Nieuwsbrief

Ondernemersvereniging MOORDRECHT

Juli 2013

In deze nieuwsbrief

Van de voorzitter	pag. 1
Agenda	pag. 1
Voorstellen nieuw lid	pag. 2
Foz nieuws	pag. 2
Voorstellen nieuw lid	pag. 3
Kerst-Inn	pag. 4
Algemenene ledenvergadering	pag. 4
Bedrijvenborrel ´t Centrum	pag. 5
Netwerkevenement	pag. 5
Nieuw lid	pag. 5
Samenwerking gezocht	pag. 6

Juridisch nieuws:
Trek op tijd aan de bel! pag. 6

Secretariaat
Jaqueliene Vink
info@ovm-moordrecht.nl

Bestuur
Voorzitter: Frans Vink
Vice voorzitter: Wilco Stolk
Secretaris: Wilco Stolk
Penningmeester: Patricia Schook

Correspondentie
Postbus 15
2840 AA Moordrecht

www.ovm-moordrecht.nl
@OVMmoordrecht

Vormgeving nieuwsbrief
buro 0501

Van de voorzitter

Nu de zon er eindelijk in geslaagd is om de kou serieus het land uit te jagen kan het toch haast niet anders dan dat het optimisme in het hele land terugkeert. We hebben inmiddels een koning en een koningin. De internationale roeibaan in onze gemeente Zuidplas is zelfs door hem (nog als prins) geopend, iets waar we als ondernemers uit gemeente Zuidplas trots op kunnen zijn. De gemeente maakt van de gelegenheid gebruik om Zuidplas nog nadrukkelijker op de kaart te zetten.
Er is door de gemeente onder andere een campagne opgezet om gemeente Zuidplas nadrukkelijker onder de aandacht te brengen als toplocatie voor ondernemers, inwoners, toekomstige inwoners en recreanten. Zuidplas U zult hiervan inmiddels wel wat gezien of gehoord hebben en anders zal dit snel het geval zijn. Als ondernemers kunnen wij hier ons voordeel mee doen, maar er ook een steentje aan bijdragen door mee te werken aan deze positieve beeldvorming.
Ik hoor u denken, vanwaar dit enthousiasme en dit positieve verhaal, we zitten toch nog steeds in een crisis? U heeft daar natuurlijk wel gelijk in, maar wellicht heeft Mark Rutte toch wel een beetje gelijk als hij zegt dat wij met elkaar natuurlijk wel mogelijkheden hebben om ons er weer bovenop te helpen. Bovendien is iedereen de crisis meer dan zat en begin ik zo langzamerhand het gevoel te krijgen dat men ook geen zin meer heeft om maar af te wachten tot dit overwaait. Vanaf mijn kant zal ik dan ook zeker mijn best doen om het woord met de C niet meer te gebruiken, ik ga er van uit dat u me daar aan houdt of erop wijst als ik dat per ongeluk toch doe!
De politieke partijen zijn al weer begonnen met het vast stellen van de partijprogramma's voor de gemeenteraadsverkiezingen van het komende jaar. Voor ons ondernemers een uitstekende kans om onze mening kenbaar te maken over onderwerpen die voor u van belang zijn. Namens u zullen wij in gesprek gaan met de diverse partijen om ons standpunt kenbaar te maken. Uw medewerking kunnen we daarbij uiteraard goed gebruiken, heeft u punten van aandacht, laat het ons vooral weten.

Frans Vink

Agenda

26 september	Netwerkevenement bij Op Koers Coaching advies training
3 oktober	Foz bijeenkomst Grand Café IJsselweide
28 oktober	Gouwe Zaken 2013 Locatie: showroom Audi van Beynum Grote Esch 60, Moordrecht

Kijk op www.gouwezaken.nl om u tijdig aan te melden als bezoeker of om exposantenruimte te reserveren.

Even voorstellen . . . . .

Ayton BV
Burgemeester Brandtstraat 2,
2841 XC Moordrecht
Postbus 25, 2840 AA Moordrecht
tel: 0182 - 377222
fax:0182 - 372399

Directeur: Marc A. Huizer
Contactpersoon: Ingrid M. van 't Slot
www.ayton.nl
info@ayton.nl

Over Ayton
Ayton heeft als doelstelling om organisaties te helpen om doorlopend de juiste afstemming tussen zorgvraag en efficiënte inzet van gekwalificeerde medewerkers te realiseren, binnen de kaders van de hiervoor beschikbare financiële middelen. Om deze doelstelling te verwezenlijken is er meer nodig dan het digitaliseren van de planning. Dit vereist een bredere aanpak omdat alle processen die de planning beïnvloeden, hierin moeten worden meegenomen.

