

WEST.



voor ondernemers in de Randstad



Het gezicht van
VNO-NCW West

Zijn we klaar voor
de toekomst?

Wat vinden
jongere leden?

G4P4 Kansen voor West II



Beste MKB'er

We vertellen u niets nieuws als we zeggen dat het MKB vol zit met hele goede ideeën, maar dat het lastig is om innovatieve producten in de markt te zetten.

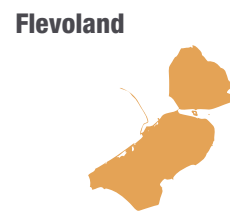
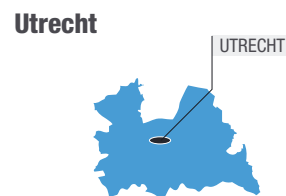
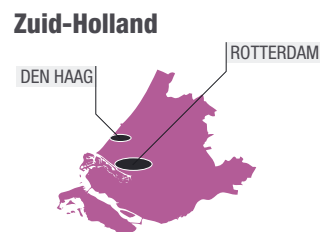
Dat komt omdat banken niet willen investeren en u het op eigen kracht niet redt.

Gelukkig hoeft u het niet alleen te doen.

Kansen voor West is een Europees subsidieprogramma, dat bedoeld is om de regionale economie een steuntje in de rug te geven. Wij hebben speciale subsidiemogelijkheden voor het innovatieve MKB.

Dus kijk op www.kansenvoorwest2.nl en vraag aan.

Laten we samen de concurrentiepositie van West Nederland verbeteren.



Europa investeert in de toekomst. Deze advertentie en alle projecten komen tot stand met steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling van de Europese Unie.



IN DIT NUMMER

06 **ONDERNEMERS OVER VNO-NCW WEST**
Jaarlijks betalen leden van VNO-NCW West hun lidmaatschapsbijdrage. Met die gelden lobbyt VNO-NCW West voor de ondernemersbelangen in tien regio's, brengt zij verslag uit van die activiteiten en organiseert zij jaarlijks een groot aantal netwerkbijeenkomsten. Maar maakt de vereniging de verwachtingen van de leden waar? Op z'n Hollands gezegd: krijgen ze waar voor hun dure geld? West. vroeg zowel oudere als jongere actieve leden naar hun mening.

15 **A4 MIDDEN-DELFLAND KLAAR**
Zo'n 55 jaar geleden startte het circus van vergaderingen, ontwerpen en plannen, alternatieve trajecten en tegenvoorstellen. Nu is hij is er! Over enkele weken wordt de A4 Midden-Delfland geopend, het resultaat van onder meer vijftien jaar lang krachtige lobby van VNO-NCW West. Directeur Bert Mooren blikt terug op dit hoofddossier. Een verhaal van eindeloze besprekingen en talloze onderzoeksrapporten.

20 **VNO-NCW WEST IN TRANSITIE**
De samenleving verandert en VNO-NCW West verandert mee. In deze speciale uitgave waarin ondernemers hun mening geven over de vereniging, werpen voorzitter René Klawer en directeur Bert Mooren hun licht op de toekomst. Ze bewijzen dat VNO-NCW West bepaald niet passief aan de zijlijn afwacht hoe die maatschappelijke veranderingen zich voltrekken. Intensivering van de regio-bijeenkomsten en de inzet van nieuwe media zijn twee van de pijlers onder VNO-NCW West nieuwe stijl.



TEVENS:

- 05 REDACTIONEEL
- 10 FOTOREPORTAGE
- 25 LOBBY-ACTIVITEITEN
- 27 POSTUUM
- 29 AGENDA
- 29 NIEUWE LEDEN

Hans de Boer over het achterlopende aantal topvrouwen in het bedrijfsleven:

'De achterstand heeft niks te maken met gebrek aan aanbod, maar met kijken op de verkeerde plekken'

HAAL ERUIT WAT ERIN ZIT!

Menskracht 7 is het in MBO bedrijfsopleidingen gespecialiseerde onderdeel van ROC Mondriaan. We ontwerpen en verzorgen opleidingen voor opdrachtgevers in de regio Haaglanden. Samen met u werken we aan het vergroten van competenties van uw medewerkers. Gericht op het realiseren van professionele en persoonlijke groei. Dat levert rendement op. Voor uw mensen én uw organisatie.

Menskracht 7 biedt naast een uitgebreid portfolio aan gangbare diplomerende opleidingen en trainingen, specifiek maatwerk aan! En wat dat maatwerk betreft hebben we inmiddels een reputatie hoog te houden.

Kiezen voor **Menskracht 7** betekent verder kiezen voor de nieuwste leervormen. E-learning, hybride of klassikaal? Uw organisatie en uw mensen staan centraal in de ontwikkelvraag.

Vraag vandaag nog een gesprek aan met een van onze opleidingsadviseurs om u te informeren naar de mogelijkheden voor uw bedrijf. Onze opleidingsadviseurs helpen u graag bij het concretiseren van uw vraag. Of kijk voor meer informatie op onze website: www.menskracht7.nl

Menskracht 7

Met elkaar wordt het beter!

roc **MONDRIAAN**

Helenastraat 15 | 2595 HA Den Haag | Telefoon: 088 666 1098



COLOFON

WEST. wordt periodiek uitgegeven door VNO-NCW West in samenwerking met KEPCOM communicatie | concept | creatie. VNO-NCW West is de regionale werkgeversorganisatie voor Noord- en Zuid-Holland. Ze behartigt de belangen voor het bedrijfsleven en biedt de aangesloten werkgevers een netwerk.



VNO-NCW West

Postbus 93073
2509 AB Den Haag
T 070 349 08 10
E info@vno-ncwwest.nl
www.vno-ncwwest.nl

Info lidmaatschap

Erna Verschuur
T 070 349 08 12
E verschuur@vno-ncwwest.nl

Uitgeefpartner

KEPCOM
Laan van Zuid Hoorn 60
2289 DE Rijswijk
Rik Weeda
T 06 53 75 67 26
E welkom@kepcom.nl
www.kepcom.nl

Druk

Drukkerij Quantas, Rijswijk

Hoofredactie

Annemarie van Oorschot
VNO-NCW West
T 06 25 00 23 87

Ontwerp en opmaak

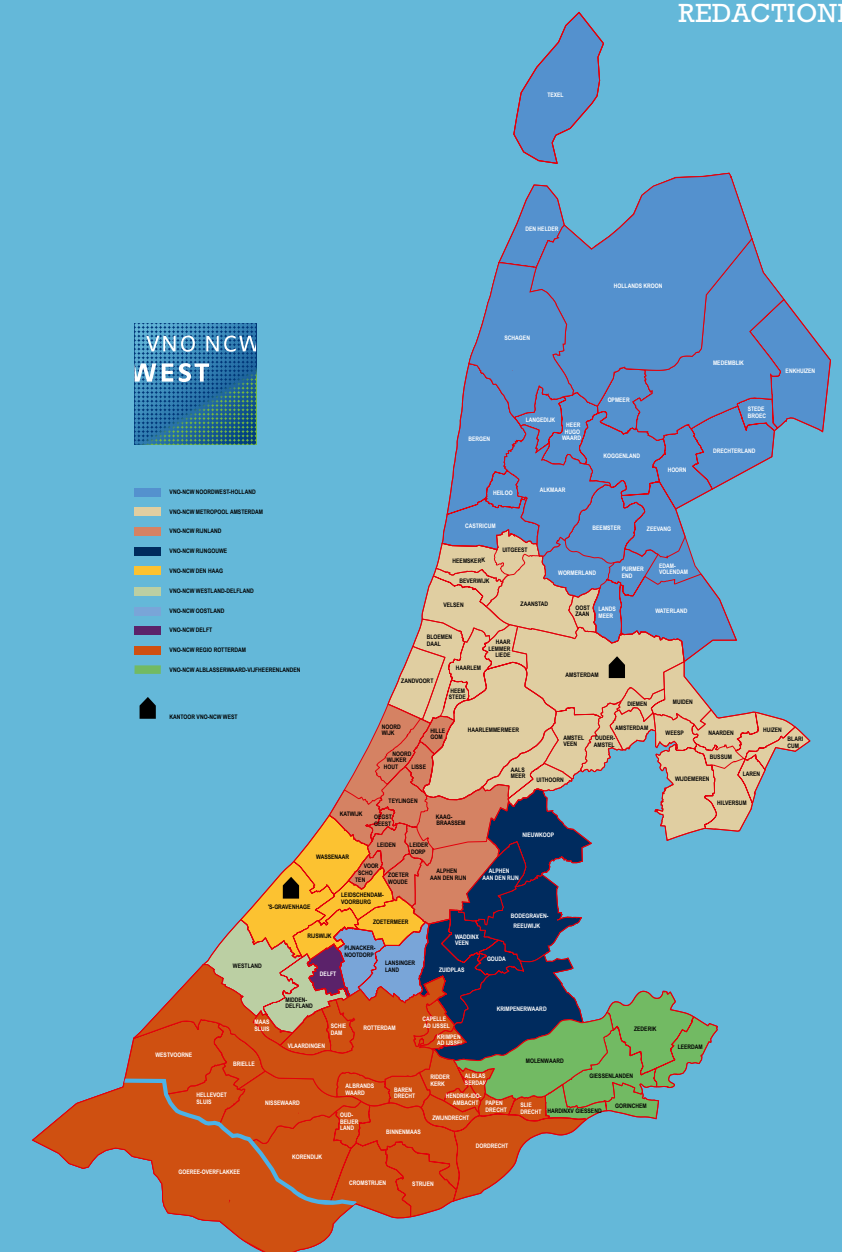
KEPCOM

Advertentie-exploitatie

KEPCOM
Rik Weeda
T 06 53 75 67 26
E rik@kepcom.nl
www.kepcom.nl
Bart Tiemens
T 06 51 34 58 70
E bt.media@live.nl

Fotocollage cover: KEPCOM

REDACTIONEEL



EEN SPECIALE UITGAVE!

