar heb je geen dagtaak aan. Nu de raad zich openstelt voor het wijkbestuur kan hier een opening zitten. Geen brieven meer schrijven, maar direct inspreken bij de raad. Haal de raadsleden erbij. Met betrekking tot het college blijft het nog wat stil. Er zijn nog geen wijkwethouders aangewezen en ook programmatisch is er nog geen sprake van een vliegende start.

De verordening op de wijkraden geeft verder als opdracht om de wijkbewoners weer met elkaar te verbinden. Het is allemaal wel erg los zand geworden en ieder voor zich. Waarom niet het oude model van het opbouwwerk terughalen?

Woningverdichting zorgt voor veel rumoer, dat moet zijn weg vinden. Samen op zoek naar alternatieve methoden van stedelijke vormgeving en woningbouwplanning en niet van boven af. Hier zou een rol voor de wijkraad kunnen liggen als verbinder. Ook de markt kan en moet hier actief worden om verdere "loopgravenoorlogen" te voorkomen zoals bij de Tweebosbuurt, wat je er verder ook van mag denken.

Terugkomende op de Oeververbinding, ooit gestart als oplossing voor een verkeersprobleem, gaat nu om een emancipatorisch project om Rotterdam Zuid verder te helpen, wijken verbinden heet dat. Aldus het college in een persbericht.

Tijdens het recente Stadmakerscongres bleek dat de betrokkenheid van bewoners in de afgelopen 10 jaar bij het Nationaal Programma Zuid niet uit de verf is gekomen.

Ik kan dat niet beoordelen maar misschien kunnen de nieuwe wijkraden hier een oplossing bieden voor we weer allerlei ingewikkelde bestuursmodellen gaan ontwerpen en bewoners gaan "rondpompen". Geen gelukkig woord overigens, maar wel duidelijk. Het is toch leuker om je eigen wijk te zien opbloeien ipv de handdoek in de ring gooien en verkassen.

Tenslotte, Rotterdam kampt met een passend opleidings- en inkomensniveau. Als je dan echt iets wilt vestig dan faculteiten op Zuid ipv alles in Kralingen te concentreren. Er is nu weer ruimte.



Ron Davids,
lid wijkraad Het Lage Land, Prinsenland, s'Gravenland.
Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven

Ondernemen010.nl - Het platform voor ondernemend Rotterdam -

Ondernemen010.nl maakt jou wegwijs in ondernemend Rotterdam. Want hoe regel je zaken met de gemeente en andere overheden? Waar vind je relevante netwerken? Of van welke financiële ondersteuning kun je gebruik maken? Maar daarnaast biedt Ondernemen010 je ook een kijkje in de keuken van andere ondernemers.

Geldzorgen en regelingen

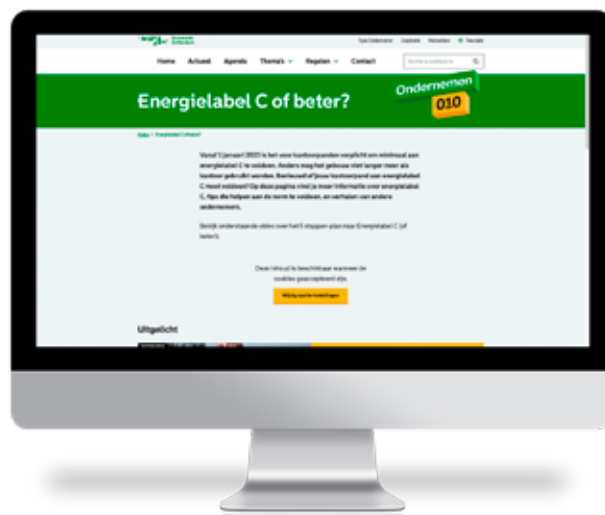
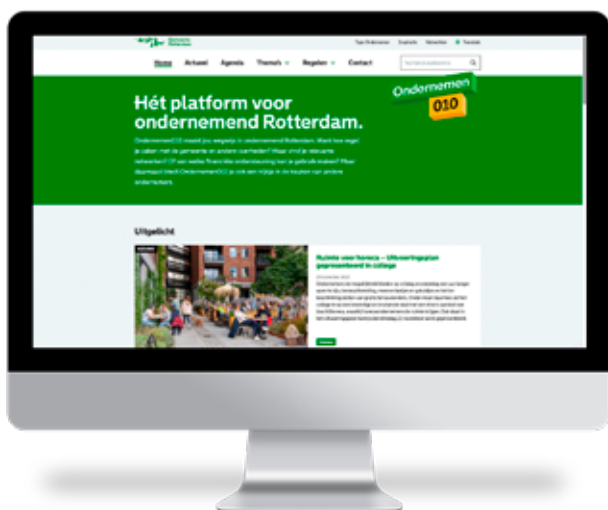
Op Ondernemen010.nl/geldzorgen vind je een overzicht van bestaande regelingen en tips waar je als ondernemer wellicht iets aan hebt in deze tijd van hoge energie- en grondstofkosten.

Mkb-ondernemers met hoge energiekosten kunnen in aanmerking komen voor de regeling Tegemoetkoming Energiekosten (TEK). Deze energie-intensieve mkb'ers, zoals bakkers en sauna's, krijgen een vergoeding van de helft van de energiekostenstijging boven een vastgestelde zogenoemde drempelprijs, ook wel een basisprijs genoemd. De TEK loopt van november 2022 tot en met december 2023.

Woon je in Rotterdam? Bekijk dan of je gebruik kunt maken van de energietoeslag op de site van de gemeente rotterdam.nl/energietoeslag. De informatie op onze pagina Geldzorgen wordt dagelijks bijgewerkt. Zodra er meer bekend is over de specificaties van de TEK-regeling en uitbreiding van steun aan ondernemers, wordt deze informatie aan de pagina toegevoegd. Na het lezen ervan nog steeds vragen of behoefte aan persoonlijk contact? Neem contact op met onze Ondernemersbalie. Telefoon: 010 2674030.

Energie label C of beter?

Vanaf 1 januari 2023 is het voor kantoorpanden verplicht om minimaal aan energielabel C te voldoen. Anders mag het gebouw niet langer meer als kantoor gebruikt worden. Benieuwd of jouw kantoorpand aan energielabel C moet voldoen? Op ondernemen010.nl/energielabelC vind je meer informatie over energielabel C, tips die helpen aan de norm te voldoen, en verhalen van andere ondernemers.



Ondernemersplein

Bent u ondernemer, of wilt u een bedrijf beginnen? En komt u uit Rotterdam of de regio? Dan is het Ondernemersplein dé plek voor het regelen van zaken, informatie krijgen en netwerken met andere ondernemers.

Het Ondernemersplein is gevestigd in de Kamer van Koophandel op Blaak 40 in Rotterdam. 11 partners werken hier samen om u snel en ericht verder te helpen.

De partners zijn:

Gemeente Rotterdam
Kamer van Koophandel
Regionaal Bureau voor Zelfstandigen
Belastingdienst
Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Benelux Office for Intellectual Property
Qredits
Drechtsteden
Ondernemersklankbord
Werkgevers Servicepunt Rijnmond
Hogeschool Rotterdam

Wat bieden de partners

De partners bieden zowel online- als offlinedienstverlening. Zij organiseren bijeenkomsten, cursussen, seminars en spreekuren over alles wat met ondernemen te maken heeft. Ondernemers kunnen hier met elkaar praten, deskundigen ontmoeten en samen aan de slag om nieuwe zakelijke kansen te verkennen.

De Ondernemersbalie

U kunt met al uw vragen over ondernemen in Rotterdam terecht bij de Ondernemersbalie. Die is onderdeel van het Ondernemersplein, en adviseert en helpt onder andere bij vragen over bedrijfshuisvesting, vergunningen, subsidies, wet- en regelgeving, bemiddeling.

De Ondernemersbalie is op werkdagen telefonisch bereikbaar van 9.00 tot 17.00 uur. Het telefoonnummer is (010) 267 40 30. Of stuur een e-mail naar: ondernemersbalie@rotterdam.nl.

www.rotterdam.nl/ondernemersbalie.

Contact

Ondernemersplein Rotterdam, Blaak 40, 3011 TA Rotterdam
E-mail: ondernemersbalie@rotterdam.nl
www.rotterdam.nl/locaties/ondernemersplein-rotterdam.



Foto: Rhalda Jansen

Subsidie voor winkelgebieden en bedrijventerreinen

Wilt je als collectief van ondernemers en eigenaren in Rotterdam de uitstraling en economische ontwikkeling van je winkelgebied of bedrijventerrein verbeteren? Dan kunt je hiervoor subsidie aanvragen.