De laatste editie van West. dit jaar is een speciale uitgave waarin onze vereniging centraal staat. Er komen veel leden aan het woord die vertellen wat het lidmaatschap voor hen betekent, maar ook wat zij anders zouden doen als zij voorzitter zouden zijn. Jonge leden geven aan wat zij van de vereniging in de toekomst verwachten. Voorzitter René Klaver en directeur Bert Mooren lichten de nieuwe strategie toe. Want één ding is zeker: ook VNO-NCW West is aan het veranderen. Een maatschappij die in transitie is, de razendsnelle ontwikkelingen in bedrijfsleven, economie en regionale omgeving: daar moet je als ondernemersvereniging op inspelen. En dat doet VNO-NCW West ook!

HET VERSCHIL MAKEN

Veruit de meeste leden van VNO-NCW West zijn ouder dan veertig jaar. Jongere ondernemers sluiten zich aan bij Jong Management, een aan VNO-NCW gelieerde ondernemersvereniging. Met Jong Management zoekt VNO-NCW West steeds vaker de samenwerking. Zo raken jonge mensen bij de vereniging betrokken. VNO-NCW Oostland, een van tien regio's van VNO-NCW West, heeft zelfs een aparte vereniging voor jongeren opgezet: VNO-NCW Jong Oostland. De inbreng van de nieuwe generatie maakt het mogelijk in te spelen op veranderingen in de maatschappij.

Tekst: Annemarie van Oorschot | Foto's actieve leden: Sjors Massar

In het verzuilde Nederland van na de Tweede Wereldoorlog hadden verenigingsmanagers het gemakkelijk. Werkgevers werden vanzelfsprekend lid van een ondernemersvereniging die paste bij hun levensovertuiging en bleven ook lid, voor het leven. Vanaf de jaren zeventig kwam die vanzelfsprekendheid op losse schroeven te staan door de ontzuiling en ontkerkelijking. Daarna trok de individualisering die schroeven helemaal los. Vandaag de dag worstelen alle verenigingen met de vraag: hoe kom ik aan nieuwe leden? Vooral de jonge generatie lijkt onbereikbaar. Die haalt zijn schouders op: 'Waarom zou ik lid worden?'

Radicaal veranderen

Begin 2014 verscheen het boek 'The end of membership as we know it', waarin de Amerikaanse onderzoeker Sarah Sladek vlijmscherp aantoonde dat verenigingen ten dode opgeschreven zijn als zij niet radicaal veranderen. Zij waarschuwt dat in de eerste plaats hun aanbod onderscheidend moet zijn. Het aantal verenigingen is de laatste decennia zo snel toegenomen, ook omdat technologie virtuele communities mogelijk maakt. De vereniging die specifieke toegevoegde waarde levert en daarin de beste is, is onderscheidend en zal bloeien. In de tweede plaats is een culturele verandering nodig. Jonge mensen willen actief in een vereniging participeren, de mouwen opstropen om problemen op te lossen. Een succesvolle vereniging heeft in beeld met welke problemen de leden kampen en pakt die met elkaar aan. Ze maakt bovendien de kosten en baten van het lidmaatschap inzichtelijk, een derde verandering.



Knowing Y

Hamvraag is natuurlijk wat de nieuwe generatie aanspreekt. Sladek bracht eind 2014 een tweede boek uit: Knowing Y. Daarin gaf zij acht veranderingen in behoeften aan:

- 1. Van hebben naar gebruiken.**
Niet: 'what is in it for me?', maar 'maak ik gebruik van het lidmaatschap, draag ik bij?'
- 2. Van trouw naar relaties.**
Loyaal aan mensen, niet aan de vereniging als instituut.
- 3. Van lokale gemeenschap naar global communities.**
Op zoek naar mensen die hetzelfde willen als ik, het maakt niet uit waar ze fysiek aanwezig zijn.
- 4. Van lobby naar verschil maken.**
Verenigingen organiseren grassrootlobby.
- 5. Van status naar inclusie.**
Waardering voor een divers bestuur (variatie in leeftijd, sekse en culturele achtergrond).
- 6. Van baan naar opdracht.**
Van tijdelijke baan naar tijdelijke baan, van opdracht naar opdracht, van lidmaatschap naar lidmaatschap.
- 7. Van verkoop naar service.**
Geen snelle verkooppraatjes maar oprechte gesprekken.
- 8. Van beheersing naar openheid.**

(Bron: VM | december 2014)

LID VNO-NCW DEN HAAG

ANDRÉ VAN HERK: 'LOBBYEN KAN NOG BETER'

- Lid DGA Netwerk.
- Eigenaar/algemeen directeur UTS APC Groep, unieke totaalservice voor bedrijfsverhuizingen.
- Aantal medewerkers: 150, werkt met circa 200 mensen.

"Als oude rot in het vak wil ik met mijn ervaring zoveel mogelijk andere ondernemers helpen. Ik wil (startende) ondernemers behoeden voor de valkuilen waar ik zelf ingetrapt ben.

De bijeenkomsten die georganiseerd worden, zijn top. Was het vroeger een herenclub, nu is er ruimte voor iedereen. Belangrijk is je kennis te verrijken door te sparren met andere ondernemers. Overigens denk ik dat de lobby nog beter zou kunnen. Ik word niet warm van dat wat bereikt wordt. Inventariseer als VNO-NCW waar ondernemers last van hebben, bijvoorbeeld regeldruk, en leg dat neer bij de politiek en zorg dat er geluisterd wordt.



Trigger de mensen en confronteer ze bijvoorbeeld met het feit dat in elk bedrijf gestolen wordt. Nodig experts uit op zo'n bijeenkomst om dat toe te lichten. Dan zit je zaal zo vol en krijg je wellicht ook weer andere mensen binnen."



FAUZIA MAHOMED RADJA: 'MEER DIVERSITEIT AAN LEDEN'

- Leeftijd: 32
- Lid VNO-NCW West + Vrouwen-netwerk
- FM Consultancy
- Aantal medewerkers: 10 freelancers

"Ik ben nu bijna een jaar lid van VNO-NCW West, maar ook van andere businessclubs. De thema's en onderwerpen spreken me aan. Door de brede focus is er voor iedere ondernemer wel een interessant onderwerp, in welke fase van je ondernemerschap je ook zit. Het grote voordeel is vooral dat je kunt sparren met collega's op goed georganiseerde bijeenkomsten. Vooraf kan je ook inzien welke ondernemers aanwezig zijn en je daarop voor-

bereiden. Maar er is meer uit te halen. VNO-NCW zou meer kunnen communiceren via de nieuwe digitale media. Denk aan interactieve media als Facebook, LinkedIn en Twitter. Ook zie ik op de bijeenkomsten van VNO-NCW vooral een oudere groep bezoekers, terwijl er juist meer diversiteit in de samenstelling kan zijn. Hierbij kan je denken aan vrouwen, alloctonen, autoctonen. Nederland is een gemêleerd land. Dat moet je terug zien in de samenstelling van de leden. Er is bij die groepen wel degelijk behoefte aan een vereniging als VNO-NCW en hierdoor kan er een brug worden geslagen. Organiseer desnoods themabijeenkomsten."



MARTIJN VAN ANDEL: 'LEREN VAN ELKAAR'

- Leeftijd: 39
- Secretaris van Jong Management Westland
- Accountmanager JEM-id
- Softwarepakketten voor de agrarische industrie.
- Aantal medewerkers: 33

"Bij Jong Management Westland hebben we een intiem clubje mensen, zo'n 75 leden die allemaal enigszins in dezelfde levensfase zitten, we zijn allemaal jonge dga's of managers. We staan open voor elkaar en pakken meteen de telefoon als we elkaar even nodig hebben, en dat vind ik uniek. Ik ben ook al vijf jaar lid van VNO-NCW West. De gemiddelde leeftijd ligt daar toch flink hoger en de sfeer is wat minder

toegankelijk voor nieuwkomers. Anders dan bij Jong Management lopen ze niet snel naar je toe als je als nieuw lid je gezicht laat zien. Ze blijven al gauw in de eigen comfortzone van bekenden. Maar dat is echt aan het veranderen, zie ik. Van beide kanten wordt het probleem erkend. Kennis en ervaring zijn al lang geen privilege van oudere ondernemers meer, we kunnen juist van elkaar leren. Zet beiden aan een tafel, koppel een nieuw jonger lid aan een oudere ervaren ondernemer. We gaan de goede kant op. Ook zijn er concrete plannen voor het organiseren van meer gezamenlijke bijeenkomsten van Jong Management Westland en VNO-NCW West. De JM-mensen zijn immers de VNO-NCW'ers van de toekomst."



LID VNO-NCW NOORDWEST-HOLLAND

LEON HAMSTRA: 'GOED OM TE WETEN DAT ER GELOBBYD WORDT'

- Directeur-eigenaar Caldera Group B.V, biedt een volledige externe marketing-afdeling aan B2B-bedrijven in Nederland
- Aantal medewerkers: 12

"VNO is een nuttige en belangrijke organisatie. Het is fijn om te weten dat er ook namens mij als werkgever gelobbyd wordt in Den Haag. Daarnaast krijg je de kans om met gelijkgestemden in contact te komen. DGA-meetings, ondernemerstafels en kringbijeenkomsten zijn belangrijk en leerzaam.

VNO haalt nog niet het maximale eruit, maar stappen in de goede richting worden wel degelijk gezet. Er is veel meer aansluiting bij de leden gevonden. DGA-meetings en de ronde tafels zijn hier een voorbeeld van. Naast interessante locaties en sprekers zijn er ook goede discussieonderwerpen bij de DGA-meetings. De uitkomsten kunnen weer meegenomen worden naar het regiobestuur en daarmee naar de



lobby (regionaal en/of landelijk). Dit beleid zou ik als VNO zijnde doorzetten. Zo kun je ervoor zorgen dat leden niet alleen weten dat er voor ze gelobbyd wordt maar, belangrijker nog, dat ze gehoord kunnen

worden, mits ze er zijn en zich uitspreken. Tevens is dit ook essentieel voor het behoud van leden en de aanwas van nieuwe leden. Zonder leden is er immers geen lobby."

LID VNO-NCW ROTTERDAM

SACHA BOULOGNE: 'ONTWIKKEL EEN VNO-NCW NETWERK APP'

- Partners in: AppStudio, specialist op gebied van apps en digitale content voor de zakelijke markt
- Aantal medewerkers: 15

"Energie, dynamiek en vooral de mensen zijn de redenen dat wij ons helemaal thuis voelen bij VNO-NCW Rotterdam. Hier vind je mensen die vooruit willen en elkaar inspireren en adviseren. Daarom zijn de netwerk-bijeenkomsten van VNO-NCW Rotterdam zo waardevol. En als partner van VNO-NCW Rotterdam produceert Appstudio.nl ieder jaar promotiefilms voor bijeenkomsten en initiatieven van VNO-NCW. Een belangrijk onderdeel van het hebben van een netwerk is weten wie daar allemaal lid van zijn en zo de mogelijkheid hebben om van elkaars expertise gebruik te maken. Een VNO-NCW Netwerk-app zou ideaal zijn om leden daarvan een duidelijk overzicht te geven en om vervolgens nog makkelijker met elkaar in contact te komen. Heb je bijvoorbeeld een jurist nodig, check de VNO-app en je ziet wie in jouw regio voorhanden is. Ook zouden twee of drie ondernemers per bijeenkomst een elevator pitch kunnen houden. Zo leer je elkaar sneller kennen."



DIGNA VAN ZANTEN: 'MEER INTEGRATIE MET JONGE ONDERNEMERS'

- Leeftijd: 29
- Lid VNO-NCW West, regio Oostland
- Manager marketing en HRM
- WPS Horti Systems, De Lier, hard- en software voor de tuinbouw
- Aantal medewerkers: 50

"Ik ben nu drie jaar lid van VNO-NCW West en daarnaast van VNO-NCW Jong, in Oostland. Vooral de bijeenkomsten zijn interessant, waarbij ik ook naar de regio Westland ga omdat ik daar veel interessante collega-ondernemers kan ontmoeten.

Bij VNO-NCW Jong merk ik minder afstand, ik voel me daar meer thuis omdat het ondernemers zijn van mijn leeftijd. Het reguliere VNO-NCW is toch wat minder toegankelijk als jongere. In Oostland is de integratie van jong en oud wel een speerpunt en daardoor zie je verandering. Dat werkt, ik merk dat ouderen anders tegenover jongeren staan en beseffen dat je van elkaar kan leren. Van mij mag de integratie tussen oudere en jongere ondernemers tijdens de bijeenkomsten nog wel meer gefaciliteerd worden."





Foto: Fotostudio G.J. Vlekke

1.



Foto: Fototeam Sanders & Rozemeijer

2.



Foto: Giovanni Smulders

3.



Foto: Fotostudio G.J. Vlekke

4.

NETWERKEN

VNO-NCW West heeft in 2015 ruim honderdvijftig bijeenkomsten georganiseerd. Grootschalig, met meer dan honderd leden, en kleinschalig, met zes leden om een tafel of met vijftien ondernemers in een huiskamer. Op regionaal, provinciaal en landelijk niveau. Leden en relaties komen graag om te netwerken en inspiratie op te doen.

Op de foto's:

1. Venduehuis Den Haag (23 april 2015) 2. VNO-NCW metropool Amsterdam (29 september 2015) 3. Guts and Glory – Vrouwenennetwerk (14 april 2015) 4. Lans Tomaten VNO-NCW Westland-Delfland (3 september 2015) 5. VNO-NCW Oostland (12 mei 2015) 6. ADO Den Haag (22 november 2015) 7. Bouwpower Rotterdam (28 oktober 2015).



Foto: Doshafotografie

5.



Foto: Fotostudio G.J. Vlekke

6.



Foto: Vincent van Dordrecht

7.

LID VNO-NCW RIJNGOUWE

HANS TELKAMP: 'MAAK VNO OVERKOEPELEND'



- Commercieel directeur Rabobank Gouda en omstreken
- Aantal medewerkers: 250

"Als Rabobank zijn wij altijd aanwezig op bijeenkomsten van VNO-NCW. Vaak sponsoren of faciliteren wij bijeenkomsten

en zijn wij leverancier van kennis op centraal niveau bij VNO-NCW. Voor ons als Rabobank zijn vooral de netwerkfunctie en de sociale contacten in VNO-NCW-verband belangrijk. Wij willen graag bedrijven op regionaal niveau ontmoeten en op die manier weten wat er speelt. Er zijn echter heel veel netwerken en ook veel clubs die op lokaal niveau aan belangbehartiging doen. Samenwerking en bundeling met andere ondernemersverenigingen zou niet verkeerd zijn. Maak VNO overkoepelend en zet daaronder de plaatselijke ondernemersverenigingen. Onderzoek hoe je op een andere manier meer dynamiek krijgt in bijeenkomsten. Kijk ook hoe je meer jongeren kan enthousiasmeren om lid te worden. Wellicht moet er een actievere samenwerking met Jong-Management van VNO-NCW gezocht worden."

LID VNO-NCW AMSTERDAM

WILL DITMEIJER: 'PROFESSIONEEL EN GEOLIED'



- Algemeen directeur Ditmeijer's Group BV, verzorgt representatieve communicatie tussen opdrachtgever en klant via 1-op-1 communicatie, zowel nationaal als internationaal via alle beschikbare communicatiekanalen
- Aantal medewerkers: 188

"De bijeenkomsten van VNO-NCW ervaar ik als zinvol, kennisrijk en vooral van hoog niveau. Op het gebied van de lobby liggen voor ons type bedrijf niet direct kansen, denk ik. In communicatie zijn wij gebonden aan de privacywetgeving en behoorlijk dichtgetimmerde regels. Hiervoor is compliance officer mr. Alexander Singewald onze vaste adviseur en controleur. Je mag nu eenmaal niet zomaar consumenten of bedrijven benaderen. VNO-NCW betekent hoe dan ook veel voor ons, houdt ons perfect op de hoogte, brengt ons in contact met interessante organisaties, inspirerende sprekers,



op verrassende locaties en vult hiermee regelmatig onze kennis aan op marketing en ook op cultureel gebied. Ik ken VNO-NCW als een zeer professionele en geoliede organisatie. Er zijn

eigenlijk alleen maar complimenten, dus zou ik 'als voorzitter' geen enkele tip, idee of aanbeveling kunnen vinden omdat... alles wordt al zo perfect aangeboden."

JULIUS KOUSBROEK:

'DIRECT CONTACT MET MENSEN IN DEZELFDE POSITIE'



- Leeftijd: 38
- Lid VNO-NCW West Metropool Amsterdam, voorzitter Jong Management Nederland, lid DGA Netwerk
- DGA WePayPeople (meerdere malen FD Gazelle)
- Aantal medewerkers: 45

"We starten met een pilot voor een hechtere samenwerking tussen Jong Management en VNO-NCW West. We willen onder andere het lidmaatschap van beide verenigingen beter op elkaar laten aansluiten. Twee keer per jaar komen we bij elkaar, waarbij het gastheerschap telkens wisselt. Leren van elkaar daar gaat het om. Het is lastig voor mij om zo direct te zeggen wat er anders moet, want VNO-NCW West is echt een prima

club met goede mensen en goede initiatieven. Vooral mijn lidmaatschap van het DGA Netwerk heeft voor mij meerwaarde. Juist omdat ik daar direct in contact kom met mensen in dezelfde positie. Die behoefte zie ik ook bij vooral jongere ondernemers ontstaan. Het lobbytraject is vooral interessant voor de grotere gevestigde bedrijven. Daar ben je als jongere kleinere ondernemer minder mee bezig, je zorgt voor je eigen zaakjes. Je hebt wel behoefte aan meer gerichte informatie en mensen waar je wat aan hebt. Er komt nu heel veel op je af. Ook als werkgeversvereniging moeten we ernaar streven zoveel mogelijk op de persoonlijke wensen van de leden af te stemmen."

LID VNO-NCW ALBLASSERWAARD-VIJFHEERENLANDEN

ANNIE DEN HARTOG: 'JE ZIET HOE ANDEREN TE WERK GAAN'

- Directeur Hartog Transport, nationale en internationale transporten
- Aantal medewerkers: 65

"Mede door een verhuizing van Langerak naar Zevenbergschen hoek, die twee jaar geleden is begonnen, hebben wij weinig tijd kunnen vrijmaken voor VNO. Om alles gaande te houden gunnen wij ons daar gewoon de tijd niet voor. Nu komen we in rustiger vaarwater en vind ik het wel belangrijk dat de bijeenkomsten die worden georganiseerd, door ons worden bijgewoond. Je wordt er niet dommer van natuurlijk. Je ziet hoe anderen te werk gaan. Hoe anderen hun stukje transport verzorgen is voor ons interessant. Je leert van elkaar.

Ik vind dat bedrijven teveel belast worden met de problemen van zieke werknemers en werknemers die niet kunnen werken. Een werknemer die bij jou in dienst gaat en binnen korte tijd ziek wordt, komt voor jouw rekening. Een beetje oneerlijk vind ik



dat. Je moet heel erg opletten wanneer je iemand in dienst neemt. Is de sollicitant bij zijn of haar vorige werkgevers veel ziek geweest? Die vraag zoeken we altijd goed

uit. VNO mag er wel voor lobbyen dat dat verandert. Dat hoort niet op het bordje van de werkgever te liggen."

LID VNO-NCW RIJNLAND

ROBERT PLUG: 'BIJEENKOMSTEN ZIJN AANGENAAM EN LEERZAAM'

- Directeur-eigenaar BubbleDeck International Light Weight Concepts, ontwerpen en ontwikkelen van lichtgewicht vloeren voor gebouwen
- Aantal medewerkers: 15

"Ik ben lid van VNO-NCW omdat zij in staat is op een hoog niveau de belangen van ondernemers en het bedrijfsleven te vertegenwoordigen en te behartigen. Als je geen lid bent dan zet je eigenlijk jezelf buitenspel. Qua netwerkorganisatie heb ik er eigenlijk nog nooit profijt van gehad. Ik kijk van te voren nog wel eens welke mensen er komen. Op een bijeenkomst met zoveel mensen is het dan vervolgens lastig om tegen de gezochte persoon aan te lopen. De bijeenkomsten zijn overigens zeer aangenaam en leerzaam. Als VNO-NCW kans zou zien om ook bijeenkomsten te organiseren voor bepaalde beroepsgroepen of bedrijfstakken, waar je mensen treft met hetzelfde belang, zou dat voor mij zeker toegevoegde waarde



hebben. In mijn geval kom ik graag in contact met bouwgerelateerde bedrijven en ook architecten, constructeurs en aannemers. Misschien kan VNO-NCW nog

een rol spelen bij lokale of regionale aanbestedingen. Vaak wordt gekozen voor een bedrijf elders uit het land in plaats van voor het eigen bedrijfsleven."