Een ondernemerscollectief of eigenarencollectief in een winkelgebied of bedrijventerrein kan subsidie aanvragen voor innovatie, digitalisering, duurzaamheid en circulariteit (bijvoorbeeld digi-scan, digitaal, bouwen website, energiemaatregelen, afvalstromen), gebiedspromotie en profilering, uitstraling panden en buitenruimte (bijvoorbeeld evenementen, brancheringsplan, beplakken of aankleden leegstaande panden, sfeerverlichting en plantenschalen).

Het bedrag waarvoor je maximaal subsidie kan aanvragen is:

- € 15.000 voor innovatie, digitalisering, duurzaamheid en circulariteit
- € 15.000 voor gebiedspromotie en profilering, uitstraling panden en buitenruimte

Niet alles valt onder de subsidie. Wat niet onder de subsidie valt is omzetbelasting, advieskosten, kosten voor ondersteuning, ontwerp of onderhoud, energiekosten, opslagkosten, abonnementen en leaseconstructies. Hieronder vallen onder andere winkelstraatmanagement, personele inzet bij evenementen in de vorm van verkeersregelaars, beveiliging, EHBO en dergelijke.

Meer informatie of subsidie aanvragen?

Ondernemers in Prins Alexander kunnen hiervoor contact opnemen met bedrijfscontactfunctionaris Maurice Claessen, 06-43272044 of mm.claessen@rotterdam.nl. Of ga naar www.rotterdam.nl/loket/subsidie-winkelgebieden-en-bedrijventerreinen



Sluit aan bij ondernemers die hun blik willen verruimen!



BusinessClub Prins Alexander is een actieve club voor ondernemers, door ondernemers. Doel van de BusinessClub is om ondernemers in Rotterdam Prins Alexander en omstreken bij elkaar te brengen en kennisuitwisseling te bevorderen tussen de bedrijven, instellingen en lokale overheid. Daarnaast biedt de business club de mogelijkheid tot netwerken. De BusinessClub Prins Alexander heeft leden afkomstig uit een veelheid van verschillende branches.

BusinessClub Prins Alexander organiseert op jaarbasis een breed scala aan activiteiten. Minimaal één keer per maand wordt er een netwerkactiviteit, georganiseerd voor de leden. Daarnaast worden er regelmatig activiteiten met andere business clubs en partijen georganiseerd. Altijd staat kennisoverdracht, netwerken en interactie met elkaar centraal.



BusinessClub

PRINS ALEXANDER



Wil jij lid worden?

De belangrijkste reden waarom je als ondernemer lid wilt worden van BusinessClub Prins Alexander is om ervaringen en kennis uit te wisselen met mede-ondernemers. De business club biedt bij uitstek de mogelijkheid hiervoor. Daarnaast is het streven om met elkaar zaken te doen. Direct lid worden? Vul dan het formulier in op onze website. Het is altijd mogelijk om een keer een van onze bijeenkomsten te bezoeken en BusinessClub Prins Alexander zelf te ervaren!

Secretariaat: Dinkel 5, 3068 HB Rotterdam • T 010 421 46 13 • secretaris@businessclubpa.nl
www.businessclubpa.nl

In dit nummer stellen we 2 leden aan u voor!



**Schot Accountants
& Adviseurs**

'Kennis en kennissen' al 75 jaar!

Alle ondernemers in vrijwel alle branches zijn zich er inmiddels van bewust dat binnen het MKB alleen het hebben van kennis op hun vakgebied onvoldoende is.

Het kantoor Schot Accountants & Adviseurs bestond 1 oktober 2022 al weer 75 jaar en dat is zeker niet vanzelf gegaan. Daar moet echt hard voor gewerkt worden. Over werken wordt in het Rotterdamse vaak gezegd: "Da's nou echt Rotterdam! Mouwen opstropen en er voor gaan!" Dat klopt ook! Maar gelukkig alles op zijn tijd.

Natuurlijk staat voor ons voorop dat we ons werk – jaarrekeningen samenstellen, loonadministratie verzorgen en belastingaangiften verzorgen – goed willen uitvoeren, maar een goede accountant doet veel meer dan alleen papierwerk. Onze adviesrol is de afgelopen tijd steeds belangrijker geworden. Wij vinden dat je een accountant regelmatig moet zien. Niet alleen om de kille cijfers te bespreken, maar ook om te kijken of we elkaar verder kunnen helpen, bijvoorbeeld door onze klanten toegang te geven tot ons netwerk.

Waarom zou je elkaar als ondernemers niet de bal toespelen? Indien je de ander wat gunt, altijd jezelf bent en uiteraard regelmatig bijeenkomsten bijwoont er altijd een "gunfactor" ontstaat, waardoor er een duurzame zakelijke relatie kan ontstaan.

Wij wensen iedereen heel veel kennis en kennissen toe en hopelijk blijft iedereen zichzelf bij het (net)werken.

Wellicht maken wij binnenkort kennis.

010 - 480 12 22
www.schotaccountants.nl



Van der Voet Finance

Van der Voet Finance is in het Groene Hart al ruim 75 jaar een gevestigde naam. In januari 2021 is daar naast Amsterdam een vestiging in Rotterdam bij gekomen. Met deze jongste vestiging timmeren Dennis en Gijs verder aan het "Kantoor van de toekomst". Van der Voet staat voor duurzame relaties waarin betrokken medewerkers hun bijdrage leveren aan de doelen van ondernemers.

Onze kernwaarden

Meedenken, oplossen en vooruitzien zijn kernwaarden binnen onze dienstverlening. Wij pakken jouw financiële administratie grondig aan: geen zorgen meer over belastingaangiften, maar bovenal krijg je actueel inzicht in hoe je er financieel voorstaat. We werken samen aan jouw doelen terwijl de administratie slim verwerkt wordt.

Vertrouwd adviseur

We zijn meer dan alleen een administratiekantoor. Jij staat als klant centraal en we voeren open het gesprek om de toekomstplannen van jouw onderneming vorm te geven. We kijken verder dan enkel inspelen op de bekende adviesgebieden en afgeronde jaarcijfers. We kijken proactief vooruit op welke manier jouw onderneming kan groeien. Beschouw ons als een vertrouwd adviseur en sparringpartner die altijd het eerste aanspreekpunt is voor alle financiële vragen!

Al jouw financiële, fiscale en administratieve zaken uitstekend geregeld. Volledig op maat, met oog voor detail én het groter geheel. Dat geeft rust om te ondernemen, te werken en te genieten van de leuke dingen in het leven.

Wil jij dat ook? Laten we dan vrijblijvend kennismaken.

010 - 727 14 22
www.vandervoetrotterdam.nl

OOG VOOR VOEDSEL HART VOOR MENSEN

Voedselbank Capelle heeft in haar korte bestaan aangetoond een belangrijke rol te spelen bij de hulp aan mensen die niet in staat zijn op een volwaardige wijze deel te nemen aan de samenleving. Zij hebben hulp nodig om uit schulden en moeilijke situaties te komen en weer naar een werkzaam leven te gaan. De Voedselbank vormt een schakel in dat proces waarbij de voornaamste zorg is wekelijks voedselpakketten samen te stellen die een aanvulling zijn op hetgeen mensen zelf kunnen kopen.

Helpt u mee om een verantwoord voedselpakket samen te stellen?

Bij het samenstellen van de pakketten streven we ernaar om een zo divers mogelijk pakket te kunnen bieden. Hierbij staat gezondheid voorop. Toch lukt het niet altijd om hieraan te voldoen. We zijn immers afhankelijk van voedsel en producten die we krijgen. We zijn dan ook altijd op zoek naar bedrijven die ons helpen bij het samenstellen van pakketten. Heeft u goederen die met enige regelmaat bij ons aangeleverd kunnen worden dan horen we dat graag van u. Bel 010-7410001 of stuur een mail aan info@voedselbankcapelle.nl



Altijd handen en hoofden nodig

Er zijn al heel wat mensen actief als vrijwilliger bij de Voedselbank maar we kunnen altijd extra ondersteuning gebruiken. Niet iedereen is immers altijd inzetbaar. Heeft u tijd beschikbaar en zou u iets voor een ander willen betekenen kom dan langs om kennis te maken. Graag even van tevoren afspraak inplannen. Bel 010-7410001 of stuur een mail aan kassem@voedselbankcapelle.nl



www.voedselbankcapelle.nl



VOEDSELBANK
Capelle aan den IJssel

WIJ STAAN

VOOR UW ZAAK

Bij De Haij & Van der Wende advocaten geloven wij in de kracht van deskundig en persoonlijk juridisch advies. Elke cliënt en elke kwestie is uniek en vraagt om maatwerk. Samen met u gaan wij voor het meest praktische en optimale advies. U kunt bij ons terecht voor arbeidsrecht, vastgoedrecht en ondernemingsrecht.