JEROEN DROOGH: 'GEEN LEEFTIJDSDREMPEL'



- Leeftijd: 35
- Lid Jong Management en VNO-NCW West, regio Oostland, lid DGA Netwerk
- Directeur Intratuin Zoetermeer, Pijnacker en Zuidplas
- Aantal medewerkers: 300

"Bij Jong Management is het erg leuk dat je met leeftijdsgenoten te maken hebt. Je moet je er soms even toe aanzetten want het kost tijd, maar als je met de ondernemers aan tafel zit, is het erg inspirerend. Je bent even uit je eigen wereld. Ook bij VNO-NCW West voel ik me thuis, ik merk niets van een leeftijdsdrempel, oudere collega-ondernemers vinden het juist leuk dat je als jongere ondernemer bij de club komt. Ook blijf je op de hoogte van ontwikkelingen in de markt. Wel zou ik wat meer contact willen krijgen met ondernemers in de detailhandel. Die vertegenwoordiging is redelijke dun, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de advies- en financiële sector."



**Eefje Dikker,
Partner**

Ons bedrijf...

& Female Capital is een executive search bureau dat zich exclusief richt op de bemiddeling van vrouwelijke kandidaten voor (eind-) verantwoordelijke posities. Onze opdrachtgevers zoeken op basis van hun huidige m/v samenstelling gericht naar een vrouwelijke kandidaat voor een specifieke vacature. Dat deze kandidaat de juiste kwalificaties meebrengt is evident, maar wij kijken ook breder naar de match tussen kandidaat en opdrachtgever. Wij zien executive search als een vak en brengen daarvoor de relevante industrie- en advieservaring, alsmede een groot netwerk mee.

Onze ambitie is...

het argument 'we kunnen ze niet vinden' te laten verdwijnen en bedrijven en organisaties te ondersteunen in het bereiken van meer m/v diversiteit.

Bel ons, want...

wij vinden voor u de geschikte kandidate die past bij uw bedrijf of organisatie. Daarnaast bieden wij alle geplaatste kandidaten coaching tot een jaar na plaatsing. Wij zijn ervan overtuigd dat hiermee de succesvolle integratie van de kandidate verder wordt vergroot.



& Female Capital B.V.

Professor Bronkhorstlaan 10-92
3723 MB Bilthoven
T 030 341 01 60
E info@femalecapital.nl
I www.femalecapital.nl



**John Roozeboom,
Notaris**

Ons bedrijf...

Caminada Notarissen heeft vestigingen in Rijswijk en Nootdorp. Caminada Notarissen bestaat uit vijf jonge notarissen. Met in totaal meer dan dertig medewerkers behoren we al jaren tot de grotere zelfstandige notariskantoren in Nederland. Onze omvang stelt ons in staat om onze relaties op alle rechtsgebieden kwalitatief hoogwaardig te bedienen. Omdat wij kwaliteit hoog in ons vaandel hebben, zijn wij aangesloten bij Netwerk Notarissen, een landelijk samenwerkingsverband van notarissen gericht op bovengemiddelde dienstverlening. Wij hebben specialisten op het gebied van estate planning, ondernemingsrecht en onroerend goed in huis.

Onze ambitie...

snelheid van werken met behoud van kwaliteit is het handelsmerk van Caminada Notarissen. Daarnaast zijn wij gewend te denken in oplossingen in plaats van in problemen. Ons logo met de vijf sterren is onze missie.

Bel ons...

voor een persoonlijke kennismaking. Wij kunnen meer dan u wellicht denkt, en doen het daarnaast ook nog eens met veel plezier voor u.



Caminada Notarissen

Haagweg 175, 2281 AJ Rijswijk
Postbus 1073, 2280 CB Rijswijk
T 070 413 84 13
E rijswijk@caminadanotarissen.nl
I www.caminadanotarissen.nl



**Wim van Looijengoed,
Directeur**

Ons bedrijf...

MultiBouwSystemen (MBS) is bouwpartner voor vastgoedontwikkelaars, aannemers en particulieren bij kelderbouw en bovengrondse cascobouw uitgevoerd in prefab beton. Tevens leveren wij prefab betonproducten zoals keerwanden, betontrappen en producten voor de civiele betonbouw waaronder bruggen. Vanwege onze eigen productielocatie is het voor opdrachtgevers interessant om MBS reeds in de initiatiefase te laten participeren bij ontwerp en constructie. De echte bouwkennis zit bij de leverancier!

Onze ambitie is...

uw idee simpel en snel uit te werken in een haalbaarheidsanalyse, BIM ontwerp en constructieve berekening en door te vertalen naar (pre-)fabricage en montage. Dit alles compleet door MBS uitgevoerd.

Mail ons want...

met zes werkmaatschappijen en een eigen productielocatie hebben wij veel specialistische kennis in huis en kunnen wij ieder gewenst prefab betonproduct leveren. Wij denken vanaf het begin mee met uw project. Neem contact met ons op om uw wensen te bespreken. Wij helpen u graag verder.



MultiBouwSystemen

Energieweg 2
3762 ET Soest
T 035 588 1888
E info@multibouwssystemen.nl
I www.multibouwssystemen.nl



Het is gelukt! Na jarenlang intensief lobbyen wordt de A4 Midden-Delfland deze maand geopend door minister Schultz van Verkeer en Waterstaat. VNO-NCW West heeft, samen met de provincie Zuid-Holland en andere landelijke en regionale ondernemersorganisaties, de politieke besluitvormers ervan kunnen overtuigen dat deze zeven kilometer snelweg van cruciaal belang is voor het bedrijfsleven en de economische ontwikkeling. Ze heeft dat niet alleen in talloze bestuurlijke overleggen gedaan, maar ook publiekelijk door actie te voeren. In dit speciale katern wordt het lobbyproces van de afgelopen jaren in beeld gebracht. Het is een collage geworden van creatieve oplossingen, ludieke evenementen, geduld en een resultaat dat gevierd mag worden.

V.l.n.r. Schiedamse ondernemer Thom van der Boon, initiatiefnemer actie 'Vrienden van de A4', Bert Mooren, directeur VNO-NCW West en Hans Rijnierse, voorzitter VNO-NCW West 2003-2007.

Foto: Michel Porro.

55 JAAR, NEGENTIEN MINISTERS, ZEVEN KILOMETER SNELWEG

Over enkele weken wordt de A4 Midden-Delfland geopend. Ondernemers en automobilisten zullen blij zijn met deze zeven kilometer snelweg tussen Delft en Schiedam, Rotterdam, het Westland en Den Haag worden beter bereikbaar en er komt een eind aan de eindeloze files op de A13. De tijd is voorbij dat een gekantelde vrachtwagen het hele verkeer tussen de tweede en derde stad van Nederland kan blokkeren.

Door Bert Mooren,
directeur VNO-NCW West

Foto: Michel Porro

De A4 heeft tientallen jaren diepe emoties losgemaakt en geleid tot een debat dat zijn weerga in de geschiedenis van de Nederlandse wegebouw niet kent. De A4 is het symbool geworden van veranderend denken over milieu, verkeer en vervoer en economie. Voor de milieubeweging was de A4 een verzetsmonument tegen de toenemende automobilititeit en aantasting van het 'laatste restje groen' tussen Rotterdam en Den Haag. Voor ondernemers is de tientallen jaren durende A4-discussie een bloemlezing van voornemens, vertragingen, besluiteloosheid en gebrek aan leiderschap. "De historie is een nationale soapopera over bestuurlijke besluiteloosheid", zei ik in menig commentaar. Negentien ministers van Verkeer en Waterstaat hielden zich ermee bezig, in 1958 met minister Jacob Algra als eerste. Verzamel je alle tot nu toe betrokken ambtenaren, bestuurders van de vele overheden en vertegenwoordigers van maatschappelijke organisaties, dan zou het Circustheater in Scheveningen nog veel te klein zijn. En met al het papier dat over de A4 is geproduceerd kunnen we elke rijksweg in Nederland dubbel beleggen.

Ingepaste snelweg

Voor de lobby van VNO-NCW West was de A4 vijftien jaar lang een hoofddossier. Het ging ons om de economie en de bereikbaarheid van de hele Zuidvleugel van de Randstad, met 3,5 miljoen inwoners cruciaal voor onze nationale welvaart. Ik nam zelf sinds 2000 deel aan de stuurgroep Integrale Ontwikkeling Delft-Schiedam (IODS), een soort polderoverleg over de A4. Onder leiding van Gedeputeerde

Marnix Norder werd geprobeerd de patstelling van voor- en tegenstanders te doorbreken. Er kwam een plan voor een goed ingepaste snelweg ("niet te horen, niet te zien, niet te ruiken") gecombineerd met een kwaliteitsprogramma voor heel Midden-Delfland. Gelijk met de aanleg van de verdiepte weg wordt geïnvesteerd in nieuwe natuur in het stedelijk gebied tussen Schiedam en Vlaardingen, en komen er recreatieve voorzieningen. In totaal woonde ik circa honderd vergaderingen van het IODS bij, met eindeloze besprekingen over talloze onderzoeksrapporten, over mogelijke alternatieven voor de A4, trajectnota's met 21 deelrapporten en met forse discussies met dwarsliggende gemeenten (met elke twee jaar weer nieuwe wethouders) en de milieubeweging. Die laatste wilde wel over alles meepraten maar geen verantwoordelijkheid nemen voor een positief besluit over het IODS, inclusief de aanleg van de A4.

A4 Nu!

Er was dus meer nodig, daarom startte VNO-NCW West in 2009 een mediaoffensief voor het mobiliseren van de publieke opinie, in een grote coalitie met Transport en Logistiek Nederland, EVO, Bouwend Nederland, Koninklijk Nederlands Vervoer, MKB, LTO en talloze lokale bedrijvenverenigingen. Onder het motto 'A4 Nu!' werd gedemonstreerd op het Binnenhof en steunden ondernemers de lobby met billboards op hun bedrijfspand of vrachtauto. VNO-NCW West voerde actie en richtte de 'Vrienden van de A4' op, onder leiding van de Schiedamse ondernemer

Thom van der Boon. Tijdens de ochtendspits werden automobilisten op de A13 die de benzinstations aandeden, gevraagd zich te registreren als vriend van de A4. Vele duizenden deden dat, de actie haalde alle landelijke en regionale media, en de grote meerderheid van de bevolking zweeg niet meer. Intussen werd de A4 ook icoon van minister Camiel Eurlings, daartoe stevig aangespoord door VNO-NCW-voorzitter Bernard Wientjes die zich mateloos ergerde aan 'politiek gekissebis, gemeentelijke onwil en wurgende procedures'. Eurlings verbond zijn politieke toekomst aan het oplossen van dit hoofdpijn-dossier, toonde bestuurlijke lef en koos klip en klaar voor de aanleg van de A4.

Op 6 juli 2011 verklaarde de Raad van State het tracé-besluit over de A4 'onherroepelijk'. Eindelijk kon de schop de grond in. Ondernemers vinden goede bereikbaarheid cruciaal, maar zijn ook inwoners van de regio en hechten aan een goed woon- en leefklimaat. Daarom zijn zij enthousiast over het totale kwaliteitsprogramma voor Midden-Delfland. De A4 ligt er nu, goed ingepast in Midden-Delfland en is een innovatief en duurzaam bouwproject geworden. De weg gaat zorgen voor een verkeersnetwerk tussen Rotterdam en Den Haag dat robuuster, betrouwbaarder en veiliger is. Bestuurders, inwoners, ondernemers en ook de milieubeweging mogen allemaal trots zijn op het resultaat!

MINISTERS A4 MIDDEN DELFLAND

1952-1959 Jacob Algra 1959-1963 Henk Korthals 1963-1965 Jan van Aartsen 1965-1966 Ko Suurhoff 1966-1967 Jan de Quay 1967-1971 Joop Bakker 1971-1973 Willem Drees jr / Berend-Jan Udink 1973-1977 Tjerk Westerterp 1977-1981 Danny Tuijnman 1981-1982 Henk Zeevalking 1982-1989 Neelie Smit Kroes 1989-1994 Hanja Maij-Weggen 1994-1998 Annemarie Jorritsma 1998-2002 Tineke Netelenbos 2002-2003 Roelf de Boer 2003-2007 Karla Peijs 2007-2010 Camiel Eurlings 2010-HEDEN Melanie Schultz.



Ondernemer Thom van der Boon en Bert Mooren bij het tankstation A13 werven 'vrienden van de A4'.



Bernard Wientjes overhandigt de handtekeningen van de 'vrienden van de A4' aan Camiel Eurlings.



Werkgeversvoorzitter Bernard Wientjes oefent alvast met asfalteren.



Camiel Eurlings en Jan-Peter Balkenende bezoeken de locatie van de A4, hier nog een weiland.



Eurlings en Balkenende staan achter het convenant van Integrale Ontwikkeling tussen Delft en Schiedam.



Camiel Eurlings ontvangt in 2007 een groene krokodil, het symbool voor bureaucratie, van Thom van der Boon.

WOELIGE HISTORIE A4 MIDDEN-DELFLAND

JAREN 50 De eerste plannen. **1965** Vaststelling van het tracé door de minister van Verkeer en Waterstaat. **1968-1972** Gedeeltelijke uitvoering, opspuiten van een zandlichaam. **1976** Opschorting werkzaamheden door een motie in de Tweede Kamer. **1980** Tweede Kamer stemt in met voltooiing van de A4 op voorwaarde van aanvaardbare inpassing in landschap. **1981** A4 wordt opgenomen in het eerste Structuurschema Verkeer en Vervoer. **1982** Nadere inpassingsstudies, commissies en overleg. **1989** Tweede Kamer stemt wederom in met aanleg van de weg en de inpassingsvoorstellen. **1992** Hervatting van wegwerkzaamheden, maar alsnog een zware MER-procedure (milieueffectrapportage) na een besluit van de Raad van State. **1996** Tweede Kamer stemt tegen tracévoorstel van de minister van Verkeer en Waterstaat. **1997-2000** Private partijen en VNO-NCW West doen voorstellen voor publiek-private samenwerking en inpassing van de weg in de omgeving. **2001** Onder leiding van provincie Zuid-Holland wordt een integraal programma voor de ontwikkeling van Midden-Delfland (IODS) gemaakt, inclusief aanleg A4. Alle betrokken overheden en maatschappelijke organisaties onderschrijven dit plan. **2005** Conclusie MER: A4 Midden-Delfland is de beste verkeersoplossing voor het gebied tussen Den Haag en Rotterdam. **2006** Convenant IODS: alle betrokken overheden en maatschappelijke organisaties tekenen, ook de milieufederatie, ook de gemeenten Schiedam en Vlaardingen. **2006** In de modellering bij de MER is een nieuwe afslag bij Ypenburg niet meegenomen. De Raad van State vraagt om een nieuw onderzoek. Daarin worden drie varianten opgenomen. **2007** De minister bekijkt alternatieven zoals verbreding van de A13. **2008** De minister van Verkeer en Waterstaat spreekt een bestuurlijke voorkeur uit voor de A4. **ZOMER 2008** Enkele IODS-partners stellen een variant voor met tunnel en vaart als volwaardig alternatief. Onderzoek van Rijkswaterstaat en een second opinion wijzen uit dat de kosten voor deze variant vele malen hoger liggen dan bij aanleg van de A4 Midden-Delfland. Hiermee valt de 'Vaartvariant' ook af. **2009** Minister Eurlings besluit definitief tot aanleg van de A4 Midden-Delfland. **JANUARI 2011** Start aanleg A4 Midden Delfland. **JULI 2011** Raad van State verklaart het tracébesluit als onherroepelijk.

COLOFON

Een uitgave van VNO-NCW WEST. Ontwerp: KEPCOM communicatie | concept | creatie, Rijswijk. Fotografie cover en binnenwerk: michelporro.com. Fotografie achterzijde: Jeroen en Ton Poortvliet. Druk: drukkerij Quantes, Rijswijk.



PELGER

SINDS 1860

Al decennia lang weten jong en oud PELGER herenkleding te vinden. De vestigingen in Den Haag en Amsterdam hebben een breed en verrassend aanbod. De man kan hier van top tot teen aangekleed worden.

Het persoonlijke advies voorziet in hoge kwaliteit door jarenlang vakmanschap en kennis van stoffen, trends en duurzaamheid.

**SPECIAAL VOOR VNO-NCW BIEDT PELGER
20% KORTING AAN OP VERTOON
VAN DEZE ADVERTENTIE**
(niet geldig in combinatie met andere aanbiedingen).

AMSTERDAM
STADIONWEG 91-95
1077 SG AMSTERDAM
T +31(0)20 67 11 802
E AMSTERDAM@PELGER.NL
WWW.EDUARDPELGER.NL

DEN HAAG
HOOGSTRAAT 16
2513 AR DEN HAAG
T +31(0)70 34 69 700
E DENHAAG@PELGER.NL
WWW.EDUARDPELGER.NL



Beleef het Groots

Een onvergetelijk evenement organiseren met uitzicht over heel Nederland? Dat kan bij Madurodam! De inspirerende entourage van het park biedt een unieke basis voor een succesvolle bijeenkomst. Van 25 tot 1000 personen, van bedrijfsfeest tot congres, wij bieden altijd een uniek evenement op maat.

Bovendien heel maatschappelijk verantwoord om een bijeenkomst te organiseren bij Madurodam, al onze opbrengsten gaan naar goede doelen voor kinderen.

**Uw evenement in
Madurodam met
10% korting!**



Boek in de maand december via: www.madurodamevents.nl ow VNO-NCW en profiteer van deze exclusieve VNO-NCW lezers korting

Madurodam Events - George Maduroplein 1 - Den Haag, NL
T 070 416 24 19 - events@madurodam.nl

VNO-NCW WEST LUISTERT NAAR DE LEDEN

Als het goed is zit uw bedrijf permanent in transitie. De wereld en de economie veranderen razendsnel en de klant stelt steeds weer nieuwe eisen. Elke ondernemer moet daar elke dag op inspelen. Die transitie geldt zeker ook voor VNO-NCW West, want de tijd dat ondernemers min of meer automatisch lid worden van een werkgeversorganisatie, zelfs de grootste en machtigste, is al lang voorbij.

Het draait om de vraag 'wat levert het lidmaatschap op?' Onze leden willen dat we concrete waarde toevoegen aan het lidmaatschap met de kwaliteit van ons ledennetwerk, onze netwerkbijeenkomsten, onze lobby voor een beter ondernemersklimaat en – last but not least – relevante communicatie via alle beschikbare kanalen.

Dga's en familiebedrijven

Het afgelopen jaar hebben heel veel betrokken bestuurders en leden ondernemers inbreng geleverd voor de nieuwe opgaven waarvoor wij staan. Voor ons als voorzitter en directeur, samen met onze bestuursleden uit het dagelijks en algemeen bestuur en ons team van VNO-NCW West, is deze inbreng noodzakelijk voor het bepalen van de koers van de vereniging. Ons doel is om met tien regio's en onze netwerken voor doelgroepen hoge kwaliteit en inhoud te bieden voor de leden. VNO-NCW West legt het accent op dga's en familiebedrijven en kiest voor diversiteit in het ledenbestand, met name voor meer vrouwen en jonge ondernemers.

Doelgroepnetwerken

Naast algemene bijeenkomsten van de regio's organiseren we daarom al enkele jaren activiteiten voor specifieke doelgroepen. Noem het marktsegmentatie. De bijeenkomsten van deze doelgroepnetwerken worden druk bezocht en bieden veel toegevoegde waarde. We noemen het Industrie Netwerk, het Netwerk Mobiliteit, Bouwpower, het HRM Netwerk, Zorgpower, het Vrouwennetwerk en de kleinschalige ondernemerstafels. Deze doelgroep-

netwerken zullen we verder uitrollen zodat de leden van alle kringen daarvan kunnen profiteren. Het DGA Netwerk, exclusief voor directeuren-grotaandeelhouders, is een succesnummer en zal verder worden versterkt.