De Haij & Van der Wende Advocaten. **Wij staan voor uw zaak.**

Geïnteresseerd? Bel 010 220 44 00

Barbizonlaan 82 | 2908 ME Capelle a/d IJssel
010 220 44 00 | mail@haijwende.nl | haijwende.nl 

DE HAIJ 
VAN DER WENDE
advocaten



BEDRIJFSPAND KOPEN OF (VER)BOUWEN? ONTDEK DE SNS BEDRIJFS- HYPOTHEEK

Kleine ondernemers bestaan niet, vinden we bij SNS. Bij ons is elke ondernemer welkom. Daarom hebben we de SNS Bedrijfs hypotheek tot € 1 miljoen. Met een scherpe rente. Kom eens langs om je mogelijkheden te bespreken.

ONTDEK ONZE BEDRIJFSHYPOTHEEK:

- Standaard financiering tot 80% van de marktwaarde of tot 90% wanneer je een duurzaam pand koopt of gaat verduurzamen;
- Los jaarlijks kosteloos tot 5% extra van de lening af;
- Optie om tot 40% van het bedrijfspand te verhuren.

MEER WETEN?

Maak dan een afspraak voor een gratis en vrijblijvend 1e gesprek. Bellen kan ook: 030 - 633 30 02. We staan voor je klaar.



Capelle aan den IJssel, Koperwiek 80
Rotterdam, Hesseplaats 78

'WIJ BIEDEN PERSOONLIJKE AANDACHT AAN ANDERE ONDERNEMERS'

Onno Trip
Franchisenemer SNS Capelle en SNS Hesseplaats

WIJ STAAN VOOR U KLAAR

Als ondernemer begrijp ik hoe fijn het kan zijn om bij je bank face to face contact te hebben. Daarom zijn onze SNS winkels gewoon nog open voor u, om onder het genot van een kop koffie uw zaken te bespreken. U kunt gewoon langs komen of u belt voor een afspraak. Als blijkt dat u het gesprek als prettig heeft ervaren zullen onze adviseurs u begeleiden met het aanvragen van uw zakelijke rekening, krediet of uw verzekeringen. Wellicht heeft u plannen voor het aankopen van een bedrijfspand. Wij willen graag met u in gesprek.

Ik ben blij dat mijn team en ik deze persoonlijke aandacht aan andere ondernemers kunnen aanbieden.





Actuele besluiten,
Europese aanbestedingen
en nieuwsberichten, speciaal
geselecteerd voor ondernemend
Capelle, treft u aan op
www.capelleaandenijssel.nl.

Ondernemersloket



Erik Hommel

Accountmanager bedrijven en detailhandel
06 15 459 319
e.hommel@capelleaandenijssel.nl



Andy Jansen

Accountmanager bedrijven en detailhandel
06 15 102 933
a.jansen@capelleaandenijssel.nl



Vinay Jibodh

Junior accountmanager
bedrijven en detailhandel
06 51 992 786
v.jibodh@capelleaandenijssel.nl

Wethouder Eric Faassen: 'Capelle heeft een sterke, veerkrachtige economie'

'Mijn eerste maanden als wethouder Economie zit er al weer op. De nodige dossiers, bezoeken en overleggen hebben mijn agenda de afgelopen tijd meer dan gevuld. Capelle heeft een sterke, veerkrachtige economie met veel mooie bedrijven en gedreven ondernemers. Als gemeente en als wethouder willen we u ondersteunen.'

'Corona heeft de afgelopen 2,5 jaar veel van ondernemers gevraagd en nu zijn er weer andere uitdagingen. De sterke inflatie en het enorme personeelstekort drukken een forse stempel op het ondernemerschap. En als klap op de vuurpijl is er de energiecrisis door het oorlogsgeweld in Oekraïne. De energiekosten rijzen de pan uit. Kortom: er wordt nog meer creativiteit, flexibiliteit en inzet van u verwacht om het bedrijf draaiend en gezond te houden.'

Paard dat de kar trekt

'Winston Churchill zei ooit: 'Sommige mensen zien de ondernemer als een op buit beluste wolf, die men dood moet slaan. Anderen zien hem als een koe, die men zonder ophouden kan melken. Maar slechts weinigen zien hem zoals hij werkelijk is, namelijk als het paard dat de kar moet trekken.' Dit geeft goed weer hoe groot het belang van het bedrijfsleven is, ook in Capelle aan den IJssel.'

Relatie met ondernemers belangrijk

'Graag wil ik dat Capelle een ondernemende gemeente is, waarbij de relatie met ondernemers belangrijk is. Ik beschouw de gemeente als partner van de ondernemers.

We denken als gemeente mee en halen hindernissen weg die de concurrentiekracht van ondernemers kunnen schaden. We werken samen met ondernemers en winkeliers/eigenaren om bestaande bedrijventerreinen en winkelcentra aantrekkelijk en concurrerend te houden. We willen goed luisteren, meedenken en waar nodig advies geven. Onze accounthouders Economie en ik staan klaar om u met raad en daad bij te staan.'

Goede relaties opgebouwd

'De mooie portefeuille Economie mocht ik ook al tussen 2010 en 2018 als wethouder vervullen. Ik heb toen veel goede relaties met u opgebouwd. Dat is weer opgepakt en dat ga ik uitbreiden. Ik wil naar de bedrijven toe en meedenken met ondernemers. En als er iets is, neem dan contact op met de gemeente of met mij. Ik zie er naar uit om u te ontmoeten.'



Wethouder Faassen

Woningen in Capelle beschermd tegen speculanten

Bent u van plan om in Capelle een woning te kopen om die vervolgens te verhuren? Houdt u er dan rekening mee dat dit vanaf 1 januari 2023 niet altijd meer is toegestaan. Dan gaat namelijk in Capelle aan den IJssel de opkoopbescherming voor bestaande woningen met een WOZ-waarde tot 405.000 euro in. Dat bedrag is gelijk aan de grens van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) voor 2023. De hoogte van de NHG-grens wordt jaarlijks vastgesteld.

Verschillende wijken

De opkoopbescherming geldt voor de wijken Middelwatering-Oost en -West, Schenkel, Oostgaarde-Noord en Schollevaar-Zuid. Het is in deze buurten verboden om woningen te verhuren zonder vergunning.

Verhuren onder voorwaarden

In sommige gevallen is het mogelijk om een woning toch te verhuren. Bijvoorbeeld aan directe familieleden. Daarvoor moet de verhuurder wel een vergunning aanvragen. Dit kan vanaf 1 januari 2023. Als een woning toch zonder vergunning wordt verhuurd dan kan dat een boete opleveren.

Niet voor speculanten

Wethouder Sjoerd Geissler (Wonen) is blij met de opkoopbescherming: "Woningen in Capelle zijn om in te wonen en moeten niet dienen als verdienmodel voor speculanten of investeerders. Door een opkoopbescherming in te voeren geven we mensen meer kansen op de woningmarkt."



Regelingen voor ondernemers bij hoge energierekening

De hoge energieprijzen raken iedereen in Nederland, ook ondernemers. Voor veel midden- en kleinbedrijven komt er daarom een prijsplafond. Dan betaal je tot een bepaald verbruik minder voor je energie. Heb je een energie-intensief bedrijf? Dan krijg je via de Tegemoetkoming Energiekostenregeling (TEK) mogelijk steun bij het betalen van de energierekening.

Prijsplafond

Verbruik je jaarlijks minder dan 5.000 m3 gas of 50.000 kWh elektriciteit? Dan krijg je in 2023 hulp bij het betalen van je energierekening in de vorm van een prijsplafond. Je betaalt van 1 januari tot 31 december 2023 een aangepast maximumtarief over je verbruik tot 1.200 m3 gas en 2.900 kWh elektriciteit. In november en december 2022 krijg je 190 euro korting per maand op je energierekening.

Tegemoetkoming Energiekosten-regeling

Ondernemers die jaarlijks meer dan 5.000 m3 gas of 50.000 kWh elektriciteit verbruiken en bij wie minimaal 12,5 procent van de omzet bestaat uit energiekosten, komen vanaf 1 november 2022 in aanmerking voor de Tegemoetkoming Energiekostenregeling (TEK).