Ondernemerstafels

Steeds meer dga's doen mee aan de ondernemerstafels. Er zijn er nu al 25! Hier kunnen zij informeel en vertrouwelijk met elkaar spreken over de ondernemersthema's die voor hen belangrijk zijn en die weer input leveren voor onze lobbyactiviteiten op regionaal en bovenregionaal niveau. We gaan het aantal ondernemerstafels fors uitbreiden. Ondernemers die elkaar persoonlijk ontmoeten, kennis delen en inspireren, dat is de kern van onze vereniging, zo blijkt uit de reactie van veel leden.

Meer synergie

Om meer kwaliteit aan de leden te bieden wordt de synergie tussen de tien regio's steeds belangrijker. U zult merken dat de tien regio's van VNO-NCW West meer uitnodigen voor gezamenlijke activiteiten. Dat is niet alleen efficiënter qua organisatie, maar vooral goed voor de kwaliteit van de bijeenkomsten.

Communicatie

Vanuit de kringbesturen en de leden komt de duidelijke wens naar voren de betrokkenheid van de leden met een nieuwe opzet van de communicatie beter te organiseren. We gaan de communicatie over wat we te bieden hebben verder verbeteren. We zullen proefdraaien met 'commu-



nities' in enkele regio's. Veel leden weten nog niet dat VNO-NCW West behalve regiobijeenkomsten ook tal van andere netwerken voor doelgroepen organiseert en dat het ook mogelijk is om interessante bijeenkomsten in andere regio's te bezoeken. Onze 'etalage' moet beter worden ingericht, horen we. Verder gaan we de wensen en interesses van de leden inventariseren en krijgt ieder lid de gelegenheid een persoonlijk interesseprofiel aan te maken.

Landelijke samenwerking

Bij betere communicatie hoort ook dat landelijk VNO-NCW en de vijf regionale verenigingen meer gaan samenwerken aan een sterk en eenduidig profiel van een krachtige ondernemersorganisatie. Juist de mogelijkheden die VNO-NCW biedt om op regionaal, provinciaal, landelijk en Europees niveau lobbyonderwerpen van ondernemers te agenderen, zijn ons unique selling point.

Diversiteit ledenbestand

Diversiteit van ons ledenbestand is van groot belang voor een krachtige werkgeversvereniging. We hebben al veel vrouwelijke en jonge ondernemers, maar het kan nog beter. De leden van Jong Management zullen we binnenkort een kennismakingslidmaatschap bij VNO-NCW West aanbieden.

Mensen met arbeidsbeperking

Leden van VNO-NCW West helpen in 2016 bij het vinden van banen voor mensen met een arbeidsbeperking, het zogenaamde 100.000 banenplan.

Lobby voor goed vestigingsklimaat

Tenslotte lobbyt VNO-NCW West voor een goed vestigingsklimaat voor ondernemers. Dat doen we in de eerste plaats in de tien regio's van VNO-NCW West. De regio-besturen maken daarvoor een jaarplan met een lobby-agenda en zullen dat met hun leden bespreken. Daarnaast lobbyt VNO-NCW West volop voor ondernemersbelangen op bovenregionaal niveau. Daarbij streven we steeds naar partnerships met private partijen en met overheden om zaken voor elkaar te krijgen. In 2016 zijn dat onder meer de economische agenda's van de provincies en de metro-poolregio's, de mainport Schiphol, de Rotterdamse haven, Rotterdam The Hague Airport, de Greenports, de lobby voor infrastructuur in de noord- en in de zuidvleugel van de Randstad.

Wij willen samen met u de komende tijd forse stappen zetten in het vernieuwen van VNO-NCW West. Via onze website, ons magazine en digitale nieuwsbrief West, en onze bijeenkomsten zult u informatie krijgen over wat deze plannen concreet voor u in petto hebben. Uw opmerkingen en suggesties zijn daarbij van harte welkom!

René Klaver (foto links), voorzitter VNO-NCW West, rene.klaver@drg.nl

Bert Mooren (foto rechts), directeur VNO-NCW West, mooren@vno-ncwwest.nl

THIJS VISSCHER: 'MEER GEPERSONALISEERDE INFORMATIE'

- Leeftijd: 27
- Lid VNO-NCW West, regio Den Haag
- New Business Developer bij Aegon

"In mijn huidige functie heb ik veel te maken met verschillende netwerken. Vanuit die invalshoek werd ik geattendeerd door een van onze directeuren op een actief lidmaatschap van VNO-NCW West. Zo kan ik in contact komen met vooral lokale ondernemers en op de hoogte blijven van lokale ontwikkelingen en relevante onderwerpen. Voorbeelden zijn de generatieverschillen binnen bedrijven en innovatie. Daarbij is het voor een multinational als Aegon belangrijk om ook op de hoogte te blijven van wat er lokaal speelt, zodat we als organisatie relevantie kunnen bieden. Wij willen dus echt wel wat uit het lidmaatschap halen. Een verbeterpunt voor VNO-NCW is de grote hoeveelheid uitnodigingen. Dat mag een tandje minder zijn en wat meer gepersonaliseerd, waarbij ik dus meer informatie krijg over bijeenkomsten die voor mij interessant zijn. Er is immers veel te doen, ook voor kleinere ondernemers. Velen weten dat niet, VNO-NCW kampt nog erg met het imago van een old boys network, onterecht want ik voel me er als 'youngster' onwijs thuis. Een schone taak voor de marketing en communicatie afdeling binnen VNO-NCW West om dit bekend te maken."



LID VNO-NCW OOSTLAND

MICHEL CAPITEIN: 'THEMABIJEENKOMSTEN PER BRANCHE'

- Eigenaar Technolab, onderzoek lucht, water en materiaal in gebouwen
- Aantal medewerkers: 12

"Voor mij is VNO-NCW een club die opkomt voor de belangen van de leden. Ik bezoek regelmatig de bijeenkomsten. Het netwerken en de sociale contacten vind ik erg belangrijk. Ik heb zelf behoefte aan meer contacten in mijn eigen branche. Daar zou VNO-NCW een nog grotere rol in kunnen spelen. Bijvoorbeeld door één keer per jaar een themabijeenkomst per branche te organiseren. Nu is het voor mij lastig om op de bijeenkomsten in contact te komen met voor mij interessante mensen.

Luchtkwaliteit in gebouwen is een issue. Daar bestaan alleen richtlijnen voor en geen wetgeving die eigenlijk hard nodig is. Op het gebied van de legionellawetgeving wil de overheid eisen versoepelen. Daar zal ik als ondernemer hinder van ondervinden en die verslechteren de veiligheid van de



gebruikers van gebouwen. Wellicht wordt er wel gelobbyd, alleen ik merk daar nu weinig van."

LID VNO-NCW DELFT

ERIK VAN HUNNIK: 'SPARREN OP HOOG NIVEAU'

- Eigenaar First Element, IT-bedrijf dat geografische informatie visualiseert voor marketing- en retaildoeleinden
- Aantal medewerkers: 3

"Als ondernemer en lid van VNO-NCW participeer ik in bijeenkomsten over mobiliteit en bereikbaarheid. Mijn tijd laat het niet toe om een bestuursfunctie te bekleden. Bovendien ben ik lid van een aantal andere organisaties.

De belangrijkste reden om lid te zijn van VNO-NCW is te kunnen sparren op hoog niveau. Hier in Delft hebben we met ondernemers een DGA-club opgezet. We rouleren de locatie en spreken bij toerbeurt. Dit netwerk biedt mij de mogelijkheid om zaken te bespreken waar ik als ondernemer tegenaan loop. Klanten zal ik niet snel vinden bij VNO-NCW. Dat is ook niet erg, want die kom ik ergens anders wel weer tegen. Belangrijk is de kennis die ik opdoe tijdens bijeenkomsten en binnen het DGA-clubje. Voor andere regio's is zo'n DGA-club overigens een aanrader, als die er al niet is. Als ik voorzitter van VNO-NCW was, zou ik vooral inzetten op die onderlinge verbinding."



VALERIE VALLENDUUK: 'STARTUPS NIET ALLEEN EEN ZAAK VAN JONGEREN'

- Leeftijd: 34
- Oud-voorzitter Jong Management Haarlem
- Algemeen directeur Vallenduuk Advocaten
- Familiebedrijf, juridische ondersteuning wegtransport
- Aantal medewerkers: 17 (Haarlem, Zaandam, Warschau)

"Het lidmaatschap van Jong Management heeft een grote bijdrage geleverd aan mijn groei als ondernemer. Inmiddels ben ik ook lid van VNO-NCW West. Omdat dat nog recent is, moet ik nog een beeld vormen. Ik ben daar een van de jongsten. Ik merk

wel een kloof tussen beide. Een voorbeeld is de visie op startups. Daar zie ik binnen VNO-NCW nog weinig aandacht voor. Ik heb de indruk dat startups gezien worden als een zaak van jongeren, terwijl ze vaak juist door mensen van tegen de veertig worden opgezet. Zelf ben ik initiatiefnemer van Haarlemvalley, een community voor startups, en ook een initiatief in Amsterdam. Ook zou VNO-NCW veel meer aandacht moeten hebben voor innovatie, zoals het communiceren via digitale communicatieplatforms. Gelukkig zijn er nu gesprekken gaande om beide verenigingen meer tot elkaar te brengen. Dat vind ik een goede zaak!"

MARCK HAGEN: 'VOOR MIJ IS VNO-NCW ECHT EEN LOBBYORGANISATIE'



- Eigenaar Wuvio Chemicals, actief in de bestrijding van stof, geur en reiniging in industriële omgevingen
- Aantal medewerkers: 40



"Op dit moment breng ik voor VNO-NCW Westland de arbeidsmarkt en het maatschappelijke veld eromheen in kaart. In dit maatschappelijk veld spelen veel belangen, het is goed die te bundelen. Het is ook goed dat VNO zich inzet voor mijn belangen en voor die van mijn onderneming. De bijeenkomsten bezoek ik niet vaak. Ik ben wel voor verbreding en verdieping van mijn kennis. Ik wil weten wat er speelt. Voor mij is VNO-NCW echt een lobbyorganisatie. Die borrel is leuk, maar heeft geen toegevoegde waarde. Ik ga wel mee op handelsmissies. VNO-NCW moet samen met MKB Nederland zoeken naar schaalgroottes zodat één vuist gemaakt kan worden. Het moet vooral een vereniging van ondernemers zijn en vooral niet een vereniging van mensen in

loondienst. Het moet niet uit balans raken. Er zijn veel ondernemersverenigingen, het zou mooi zijn als ze meer gebundeld worden. Nu concurrer je met de evenementen van andere organisaties."

VIER JAAR 'KRACHTENVELD' IN BEELD



Naast de rol van netwerkorganisatie is het lobbyen voor een beter ondernemingsklimaat de andere pijl op de boog van de vereniging. Momenteel zet VNO-NCW West zich in voor zo'n honderd projecten op diverse terreinen. In iedere uitgave van West. wordt een lobbyproject uitgelicht onder de noemer Krachtenveld. Ze vormt sinds begin 2011 het hart van het blad, zoals belangenbehartiging ook het kloppend hart van de vereniging is. Bijna elk lobbyproject speelt zich immers af in een 'krachtenveld' van belanghebbenden.

Een aantal van de meest aansprekende Krachtenvelden zijn nu gebundeld in een mooie collage. U kunt ze bestellen bij KEPCOM communicatie | concept | creatie, west@kepc.com.nl.

De kosten zijn afhankelijk van de belangstelling.

LOBBY-ACTIVITEITEN VNO-NCW WEST IN 2015



In 2015 heeft VNO-NCW West weer intensief gelobbyd voor een groot aantal uiteenlopende en relevante onderwerpen. In dit overzicht staan de belangrijkste lobbyprojecten.

Wilt u meer weten over de lobby van VNO-NCW West? Kijk op www.vno-ncwwest.nl/lobby of download de app Lobbywijs in de Appstore.

Illustratie: Pieter van der Meulen

QUANTES

Pieter Vonk – marketing manager Quantes

e-mail: p.vonk@quant.es.nl, telefoon: 06 42 04 39 14



Drukwerk als verleider in de digitale wereld

Door de steeds uitgebreidere digitale technieken zijn de mogelijkheden om ook drukwerk te personaliseren, nu veel uitgebreider. Zo kunt u bijvoorbeeld een direct mailing op naam verzenden naar de door u vooraf gekozen doelgroep. Hierdoor heeft uw campagne meer impact. Quantes staat altijd open om met u te brainstormen over de invulling van uw crossmedia campagnes.

Het voordeel van de online media is dat de kosten per contact laag zijn en de inzet van deze media meetbaar is. Begrijpelijk, drukken is in de meeste gevallen duurder dan bijvoorbeeld de inzet van e-mail en andere digitale kanalen. Het budget van bedrijven is nu eenmaal krap. Drukwerk heeft hierdoor flink wat terrein verloren. Maar juist door de opkomst van online media zijn ook de mogelijkheden van drukwerk voor direct marketing toegenomen. Het personaliseren is tegenwoordig heel eenvoudig met de moderne digitale persen.

Dat maakt drukwerk voor deze doeleinden niet alleen verleidelijk, ook heel effectief. Immers:

- Volgens het onderzoek van het Finse VTT (Seito, 2013) blijkt dat gedrukte media meer vertrouwd worden dan advertenties in digitale media. Ook blijkt dat gedrukte media minder irriteren dan andere media en dat lezers er de tijd voor nemen.
- Volgens 90% van de 420 ondervraagde inkopers is drukwerk belangrijk voor de eigen organisatie, 15% noemt het zelfs onmisbaar.
- Volgens 83% van 4.500 ondervraagde consumenten tussen de 18 en 24 jaar is lezen op papier prettiger dan vanaf een scherm. Van hen bewaart 63% belangrijke informatie bij voorkeur op papier.

De meest effectieve inzet van media is natuurlijk afhankelijk van uw markt. Daarom is het verstandig vooraf de communicatiedoelstelling van uw campagne vast te stellen, plus de hoogte van uw budget. Van hieruit kan de reis van bewustwording tot de aankoop door uw klant (customer journey) beginnen. Als er een synergie gecreëerd wordt tussen gedrukte- en online media, draagt drukwerk zeker bij aan de geloofwaardigheid van het online kanaal. Uw merk of bedrijf blijft top of mind. Quantes wilt graag met u meedenken hoe digitaal drukwerk uw marketingkanalen kan versterken!

Interesse?

Neem dan contact op: Pieter Vonk – marketingmanager Quantes, e-mail: p.vonk@quant.es.nl, telefoon: 06 42 04 39 14.



Meer informatie is ook te vinden op www.quant.es.nl.



KEES VAN DER HELM

29 MEI 1952 – 10 NOVEMBER 2015

Lid Dagelijks Bestuur VNO-NCW West

Voorzitter VNO-NCW Oostland in de periode 1996 - 2007

De verslagenheid bij VNO-NCW West en VNO-NCW is groot. Met het overlijden van Kees van der Helm verliezen we een doortastend bestuurder en bovenal een vriend. Hij heeft zich twintig jaar met hart en ziel voor ondernemers en VNO-NCW West ingezet.

Kees heeft in 1996 VNO-NCW Oostland opgericht en met zijn drive en enthousiasme heeft hij als voorzitter, samen met een betrokken bestuur en diverse organisaties, de regio een economische boost gegeven.

Vanaf 1999 was Kees lid van het Dagelijks Bestuur van VNO-NCW West en vertegenwoordigde dit bestuur in talloze overleggen met de Provincie Zuid-Holland.

Kees wist als geen ander waar je als ondernemer allemaal tegenaan loopt. Hij was zelf grondlegger en directeur-grotaandeelhouder van het prachtige familiebedrijf Van der Helm Bedrijven in Berkel en Rodenrijs. Ondernemers verder helpen, daadkrachtig en resultaatgericht, dát was een van zijn passies, naast het eigen ondernemerschap en zijn gezin.

Kees was een verbinder, bruggenbouwer, een op en top netwerker met altijd een positieve instelling. Zijn persoonlijke lobbyaanpak was uniek. Geen woorden maar daden, geen poeha. Samen er voor gaan! Na één ontmoeting had Kees een warme band opgebouwd, met wie dan ook.

Ondernemend Nederland mag Kees dankbaar zijn voor het oppakken en oplossen van veel problemen. In 2013 ontving hij de Ridderlijke Koninklijke Onderscheiding voor al zijn verdiensten.

Namens bestuur en medewerkers van VNO-NCW West,

Norma Drost

Manager DGA-netwerk VNO-NCW West

Regiomanager VNO-NCW Oostland in de periode 1996 - 2012



**Nanda Ziere, Manager
Equipe Zorgbedrijf Rotterdam**

Ons bedrijf...

Equipe Zorgbedrijf is de overkoepelende naam van drie zeer nauw samenwerkende zelfstandige behandelcentra: Velthuis kliniek, Helder kliniek en Xpert Clinic. We maken de zorg slimmer, beter en vriendelijker. Wij zijn op negen plekken in Nederland gevestigd.

Onze ambitie...

Velthuis kliniek bestaat twintig jaar, richt zich op cosmetiek en heeft plastisch chirurgen, injectable artsen en huidtherapeuten. Helder kliniek bestaat vijf jaar, geeft laag complexe chirurgische zorg en behandelt spataderen, anale klachten (bijvoorbeeld aambeien) en huidoncologie. In 2016 starten we met liesbreukchirurgie waarbij consult en operatie op een dag plaatsvinden. Xpert Clinic is een gespecialiseerde kliniek voor het gehele spectrum van hand- en polschirurgie, handtherapeuten en -ergotherapeuten. Wij hechten in al onze zorgbedrijven aan: in één keer goed!

Bel ons, ...

u zoekt een specialist voor de aandoening/wens die u heeft. U wilt snel en uitstekend geholpen worden. Ook bij ons wordt de zorg in Helder kliniek en Xpert Clinic gewoon verhoogd door uw zorgverzekeraar m.u.v. de niet verzekerde zorgbehandelingen bij Velthuis kliniek.

equipe
zorgbedrijven

Equipe Zorgbedrijf Rotterdam

Jan Leentvaarlaan 14-24
3065 DC Rotterdam
T 088 778 53 00
I www.equipezorgbedrijven.nl



**Natasja Lans-Middelkoop,
VvE-beheerder**

Ons bedrijf...

Fémur Beheer is een VvE-beheerder in de regio Rijnmond en Haaglanden. Met ons vaste team van enthousiaste medewerkers beheren wij circa veertig Verenigingen van Eigenaars. Door onze persoonlijke manier van werken, kunnen wij ons gemakkelijk aanpassen aan de VvE en zijn bestuur. Onze focus ligt met name op het beheren van wooncomplexen. Door te werken met Twinq kunnen wij inzicht bieden die een eigenaar verdient.

Onze ambitie is...

de markt te veranderen: wij willen alle leden binnen een vereniging inzicht in de gang van zaken geven. Door veel transparantie te bieden geven we iedereen de mogelijkheid tot inspraak. Wij willen uiteindelijk zeventig VvE's in beheer krijgen die we goed kunnen ondersteunen, zonder onze persoonlijke aanpak te verliezen.

Bel ons, want...

Fémur Beheer kan u van dienst zijn op ieder vlak binnen het VvE-Beheer: administratief, bestuurlijk, financieel en technisch. Wij laten u zien hoe het echt hoort.



Fémur Beheer

Burgemeester Keijzerweg 14
Postbus 103
3350 AC Papendrecht
T 078 699 91 44
E beheerder@femurbeheer.nl
I www.femurbeheer.nl



**Sacha Krekel,
Advocaat**

Ons bedrijf...

De Clercq bestaat uit specialisten op het gebied van arbeidsrecht, ICT/IE, ondernemingsrecht en vastgoed en bestuursrecht die cliënten op het hoogste niveau adviseren. Pragmatische en proactieve advisering staat voorop, met oog voor de menselijke verhoudingen en achterliggende belangen. We gaan voor de beste oplossing voor de cliënt, ook als dit geen juridische is.