Via deze regeling wordt een deel van het bedrag dat is betaald voor energie teruggestort.

Voorwaarden TEK

Om in aanmerking te komen voor TEK moet er worden voldaan aan de volgende voorwaarden:

- Het bedrijf verbruikt jaarlijks meer dan 5.000 m3 gas of 50.000 kWh elektriciteit
- Minimaal 12,5 procent van je omzet gaat naar energiekosten
- Het bedrijf voldoet aan de Europese mkb-definitie:
 - o minder dan 250 werknemers werkzaam
 - o de jaaromzet is maximaal € 50 miljoen
 - o de jaarbalans is maximaal € 43 miljoen
- Het bedrijf staat ingeschreven in het KVK Handelsregister

TEK is tijdelijk

De TEK-regeling biedt tijdelijke ondersteuning tot en met 31 december 2023. Op dit moment is het niet mogelijk om een TEK aan te vragen. De verwachting is dat de eerste steun vanaf het tweede kwartaal van 2023 aangevraagd

kan worden bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Als bedrijven die aan de voorwaarden voldoen het niet lukt om de periode tot de eerste aanvraag financieel te overbruggen, dan is het mogelijk om belastinguitstel voor de omzetbelasting en loonheffing aan te vragen bij de Belastingdienst. De Belastingdienst maakt de precieze details en voorwaarden hierover later bekend. Wel is al duidelijk dat het verlenen van belastinguitstel gaat om individueel maatwerk.

Voor meer informatie scan de QR-code.





KOM JIJ ONS TEAM

VERSTERKEN?

De Haij & Van der Wende advocaten zoekt:

Jurist / (beginnend) advocaat medewerker omgevingsrecht

Omdat ons kantoor groeit zijn wij op zoek naar een nieuwe collega. Wij hebben ruimte voor een jurist omgevingsrecht met affiniteit voor het algemeen verbintenissenrecht, die de ambitie heeft om advocaat te worden. Ben je al advocaat gespecialiseerd in bestuursrecht en/of omgevingsrecht én ben je op zoek naar een nieuwe uitdaging? Ook dan komen wij graag met jou in contact!

Over ons

De Haij & van der Wende is een kantoor met een team van acht advocaten met een Rotterdamse mentaliteit en aanpak.

Ons kantoor is een commercieel advocatenkantoor, gevestigd in Capelle aan den IJssel, onder de rook van Rotterdam. We werken voornamelijk voor ondernemingen (mkb en groot mkb) en (non-profit) organisaties. Binnen ons kantoor staan drie expertises centraal: ondernemingsrecht, vastgoedrecht en arbeidsrecht. Met deze verschillende expertises bieden wij onze cliënten een full-service aanpak.

Binnen de expertise vastgoedrecht adviseren wij over zeer uiteenlopende juridische aspecten, zoals bestemmingsplannen, erfpachtproblematiek, omgevingsvergunningen, maar ook over bestuurlijke sancties en andere besluiten. Je zult dus vaak tegenover de gemeente en andere overheden staan. Ook kun je worden gevraagd om mee te denken in bestuursrechtelijke procedures van werkgevers tegen het UWV.

Ben jij dit?

- Een advocaat of jurist met minimaal drie jaar relevante werkervaring op het gebied van het omgevingsrecht en/of bestuursrecht;
- Je weet de weg te vinden in het algemeen verbintenissenrecht en bent bereid om je hier verder in te ontwikkelen;
- Je bent gemotiveerd te werken voor ondernemers;
- Je kunt goed luisteren en herkent 'het verhaal achter de vraag';
- Je begrijpt als geen ander wat belangrijk is voor de ondernemer en kunt snel schakelen als dat nodig is;
- Je vindt het leuk om relaties op te bouwen en te onderhouden;
- Je krijgt energie van samenwerken, ook in uitdagende situaties;
- Je voelt van nature aan waar de samenwerking beter kan en gaat hiermee ook aan de slag;
- Je hebt plezier in het begeleiden van minder ervaren collega's en waar nodig het werken in teamverband.

Dan bieden wij jou:

- Een zelfstandige rol met veel verantwoordelijkheid;
- De mogelijkheid om advocaat te worden met een groot en divers cliëntenbestand uit Rotterdam en omstreken;
- Een ambitieus team met een informele sfeer en relaxte omgangsvormen;
- De mogelijkheid om twee dagen in de week een juridisch medewerker mee te laten werken in jouw zaken;
- Een goede balans tussen werk en privé met veel flexibiliteit (thuiswerken of parttimemogelijkheden);
- Natuurlijk de mogelijkheid tot het volgen van cursussen en specialisatie opleidingen;
- Interne doorgroei mogelijkheden;
- Naast een goed salaris ook mooie secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals een auto van de zaak en gratis golfen bij de Golfclub Capelle.

Herken jij jezelf in dit profiel?

Mail dan nu jouw CV naar: d.oud@haijwende.nl.

Acquisitie naar aanleiding van deze vacature wordt niet op prijs gesteld.

DE HAIJ 
VAN DER WENDE
advocaten

Barbizonlaan 82 | 2908 ME Capelle a/d IJssel
010 220 44 00 | mail@haijwende.nl | haijwende.nl



Hoe overleef ik deze plaag? De nieuwe ondernemersquiz

Er is een nieuwe tv-serie met de doodleuke titel: "Hoe overleef ik deze plaag". Niet voor watjes maar voor serieuze ondernemende deelnemers. Met zo'n motto denk je dat je als deelnemer aan deze serie één uitdaging voor de kiezen krijgt. Nee, zo zijn wij niet geboren! De serie speelt zich af in Nederland, maar pakt voor het gemak de wereld als strijdtoneel mee. De speelperiode is een jaar of vijf, misschien tien.

Speler is Piet de ondernemer, geboren en getogen in de regio Rotterdam. Piet is opgegroeid in de bakkerij van zijn ouders en heeft zich als doel gesteld om van de bakkerij een prachtige, eerlijke, regionale bakker te maken. Piet is de derde generatie in de familie en een pientere ondernemer met toekomstvisie. Succes verzekerd!

Piet mengt zich in het strijdtoneel waarin een keur van ondernemers hun kunstjes kunnen laten zien. Strategie en visie is essentieel om de ondernemingen dwars door de plagen heen te trekken. O jee .. daar komt de eerste al. Hoe onwaarschijnlijk kan die zijn? Een virus dat wereldwijd toeslaat. En ook nog eens met een lockdown en heel veel doden. Niet erg origineel met de huidige knappe koppen binnen de medische wetenschap, maar wel een hobbeltje om te nemen. Piet trekt alle registers open en weet zijn weggevallen omzet bij de horeca voor een deel te compenseren door een huis-aan-huis broodbezorgservice in een niet helemaal duurzaam tuktukje, maar nood breekt wetten.

Intussen wordt Piet, ondanks zijn nimmer aflatende werklust en inventiviteit, links en rechts ingehaald door Karel die met zijn supermarkt supertijden draait, Joop die zijn bedrijfje in medische hulpmiddelen inzet om eens goed rijk te worden in de mondkapjes en Jane die slim gebruikt maakt van de situatie om met haar cateringbedrijfje op de markt in te spelen en maaltijdboxen voor het hoge segment gaat verkopen. Piet laat alleen Suze, die een massagesalon annex kapper met fysio runt en Jan, die een autorijschool heeft, achter zich.

Piet overleeft de eerste plaag, maar blijft wel met een kleine, edoch venijnige belastingschuld over.

Dan schakelt de serie over in de tweede versnelling. Alsof die eerste plaag niet genoeg is. Het scenario wordt nog ongeloofwaardiger. Er breekt oorlog uit in Europa. Je verzint het niet. Maar deze plagenserie wel! Dan moet u ook weten dat deze plaag in de tweede aflevering hier en daar wat neveneffecten heeft. Grondstoffen, energie en voedingswaar worden schaars. Dit zorgt voor een hyperinflatie. U begrijpt dat Piet hier even de hibberbibber van krijgt. Had hij maar nooit aan de serie meegedaan. Wat een onzin!

Maar wij kennen Piet als een nijvere en nuchtere ondernemer die de uitdaging niet uit de weg gaat. Dus gaat Piet met de rekenmachine aan de gang om te kijken hoe hij deze uitdaging moet overleven. Het oventje kan je niet op zonnecelletjes laten draaien, het personeel staat te trappelen om meer loon om de boodschapjes te kunnen betalen, het graan komt maar mondjesmaat voor een goudprijs naar Nederland. Met een rechttoe rechtaan verhoging van de broodprijs gaat hij er niet komen. Sommige oude vrienden uit de horeca willen wel mondjesmaat brood afnemen, maar voor onder de prijs waar Piet er nog wat aan overhoudt. Ook Karel van de supermarkt wil alleen tegen afknijpprijzen overnemen. U snapt dat bakker Piet, hoe nijver en visievol hij ook is, bij deze aflevering nog verder in de onderste regionen van de deelnemers terecht komt.