Onze ambitie is...

om met inzet en passie verder te groeien in de kwaliteit en dienstverlening met als doel de strategische partner van cliënten te worden. Daarbij dient steeds de beste service te worden geleverd zodat onze cliënten in staat worden gesteld succesvol te ondernemen.

Bel ons, want...

bij De Clercq kunt u rekenen op persoonlijke betrokkenheid en een directe en heldere aanpak. Wij staan voor u klaar, geven advies op maat en hebben een oplossing zodat u verder kunt.



DE CLERCQ Advocaten • Notarissen

Hoge Rijndijk 306
2314 AM Leiden
T 071 581 53 05
E s.krekel@declercq.com
I www.declercq.com

AGENDA

VNO-NCW Rotterdam 15 december, 18.00 uur Metropolitan Startup Lab

Om meer startups in de regio te laten groeien, introduceren de Metropoolregio Rotterdam-Den Haag (MRDH) en de tech incubator YES!Delft het Metropolitan Startup Lab. Incubators laten aan jonge ondernemers zien wat zij te bieden hebben om de groei van hun bedrijf te versnellen.

VNO-NCW 17 december, 16.30 uur Eindejaarsborrel

In de Malietoren in Den Haag.



VNO-NCW Delft 12 januari, 16.00 uur DGA-bijeenkomst

VNO-NCW West 14 januari, 16.00 uur Nieuwjaarsreceptie

Nieuwjaarswens van de voorzitter en drie ondernemers uit de New Economy. Traditiegetrouw in de Malietoren in Den Haag.

VNO-NCW Oostland 21 januari, 16.00 uur Kansen in 2016

Björn Giesbergen, econoom bij Kennis & Economisch Onderzoek van de Rabobank, geeft inzicht in het (inter)nationale en economische speelveld van 2016.



VNO-NCW Rotterdam 22 januari, 7.30 uur Ontbijtbijeenkomst

Leo Ruijs, CEO van verlader ECT, is de hoofdspreker. Hij is betrokken bij het programma 'Beter Benutten' van het ministerie Infrastructuur & Milieu en namens de werkgemers de gesprekspartner van minister Schultz voor een betere bereikbaarheid van de Rotterdamse regio.

NIEUWE LEDEN

Noordwest-Holland

- Mevr. M. van Eck, Liber Dock B.V.
- Dhr. K.J. Burgmeijer, Ballast Nedam Infra B.V.

Amsterdam

- Dhr. P. Dubbeld, Truckland Noord-Holland B.V.
- Mevr. N.Y. Wong, TaylorWessing N.V.
- Dhr. A.C.P. Bobeldijk, Loyens & Loeff N.V.
- Dhr. F.J.M. de Lange, EY
- Dhr. H.P. van der Horst, KPMG Accountants N.V.
- Dhr. M.S. Bakker, Vialis bv
- Dhr. J. Goudsmit, Boyden Nederland
- Mevr. M.J.M. Paaijmans, Herengracht Legal Services B.V.
- Mevr. I.M. van der Vorst, Vorst Advocatuur
- Dhr. W.A. van der Scheer, OV IJmond
- Dhr. M.F. van Vlaanderen, Baker & McKenzie Amsterdam N.V.
- Mevr. M.H. van den Berg, NoordWest 5 BV

Rijnland

- Dhr. B. Siemerink, Stichting Int. Bloementoonstelling Keukenhof

Den Haag e.o.

- Dhr. J. Wilkens, Zeearend Beheer B.V.
- Dhr. D. Bot, N.V. Nederlandsch Octrooibureau
- Dhr. H.C. Scholten, Stichting Dans- en Muziekcentrum Den Haag
- Mevr. S. van de Kam, Buren N.V.
- Dhr. M. Porro, Michel Porro Photography

Rotterdam

- Dhr. A. Quist
- Dhr. A.B. Droste, Aldowa B.V.
- Dhr. D.M. Potter, Gemeente Capelle aan den IJssel
- Dhr. D.R.D. van Lenningh, De Jonge Advocaten
- Dhr. E. Kaya, Organik Kimya Netherlands BV
- Dhr. F. Rached, Bringme
- Dhr. J.P. Korteweg, J.P. Korteweg

- Dhr. L.D. Verburgh, Stichting voor Educatie en Beroepsonderwijs Zadkine
- Dhr. R.G. Louwerse, Albeda College
- Mevr. A.M. de Vos-Biemans, Koninklijke KPN N.V.
- Mevr. E.D.M.J.F.M. Derksen
- Mevr. E.J. Slachter, Stichting voor Educatie en Beroepsonderwijs Zadkine
- Mevr. E.T. Oonincx - Vreeburg, Kneppelhout & Korthals N.V.
- Mevr. M. Prochazka, Magis 010 B.V.
- Mevr. M. van de Ven, Royal HaskoningDHV
- Mevr. M. van den Anker, Ankerpunt
- Mevr. M.L.A. Vos de Boer, Vos de Boer & Partners BV
- Mevr. M.M. Maljaars-Hendrikse, Maljaars Mediation
- Mevr. M.N.A. Thissen

Westland-Delfland

- Dhr. J.A.M. van Dijk, Jor Garden
- Dhr. J.P.W.M. Grootsholten, Grow Group BV
- Dhr. P. Kloosterhuis, Kloosterhuis Consultancy B.V.
- Dhr. P.N. Hoogerbrugge, Lierse Club van Bedrijven
- Dhr. P.R. Hartensveld, Meijer Bouwservice B.V.
- Dhr. R.J.P. Zwinkels, Multi Clean B.V.

Oostland

- Mevr. P. Warners, ComPas tekst en redactie
- Mevr. M.F.J. Spek, NOOVA

Delft

- Mevr. L.K.M. Heemskerck, Museum Prinsenhof Delft
- Dhr. A. Oudshoorn, Applikon Biotechnology B.V.
- Dhr. P.L. Guldemond, YES!DELFT
- Dhr. R.P.A. Vlasman, Porting Access B.V.

Voor een actueel ledenoverzicht:

www.vno-ncwwest.nl/ledennet



Medewerkers van de Haeghe Groep hebben een al dan niet tijdelijke afstand tot de arbeidsmarkt. Ze zijn gemotiveerd en gekwalificeerd. Ze krijgen de trainingen en opleidingen die ze nodig hebben. Werken kan op uw locatie, maar ook op een van onze eigen vestigingen.



Haeghe Groep

bijzonder ondernemend

In de regio Den Haag zijn wij het toonaangevende sociale werkbedrijf met jarenlange ervaring bij overheden en het bedrijfsleven. Van schoonmaak tot verpakken, van archivering tot groenvoorziening: Uw werk is onze zorg!

Maatschappelijk verantwoord

Door het inzetten van onze medewerkers of het afnemen van producten of diensten, onderneemt uw organisatie niet alleen op een maatschappelijk verantwoorde wijze, maar bent u ook verzekerd van kwalitatief hoogwaardige producten en slagvaardige, resultaatgerichte dienstverlening. En dat tegen een marktconforme prijs.

Aan de slag met de Haeghe Groep

Wilt u meer weten over ons volledige aanbod van producten en diensten dan kunt u ons bereiken via: sales@haeghegroep.nl of bel met 070-353 56 98.



Rijswijk

Beste keus voor ondernemers!

partner van Metropoolregio Rotterdam Den Haag

Rijswijk schaft 'ondernemers-OZB' af

De gemeente Rijswijk maakt het voor bedrijven en ondernemers extra aantrekkelijk zich te vestigen in Rijswijk. Hurende ondernemers betalen vanaf 2016 geen Onroerendezaakbelasting (OZB) meer voor hun pand. "Dit betekent fors minder lasten voor ondernemers," aldus het college. De gemeenteraad heeft het plan unaniem goedgekeurd. Rijswijk is de eerste gemeente in Nederland met deze maatregel.

Het tarief voor de OZB voor huurders van kantoorpanden, winkelruimtes of horecagelegenheden wordt vanaf 2016 op nul gezet. In de nieuwe situatie wordt de belasting alleen nog door de eigenaren van deze panden betaald. Ondernemers die zowel eigenaar als gebruiker zijn van een pand gaan per saldo minder OZB betalen. In de nieuwe systematiek betalen ondernemers niet langer indirect mee aan de lang leegstaande kantoor- en winkelpanden.

De gemeente geeft hiermee eigenaren van leegstaand vastgoed een prikkel om actief aan de slag te gaan met hun pand. Het is de verantwoordelijkheid van een pandeigenaar om te zorgen voor een passend (aan)bod, dan wel het pand te transformeren of te slopen als er geen huurders meer voor te vinden zijn.

Structurele leegstand heeft een negatieve impact op de leefbaarheid van woon- en werklocaties.

De economische vitaliteit van Rijswijk wordt in grote mate bepaald door de bedrijvigheid. Dit zorgt voor werkgelegenheid en bestedingen. Het is om die reden dat de gemeente Rijswijk continu blijft werken aan een sterk vestigingsklimaat. De gemeente nodigt eigenaren van leegstaande panden van harte uit om samen met ons te werken aan oplossingen.

De totale OZB-belastingopbrengst voor de gemeente Rijswijk blijft met deze maatregel gelijk. De wijziging komt overeen met de situatie voor woningen. Hier worden al jaren alleen de eigenaren door de gemeente belast. Voor bewoners verandert er niets.



— Dus je laat al je mensen testen?

25
JAAR

BELJON — WESTERTERP



Jong talent in uw zaak



Maak er werk van met de Startersbeurs

Wat is het?

De Startersbeurs Den Haag biedt gemotiveerde jongeren die in het bezit zijn van een mbo 4, hbo- of wo-diploma de kans om een half jaar werkervaring en vakkennis op te doen.

Het is een regeling die u als werkgever kunt gebruiken om een starter een half jaar een werkervaringsplek te bieden.

Win-win

U kunt met de Startersbeurs tijdelijk, voor slechts € 100,- netto per maand en zonder blijvende verplichting een gemotiveerde kracht inhuren. U krijgt daarmee een hoogopgeleide jongere in de zaak die met een frisse blik naar het vak kijkt. Misschien ontmoet u op deze wijze wel een toekomstige medewerker! Kortom, een echte win-winsituatie.