De derde aflevering moet nog komen. Die gaat over de klimaatrampen waar de ondernemers mee hebben te dealen en hoe zij moeten inspelen op een energietransitie. Nu, ik heb geen zin om de sympathieke bakker Piet nog verder te zien lijden. Daarnaast lijkt het of de bedenkers van deze serie alle onwaarschijnlijke scenario's in drie afleveringen hebben willen stoppen. Deze overkill aan plagen lijkt zo gestolen uit rampenfilms van de afgelopen jaren.

Leuker is als een serie wat dichterbij de werkelijkheid zit.....

Van Steensel Assurantiën b.v.
Pr. Pieter Christiaanstraat 61
3066 TB Rotterdam
info@steensel.nl
T 010 412 39 11
www.steensel.nl

Olympia werkt aan werk met impact!

Steven Gudde is directeur Impact en Arbeidsmarkt bij Olympia. Al is hij werkzaam in het hoofdkantoor te Hoofddorp op een steenworp afstand van Schiphol, Steven Gudde had zomaar Rotterdammer kunnen zijn. Hij noemt het beestje bij de naam, windt er geen doekjes om en schenkt klare wijn. De krapte op de arbeidsmarkt? Grotendeels resultaat van eigen handelen. Simpel.

Het motto van Olympia "ons werk is werk" is even helder als de taal die Gudde spreekt. Onomwonden stelt hij dan ook vast dat de gemiddelde werkgever te lang achterover heeft geleund met de wensgedachte de enige te zijn die de arbeidseisen en -voorwaarden mocht stellen. Hoe anders leert ons de praktijk van alledag... Gudde hierover:

'De perceptie van de ondernemer is in algemene zin inderdaad redelijk ouderwets. Als we één ding van corona hebben kunnen, of beter: hadden móeten leren, is dat werk an sich voor mensen meer waard is dan geld alleen. Mensen verwachten meer van werk dat beter moet aansluiten op de privésituatie. Zo werd thuiswerken, al dan niet op deeltijdbasis, ineens een reële en interessante optie. Werk kan veel creatiever worden ingericht. Meer voorbeelden? Flexibele(re) werktijden, een baan op parttime basis verdelen over twee arbeidskrachten, alternatieve vormen van vervoer en mobiliteit faciliteren om medewerkers slimmer, efficiënter en duurzamer te laten reizen naar hun werk... en zo kan ik nog wel even doorgaan...'

"Wind tegen? Draai gewoon om, heb je wind mee!"

- STEVEN GUDDE

Olympia is een uitzendbureau dat zich met name richt op uitvoerende beroepen. Op de vraag of dit werk ook valt onder de zoveel besproken "essentiële beroepen" schieten de wenkbrauwen van Steven Gudde onmiddellijk in de fronsvorm:

'Wie zorgt ervoor dat onze krant 's morgens vroeg op de deurmat valt? Wie haalt het huisvuil dag in dag uit op? Wie zorgt dat de spullen in de supermarkt liggen? Wie helpt je weer op weg als je met autopech langs de A16 staat? Wie houdt het kantoorpand of het metrostation iedere dag schoon? Wie zorgt er dat de bussen blijven rijden? Zijn dat essentiële beroepen of niet? Olympia werkt met de ambitie dat werk voor iedereen betekenisvol moet zijn, omdat iedereen ertoe doet. Wij zijn een commercieel bedrijf, geen misverstand hierover, maar wij willen werk bieden vanuit een eerlijk geloof dat werk van en voor iedereen van waarde moet zijn. Werk met impact.'

Het zijn geen loze woorden, het zijn daden. Zo laat Gudde weten dat Olympia het afgelopen jaar zo'n 3.000 mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt aan een baan heeft geholpen. Olympia wil impact maken via werk, het moge mede zijn titel Directeur Impact en Arbeidsmarkt verklaren.

'De werkgever moet allereerst actief nadenken over de impact van uitvoerend, ondersteunend en/of operationeel werk. Dat is geen nieuw inzicht, dat zeg ik al jaren. Maar blijkbaar werd de noodzaak hiervoor door velen nu niet gevoeld. Hier lijken we inmiddels door de tijd ingehaald. Nu móet je je als werkgever de vraag stellen: stuur ik nog altijd aan op kosten en efficiëntie of ga ik aansturen op waarde? Te lang en te vaak is flexwerk, en werk in het algemeen, de afsluitpost op de begroting geweest en die rekening krijgt ondernemend Nederland nu gepresenteerd.' Gudde heeft het gelijk aan zijn zijde. De nationale en internationale wereldorde is tijdenlang zo efficiënt en kostengericht ingericht dat we crises of incidenten als het vastgelopen schip op het Suezkanaal of met een plotselinge pandemie als Covid-19 die de wereld twee jaar lang in haar macht hield, niet meer goed kunnen opvangen. De wereld is niet maakbaar en ons te laten leiden door prijsmechanismen alléén is geen duurzame weg. Als we ons dit realiseren, dan moeten wij constateren dat uitvoerend werk niet vanzelfsprekend is. Het ogenschijnlijk onzichtbaar werk vormt de olie waarmee de maatschappelijke machines kunnen blijven draaien. Als samenleving wordt het hoog tijd om dit inzicht om te zetten in een navenante materiële en immateriële beloning. In de oververhitte economie is het niet uitsluitend de werkgever die aan zet is:

'Ik doe dit werk, in tal van functies overigens, al ruim 26 jaar en ik kan met zekerheid stellen dat dit een volstrekt unieke en zeer uitdagende tijd is. De coronapandemie heeft tot nadenken aangezet. De ondernemer begrijpt nu ook dat uitvoerend werk in juiste verhoudingen moet worden beloond en daar komt bij dat secundaire arbeidsvoorwaarden geboden moeten worden om interessant genoeg gevonden te worden voor de werkzoekende. Dit geldt voor vaste banen en voor flexibele banen. Dit is overigens niet hetzelfde als een eenzijdig pleidooi voor loonsverhogingen. Het gaat om meer. Juist daar helpen wij onze opdrachtgevers bij zodat ze over talent kunnen blijven beschikken. Vast en/of flexibel.'

Uiteraard vormt onze stadsregio Rotterdam-Rijnmond geen uitzondering op het landelijke beeld, zo laat Gudde weten:



'Op dit moment is dertig procent van de Rotterdamse vacatures niet in te vullen. Tegenover 122 vacatures staan 100 werkzoekenden. De transportsector in Rotterdam, cruciaal in jullie regio, laat met een verhouding van 10 vacatures tot 1 werkzoekende in deze sector een nog ernstiger beeld zien. We merken dat werkgevers moeite hebben om de doelgroep te bereiken of andere doelgroepen aan te spreken. Bovendien moet het de ondernemer ook duidelijk worden gemaakt dat het binnenboord houden van medewerkers minstens zo belangrijk is. Werken met impact betekent in dit verband, naast de geldelijke beloning, ook een toekomstperspectief creëren in de vorm van opleidingen, cursussen, promotiekansen of het beter inpassen van werk in de privé-situatie. Rotterdam is een groeigemeente, vooral aan de jonge kant is het aanbod groot. Ik zou dan ook willen zeggen tegen de Rotterdamse ondernemers: kom naar buiten... wees creatief... vergroot je doelgroep... bezoek scholen... laat zien wat je te bieden hebt... De tijd dat werkzoekenden wel naar jou toekomen is voorbij. Accepteer dat. En heb je wind tegen? Draai gewoon om, heb je wind mee! Een andere arbeidsmarkt vraagt om ander handelen. Wacht niet tot die jongeren zich eenmaal melden op de arbeidsmarkt, want dan ben je in de regel te laat. Het kantoor Olympia in hartje Rotterdam helpt je graag op weg!'

Interesse? Neem contact op met Olympia Uitzendbureau Rotterdam, Romy de Ruiter: 010 - 20034880, 06-23183442, Olympia Rotterdam, Vasteland 12, 3011 BL Rotterdam.

Steven Gudde

“De krapte op de arbeidsmarkt is grotendeels het resultaat van eigen handelen.”

- STEVEN GUDDE



IN TOPVORM WEER OP WEG!

van as autoschade



Van As Autoschade is een schade-servicebedrijf die de volledige schadeafhandeling voor zowel particuliere als zakelijke klanten verzorgt. Van As Autoschade neemt alle zorg uit handen!

Wij hebben vestigingen in Dordrecht, Sliedrecht, Ridderkerk, Barendrecht en Capelle aan den IJssel.

- ✓ Haal en brengservice door heel Nederland
- ✓ Vakkundig herstel van alle merken
- ✓ Mobiliteitsgarantie /vervangend vervoer
- ✓ Deskundig advies
- ✓ 24/7 bereikbaar



Dordrecht
Pieter Zeemanweg 79-83
3316 GZ Dordrecht
T (078) 618 62 88

Sliedrecht
Cruquiusstraat 7
3364 BD Sliedrecht
T (0184) 41 11 22

Capelle a/d IJssel
Essebaan 2-8
2908 LK Capelle a/d IJssel
T (010) 450 85 00

Barendrecht
Hamburg 11
2993 LG Barendrecht
T (010) 450 89 89

Ridderkerk
Zinkstraat 5
2984 AL Ridderkerk
T (0180) 49 73 33

www.vanasautoschade.nl | 010 - 450 85 00

GLASSDRIVE



De nieuwe elektrische
ID. BUZZ

Nu in de
showroom



Next level elektrisch rijden

Maak kennis met de volledig elektrische ID. Buzz. Volledig elektrisch, altijd verbonden met de wereld om u heen en met alle features die rijden extra comfortabel maken. Ontdek het vernieuwde design, intelligente assistenten, connectiviteit, het verrassend ruime interieur en natuurlijk z'n duurzame karakter. Met een actieradius van ruim 400 km*, plek voor 5 inzittenden én 1.121 liter bagageruimte biedt deze buzz u genoeg ruimte voor uw grootse plannen. Kom langs in de showroom voor een proefrit.

* Het genoemde aantal kilometers is de theoretische maximale actieradius volgens de WLTP testsystematiek. Deze maximale actieradius kan onder meer worden beïnvloed door de voertuigconfiguratie, acculeeftijd en omgevings- en klimaatomstandigheden zoals de buitentemperatuur, de verkeerssituatie en het rijgedrag. Getoonde afbeelding kan meeruitvoeringen bevatten. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden.



M.de Koning

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



Huidig gebruik van de grond legaal of in strijd met bestemmingsplan?

Bestemmingsplannen worden gebruikt om de bouw- en gebruiksmogelijkheden van gebieden vast te leggen. Voor bewoners en ondernemers is het vaak onduidelijk welk bestemmingsplan geldt voor het perceel waarop hun huis of onderneming staat en welke bouw- en gebruiksregels dan precies gelden.

Ook verschijnt er meestal na zoveel jaar weer een nieuw bestemmingsplan, waar men als burger vaak pas achteraf achter komt. Met zo'n nieuw bestemmingsplan kunnen de regels voor een gebied veranderen, waardoor bepaald gebruik (bijvoorbeeld wonen of gebruik van een stuk grond voor opslag van containers, auto's of caravans) dan niet meer is toegestaan. Vaak valt het voorheen toegestane gebruik dan wel onder het zogenaamde 'overgangsrecht voor gebruik' van het nieuwe bestemmingsplan. Het is echter aan de bewoner of ondernemer om daar bewijs voor te leveren. Dat was ook het onderwerp van een recente zaak voor de Afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State.

In deze zaak kreeg een importeur van auto's door de gemeente een last onder dwangsom aan zijn broek omdat zijn bedrijfsactiviteiten, het stallen van auto's en bestelbussen voor export naar het buitenland, in strijd waren met het gebruik ("Agrarisch") dat was toegestaan op basis van het bestemmingsplan. De importeur beroept zich echter op het overgangsrecht van de twee vorige bestemmingsplannen en stelt dat al voor 2011 opslag plaatsvond op het perceel en al die tijd ononderbroken is voortgezet.

De Raad van State concludeert dat degene die beroep doet op het overgangsrecht van een bestemmingsplan aannemelijk moet maken dat het strijdige gebruik legaal plaatsvond onder het voorheen geldende bestemmingsplan en sindsdien ononderbroken is voortgezet. Dat had de ondernemer niet voldoende gedaan. Opslag vond over de jaren heen onafgebroken plaats, maar dit was telkens voor andere bedrijfsactiviteiten. Naar het oordeel van de Afdeling hadden die vormen van opslag een wezenlijke andere ruimtelijke uitstraling dan het stallen van auto's en bestelbussen.

Het is dus van belang dat, wanneer men zich als burger beroept op het overgangsrecht, men hetzelfde voortgezet gebruik voldoende kan onderbouwen en bewijzen. Het is in zo'n geval aan de burger om aan te tonen dat het gebruik van de grond al jaren voortduurt en eerst wel legaal was. Zeker correspondentie tussen de gemeente en de burger, waaruit blijkt dat de gemeente bekend is met de situatie maar die kennelijk gedoogd, is van groot belang. Bewaar dat dus, maar denk bijvoorbeeld ook aan luchtfoto's van Google of Streetview die soms jaren teruggaan.

De Haij & Van der Wende Advocaten
Barbizonlaan 82
2908 ME Capelle a/d IJssel
T 010 220 44 00
www.haijwende.nl

Ons RisicoRapport, uw inzicht

Uw verzekeringspakket helder doorgelicht in ons **RisicoRapport** voor de ondernemer.



Van Steensel Assurantiën b.v.
Pr. Pieter Christiaanstraat 61
3066 TB Rotterdam

010 412 39 11
info@steensel.nl
www.steensel.nl



VAN STEENSEL
A S S U R A N T I Ë N

Opgestroopte mouwen sinds 1963

VEILIGE WEBSITE? DAT REGELEN WIJ!

Als je kiest voor YourSite als hostingprovider kies je niet alleen voor de hosting van website en e-mail, maar ook voor het onderhoud van je website en CMS systeem. Populaire CMS systemen zoals Joomla en WordPress zijn vatbaar voor hacks en aanvallen van buitenaf. Als deze niet goed onderhouden worden loopt jouw website het risico dat hij offline gaat of dat je geen invloed meer hebt op de inhoud van de website (terwijl je hier wel voor verantwoordelijk bent).

KIES VOOR FULL SERVICE HOSTING BIJ YOURSITE



**VOLLEDIG
ONTZORGD**



**OPTIMAAL
BEVEILIGD**



**AUTOMATISCHE
BACK-UPS**

DIRECT WETEN WAT WIJ VOOR JOU KUNNEN BETEKENEN?

BEL ONS OP 010 - 300 71 37

LIJSTERSINGEL 15, 2902 JD CAPELLE AAN DEN IJSSEL | INFO@YOURSITE.NL

yoursite
full service webstudio



Aantrekkelijk werkgeverschap door een goed ESG beleid

Environmental (Milieu), Social (Maatschappij) en Governance (Bestuursorganisatie) kun je je onderneming duurzamer inrichten. Niet alleen een must in het kader van de Corporate Sustainability Reporting Directive die het Europees Parlement recentelijk heeft goedgekeurd en (op termijn) impact gaat hebben op ondernemingen, maar ook omdat het een aantrekkelijke eigenschap van een onderneming is en een mooie manier om, onder andere, werknemers te vinden en te binden. Aantrekkelijk werkgeverschap is het thema van deze editie. Wat zijn zaken die je kunt regelen binnen je onderneming om te zorgen voor een prettig werknemersklimaat? In dit artikel geef ik tips.

De 'S' van Social ziet toe op de relaties van de onderneming met werknemers, klanten en de maatschappij. Een goed werknemersklimaat begint aan de poort door in te zetten op het aantrekken van een diverse groep werknemers, die komen werken op basis van wat zij kunnen en niet om wie ze zijn, hoe ze heten of wie ze kennen. Anoniem solliciteren kan hierbij helpen. Alle persoonsgegevens, jaartallen en (gemakkelijk) naar een persoon herleidbare gegevens dienen uit sollicitatiestukken verwijderd te worden, zodat je als werkgever kunt laten zien dat je onbevooroordeeld kiest voor de beste match voor jouw bedrijf op basis van kennis en kunde. In dit kader is het raadzaam ook beleid op het gebied van diversiteit te maken.

Een goed diversiteitsbeleid zorgt ervoor dat de samenstelling van werknemers divers is en het werknemersbestand een goede weergave is van de samenleving, zodat je gericht kunt werven. Zoals bekend, moet ook de Algemene Verordening Gegevensbescherming worden nageleefd en moet zorgvuldig worden omgegaan met data.

Als je de goede mensen aan boord hebt, is het ook belangrijk ze te behouden. Dat doe je door te zorgen voor een fijne, inclusieve en psychologisch veilige werkomgeving waar iedereen vrij is om zich uit te mogen spreken. Vrij zijn om je uit te spreken houdt ook in dat ongepast gedrag moet worden besproken en, indien nodig, gesanctioneerd. In dit kader kun je denken aan het formuleren van een beleid op het gebied van ongepast gedrag op de werkvloer. Daarnaast kun je in werkbesprekingen aandacht besteden aan het voorkomen van een angstcultuur en het bevorderen van een 'onbevreesde organisatie'. Dit biedt namelijk ruimte voor groei, innovatie en binding. Ook belangrijk in het kader van binding is zorgen voor gelijke beloning voor gelijk werk. Vrouwen verdienen nog altijd veertien procent minder dan mannen voor precies hetzelfde werk. Transparantie over salarisschalen en salarishuizen zorgen voor het bieden van de mogelijkheid tot het voeren van een open gesprek en op termijn voor gelijkheid.

Een ander belangrijk onderdeel van de 'S' is veilig werk. Door in kaart te brengen hoe aan harde wettelijke vereisten wordt voldaan op het gebied van goed en veilig werkgeverschap, kunnen ongelukken worden voorkomen. Ook is het van belang om in kaart te brengen of iedereen die op de werkvloer werkt, in het bezit is van alle juiste papieren. Dit is vooral noodzakelijk in complexe structuren met onderaannemers en zzp'ers.

Door sterk in te zetten op de 'S' kun je als onderneming zorgen dat je werknemers vindt, gemotiveerd houdt en bindt. Daarom is het niet alleen belangrijk om goed beleid te formuleren, maar dit beleid ook continu te monitoren.

Heb je hulp nodig bij het goed structureren van je werknemersklimaat? Neem dan contact op met Femke Schouten, verbonden als advocaat aan Pellicaan Advocaten (088 627 22 87, femke.schouten@pellicaan.nl).

Pellicaan Advocaten
Gebouw Eurogate II
Watermanweg 60
3067 GG Rotterdam
rotterdam.advocaten@pellicaan.nl
T 088 627 22 87
www.pellicaan.nl



Economisch Netwerk Capelle
Lijstersingel 15
2902 JD Capelle aan den IJssel
info@enc-capelle.nl
www.enc-capelle.nl

Lid worden? Goed idee!

Het lidmaatschap is voor ondernemers binnen en buiten Capelle eigenlijk een must. Bij de diverse events ontmoet u namelijk andere ondernemers met succesverhalen en uitdagingen. Het is goed om te weten niet de enige te zijn die met bepaalde zaken bezig is, maar dat veel meer collega-ondernemers dergelijke ondervindingen hebben. Veel belangrijker is nog, dat ENC-leden kennis en ervaringen kunnen uitwisselen en met elkaar zaken kunnen doen. Niets moet, alles is mogelijk! Het motto is daarom "Voor leden, door leden."

Bel voor meer informatie over het ENC-lidmaatschap naar Pouria Taghavi Externe communicatie en PR 010 - 258 09 55 of mail naar info@enc-capelle.nl.

Activiteiten

Kijk voor compleet activiteitenoverzicht op www.enc-capelle.nl.

Ik wens je veel personeel!

Een mooi oud Joods gezegde waar niet veel goeds mee werd bedoeld. Want het was een cynisch bedoelde toewensing, veel personeel betekent ook veel zorgen.

En hoe anders is het op dit moment. Heel veel branches, ondernemingen zouden willen dat ze veel personeel hadden of kunnen vinden. Waar zijn ze allemaal gebleven? Wat hebben de afgelopen corona jaren met al dat personeel gedaan? Toch lukt het veel ondernemers weer steeds beter om vacatures in te vullen. De arbeidsmarkt is iets minder krap.

Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is het aantal openstaande vacatures in het derde kwartaal van dit jaar op kwartaalbasis met 17.000 gedaald. Daarbij kwamen er 45.000 werklozen bij.

Daarmee stonden tegenover elke honderd werklozen zo'n 121 vacatures open. Het is voor het eerst in zeven kwartalen dat de spanning op de arbeidsmarkt minder wordt. Eind september stonden er volgens het CBS 449.000 vacatures open. Vooral in de handel en de zakelijke dienstverlening zijn bedrijven op zoek naar personeel. In die sectoren gaat het om respectievelijk 92.000 en 73.000 vacatures. In de zorg staan 68.000 banen open. De drie genoemde sectoren zijn samen goed voor de helft van alle openstaande vacatures. In de horeca zette de krimp van vorig kwartaal door, met een afname van vierduizend naar 36.000 vacatures per eind september.

Crisis ... welke crisis?

Ik kom graag terug op de column van onze voorzitter Gert Abma over de crisis in het laatste Business Magazine. Hij eindigt mooi met "Wees goed voor elkaar en heb aandacht voor een ander".

De synoniemen van een crisis heb ik eens opgezocht: stoornis, depressie, inzinking, slapte, neerslachtigheid en recessie. Ik voel me gelukkig niet slap, krijg geen inzinking en ben niet neerslachtig.

Integendeel; naast mijn Netwerkacademie werk ik, sinds die nare corona periode, aan een aantal vrijwilligersprojecten in mijn geboorteplaats Rotterdam. Hierdoor stap ik - na 22 jaar - op bij het ENC.

Ook voor veel leden van het ENC is personeel een hot topic. Creativiteit en inventiviteit zijn onmisbaar in de zoektocht naar personeel. Nieuwe methoden moeten leiden tot resultaat. In deze editie kunt u lezen over een andere aanpak en visie. Nodig om personeel te vinden. Maar zeker ook nodig om 2023 weer met volledige bezetting te lijf te gaan. Nieuwe ronde, nieuwe kansen. Succes!

Het bestuur van het ENC wenst u hele fijne feestdagen, een gezond 2023 en maar vooral veel personeel.

En dan was dit het

Na vele, vele jaren valt het doek voor dit mooiemedium. Veelmensen, organisaties, ondernemersverenigingen en lokale bestuurders hebben hun bijdrage geleverd aan dit prachtige regionale communicatiemiddel.

Eerst als IJsselbusiness Magazine en sinds 2017 als Business Magazine Capelle aan den IJssel Rotterdam Prins Alexander. Helaas is door een zich terugtrekkende overheid de financiering van dit blad niet meer sluitend te krijgen. Als oud-voorzitter van de Stichting vind ik het bijzonder jammer. Het heeft niet zo mogen blijven.

Nu op naar een nieuwe manier van communiceren. Want de reden waarom dit magazine al die jaren zo succesvol was, is er nog steeds. We mogen elkaar niet uit het oog verliezen en moeten elkaar blijven informeren over actuele zaken en ontwikkelingen.

Met veel plezier ben ik altijd actief lid geweest met het werven van leden, diverse initiatieven, presentaties en optredens. Uiteraard blijf ik ambassadeur van deze ondernemersclub.

Ik wens jullie veel succes en hou jullie in de gaten,

Rob B. Tol



www.NetwerkAcademie.nl

ENC op bezoek in de hoofdstad

Dinsdag 15 november was het zover. Het ENC ging op bezoek in Amsterdam. Ruim 20 leden hadden zich aangemeld voor een bezoek aan het project IJboulevard, een prestigieus project bestaande uit een in aanbouw zijnde ondergrondse fietsstalling gelegen tussen het CS en het IJ, met ruimte voor ruim 4000 fietsen.

En aansluitend aan het Four Elements Hotel waar ENC lid Tanja van Veen de scepter zwaait en ons hartelijk verwelkomde met een drankje, een zeer interessante rondleiding in dit uiterst duurzame hotel en een zeer smakelijke afsluitende maaltijd. Al met al een zeer geslaagde dag. Dank aan de organisatie en gastheer, -vrouw.



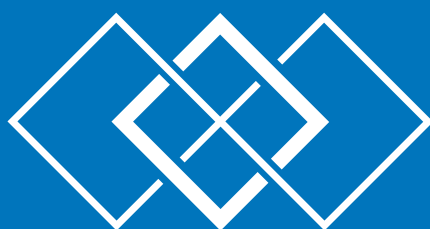
OOK LID WORDEN VAN HET ENC?

Het Economisch Netwerk Capelle aan den IJssel is een netwerkplatform waar veel Capelse ondernemers bij aangesloten zijn. Het hele jaar door ontmoeten zij elkaar op evenementen, tijdens kennissessies of bedrijfsbezoeken. Op deze manier is het een platform voor leden, door leden. **Kijk eens op onze website www.enc-capelle.nl**

Ook u kan lid worden voor € 250,00 per jaar. Is deze stap te groot dan bent u op dinsdag 3 januari aanstaande tussen 17.00 en 19.00 uur van harte welkom in de foyer van het Isalatheater op de businessborrel die het ENC samen met de gemeente Capelle aan den IJssel organiseert.

U kunt dan kennismaken met andere Capelse ondernemers en ervaren hoe het is om lid te zijn van het ENC. Sluit u aan want samen kunnen we meer voor elkaar betekenen en veel van elkaar leren. Het ENC: voor leden, door leden!

enc
ECONOMISCH NETWERK CAPELLE



PELLICAAN

ADVOCATEN & ADVISEURS

WWW.PELLICAAN.NL

Op zoek naar het juiste adres voor uw bedrijf?

Kantoortehuur010 biedt kantoorruimtes op meerdere locaties in Capelle a/d IJssel en Schiedam.

Al onze locaties voldoen aan de volgende voorwaarden:

- Korte contracten
- Glasvezel internet
- OV op loopafstand
- Snelweg binnen 5 autominuten bereikbaar
- Goede parkeergelegenheid
- Kantoren vanaf 20m²

Kijk op onze website **KANTOORTEHUUR010.NL** welke locatie het best bij uw bedrijf past.



**KANTOOR
TE HUUR
010 • NL**

Bezoek nu ook onze nieuwste locatie Office & More, Cypresbaan 3, Capelle a/d IJssel



Hinder én alternatieven voor bedrijfsleven

Ook dit jaar stond het weer regelmatig vast op de wegen. Ondanks iedereen die thuis werkt en alle bedrijven die in het kader van de CO₂-reductie het fietsen stimuleren. En dat wordt niet zomaar beter. Al is het maar omdat volgend jaar de werkzaamheden aan de Roseknoop in Rotterdam starten en ook de Haringvlietbrug en de Heinenoordtunnel worden gerenoveerd. De jaren erna wordt de hinder zeker niet minder, maar eerder meer. Zo wordt onder andere de Van Brienoordbrug vernieuwd vanaf 2026 en staan er nog meer grootschalige projecten op de planning in de regio. Dat zet de bereikbaarheid verder onder druk. Om werkgevers en/of logistieke partijen te helpen goed beslagen ten ijs te komen, was er op 22 november jl. een bijeenkomst voor het bedrijfsleven, georganiseerd door Zuid-Holland Bereikbaar. En dat het thema bij u als ondernemer leeft was duidelijk; er waren zo'n 180 bedrijven aanwezig.

Tijdens de bijeenkomst werd verteld over de hinder die eraan komt en wat dit betekent qua vertragingen en files. Anderzijds kregen bedrijven ook alternatieven aangeboden. Wat kun je nu als bedrijf, als werkgever, als logistieke partij doen tijdens deze werkzaamheden? Hoe zorg je ervoor dat jouw medewerkers op een andere manier naar het werk komen of thuis kunnen werken indien mogelijk? Hoe zorg je ervoor dat lading nog steeds naar de plek van bestemming kan, maar misschien over het water of over het spoor? Koolwijk Logistics en gerechtsdeurwaarder Kantoor Flanderijn vertelden tijdens deze avond wat zij doen op het gebied van mobiliteit. Zo kijkt Koolwijk Logistics nu multimodaal en werken zij ook met water en spoor en plant Flanderijn de routes zo slim mogelijk én stimuleren zij het fietsen onder medewerkers.

Natuurlijk kan niet alles voor iedereen en moeten bepaalde containers op een specifieke tijd op plek van bestemming zijn en moeten bepaalde medewerkers met de auto naar het werk. Maar overheid en bedrijfsleven kijken met elkaar waar de kansen liggen. Met elkaar moeten we de komende jaren een manier zien te vinden om de regio bereikbaar te houden. De overheid moet de bruggen en tunnels in de regio

renoveren en/of vervangen om ervoor te blijven zorgen dat iedereen er veilig overheen en doorheen kan rijden. En daar heeft ze de hulp van de bedrijven keihard bij nodig!

Daarom biedt de overheid ondernemers ook wat. Een mobiliteitsmakelaar van Zuid-Holland Bereikbaar kan kosteloos helpen inzicht te krijgen in welke medewerkers er met welk vervoermiddel komen en waar kansen en knelpunten zitten. Idem geldt voor de logistiek. Ook worden ondernemers geholpen met bijvoorbeeld het stimuleren van fietsen onder medewerkers of het in kaart brengen van kansen voor slimmer vervoer.

Wilt u meer weten? Hier vindt u meer informatie en de contactgegevens van Zuid-Holland Bereikbaar: Mobiliteitsmanagement - Zuid-Holland Bereikbaar. De gezamenlijke bedrijvenbijeenkomst op 22 november jl. werd georganiseerd door Rijkswaterstaat, provincie Zuid-Holland, Metropoolregio Rotterdam Den Haag, gemeente Rotterdam, gemeente Capelle aan den IJssel, gemeente Krimpen aan den IJssel, de BAR-gemeenten, ProRail, Havenbedrijf Rotterdam, de Fietsersbond en Zuid-Holland Bereikbaar.

Het volledige verslag van deze bijeenkomst vindt u terug via de QR-CODE.



Volledig ontzorgt met een complete kantoorinrichting



Kantoorinrichting

BNR Totale Kantoorinrichting B.V. is uw partner in het compleet inrichten van uw kantoor. Wij leveren alles wat nodig is om van uw kantoor een prettige werkplek te maken. Denk aan zit- /stabureaus, bureaustoelen, vergadertafels, zonwering en scheidingswanden.

Ouderwets goede en snelle service

Naast snelle leveringen kunnen wij bijna altijd en praktisch de volgende werkdag service verlenen. Wij zijn gevestigd in het economische hart van Rotterdam, de Waalhaven. Van hieruit kunnen wij snel leveren en staat onze showroomdeur altijd open voor bezoek. Ook ons magazijn bevindt zich in het pand zodat wij altijd uit voorraad kunnen leveren.

Om u als (nieuwe) klant blij te overtuigen van onze kwaliteit en service, geven wij een feestelijke **KORTING VAN 15%** op het gehele assortiment. Gebruik de unieke code **BUSINESS15%** voor directe korting. **Bestel snel en online!**



Actie geldig in de periode van
15 december 2022 t/m 1 maart 2023



Gratis levering en montage

Uw nieuwe kantoormeubelen worden door onze specialisten gratis geleverd en gemonteerd bij u op kantoor of thuis.

BNR KANTOOR
MEUBELEN

Anthony Fokkerweg 70, 3088GG Rotterdam
010 - 753 60 40 | info@bnrkantoor.nl
www.bnrkantoor.nl

FLEX

Treubstraat 19-23 in Rijswijk

MAKEN, WERKEN

EN ONTMOETEN IN EEN

CREATIEVE OMGEVING



VERKOOP EN VERHUUR GESTART!

MAAK-UNIT

- Vanaf circa 122 m² BVO
- Koop: vanaf € 290.918,- v.o.n.
- Huur: vanaf € 1.454,- p/m

WERK-UNIT

- Vanaf circa 43 m² BVO
- Koop: vanaf € 148.093,- v.o.n.
- Huur: vanaf € 514,- p/m

FLEXONDERNEMERS.NL





VERGADERINGEN EN BIJEENKOMSTEN

in een landelijke omgeving aan de IJssel



Zó dichtbij, zó buiten

Op de grens van Nieuwerkerk a/d IJssel en Capelle a/d IJssel

www.leefgoed.nl



Op Leefgoed de Olifant staan 5 inspirerende vrijstaande locaties voor vergaderingen, teambuilding, brainstormsessies, cursussen, coaching, bedrijfspresentaties enz.

Sfeervol, rustig in een natuurlijke omgeving, in de randstad met ruime en gratis parkeergelegenheid.

De Beer	max 40 pers.
De Hut	max 35 pers.
De Plaets	max 30 pers.
De Weide	max 30 pers.
De Kas	144 m ²

Restaurant De Dames zorgt voor de catering, lunch en diner.

Kom eens kennismaken!

Info@leefgoed.nl -- www.leefgoed.nl -- 0180 323 414

Leefgoed de Olifant - Restaurant De Dames - Groenendijk 325 Nieuwerkerk a/d IJssel