Advies en Software
Ayton biedt zowel het advies als de software om te komen tot efficiënte en effectieve personeelsinzet, desgewenst volledig geïntegreerd met Cliëntplanning. Ayton bedenkt al ruim 15 jaar oplossingen voor planningsprocessen in de sectoren Zorg en Welzijn en Kinderopvang. Hieraan ligt een unieke visie ten grondslag; de inzet van medewerkers, het aanbod, beweegt mee met de vraag, met een uitgekiende flexibilisering van de personeelsinzet als basisprincipe. Die visie is verankerd in de Ayton software, zodat zowel de borging als rapportage van alle vergaarde gegevens en mutaties, is gegarandeerd. Software, die capaciteitsplanning, roosterplanning, flexplanning en monitoring integreert.

Software met ambitie
De Ayton software vormt het kloppend hart van de Ayton organisatie. Hierin komen de Ayton visie, de jarenlange ervaring en de toepassing van de modernste technologieën bij elkaar. In een continu proces leiden deze ingrediënten tot steeds weer nieuwe, innovatieve oplossingen. Oplossingen die kunnen bijdragen aan het leveren van goede en betaalbare zorg en opvang. Dat is precies de Ayton ambitie. Vanuit die gedrevenheid heeft Ayton als eerste, en enige, een planningssysteem kunnen ontwikkelen dat volledig vraag- en financieel gestuurd is. Hiermee is Ayton al jarenlang marktleider als het gaat om flexibilisering van de personeelsinzet.

Alle Ayton klanten weten zich dus verzekerd van proven technology en jarenlange praktijkervaring van de Ayton consultants. Bovendien worden opdrachtgevers ondersteund door een professioneel Ayton team van accountmanagers en projectmanagers. In de dagelijkse praktijk kunnen zij te rade bij de Ayton service afdeling.

Ayton Software met ambitie

FOZ nieuws

Een afvaardiging van het bestuur van de FOZ is in een overleg aangeschoven van het college met de directeuren van de schoolbesturen in onze gemeente Zuidplas. Er is daar gesproken over de aansluiting van het onderwijs op de arbeidsmarkt. Als ondernemers kunnen wij hierin natuurlijk best een rol van betekenis spelen om deze aansluiting te verbeteren. In het overleg bleek wel dat scholen erg enthousiast zijn als ondernemers bereid blijken eens een les te willen invullen over een onderwerp waarvoor in het normale lesprogramma te weinig aandacht is. Bijvoorbeeld een techniek les of een les over een bepaald onderwerp dat voor kinderen interessant en van belang is. Ook een bedrijfsbezoek of een open dag bij bedrijven of bedrijfsterrein zou wellicht een goede kans bieden om leerlingen van een basisschool of middelbare school kennis te laten maken met uw vakgebied. Het is de bedoeling dat wij vanuit de ondernemersvereniging inventariseren of de ondernemers interesse hebben om hierin een steentje bij te dragen. Als u het leuk vind om (eventueel met ondersteuning) een keer een les te verzorgen of een bedrijfsbezoek voor een bepaalde school of groep te organiseren, dan horen we dit graag van u.

Foz

Even voorstellen .....

SCHENS
Oostringdijk 16
2841 LE Moordrecht
tel: 06-115 12 399
fax: 085 003 03 40

Eigenaar: Erik Schensema
www.schens.nl
erik.schensema@schens.nl

Erik Schensema is sinds 2008 als, zelfstandig ondernemer, eigenaar van SCHENS.
SCHENS is een bureau voor zakelijk dienstverlening wat zich op een No-Nonsens wijze richt op de Non-Prafit sector.

SCHENS heeft vier aandachtgebieden:

1. Interim management op tactisch / strategisch niveau met als profiel:

a. Academisch werk- en denkniveau in combinatie met meer dan twintig jaar kennis en ervaring in verschillende sleutelposities, bij meerdere organisaties.

b. Effectieve en sociale manier van communiceren.

c. Gespecialiseerde vakkennis op het gebied van o.a. logistiek, Marketing. Verander- Crisis management

d. In staat om complexe situaties te overzien en ook onder dergelijke omstandigheden de leiding te nemen.

e. Stuurt aan op een gezonde teamspirit, kent zijn plek in de organisatie en is bereid zichzelf onderge schikt te maken aan het belang van de organisatie.

f. Doorzetter met hands-on mentaliteit en een duide lijke focus op resultaat en rendement.

2. Organisatie advies met als specialisatie:

a. Strategie hepaling en positioneringsvraagstukken

b. Organisatie Cultuur, Structuur aanpassingen (inrichting principes)

c. Marketingbeleid

d. Procesoptimalisatie

3. Training / Workshops

a. Freelance docent aan de Post HBO; Strategie, Mar keting, Logistiek

b. Op maat gemaakte workshops: Innovatie management; Risicomanagement, Sociale media in de organisatie

c. Ondernemen in de gezondheidszorg

d. Teamtraining (teamvorming). Teambuilding Indoor en Outdoor trainingen

e. Intervisie

4. Executive Management Coaching

a. Individuele management coaching

b. Schaduw management

c. Teambegeleiding (MT)

d. Dagvoorzitter of mediator

SCHENS kan een toegevoegde waarde zijn (sparringpartner) voor ondernemers die vragen hebben over de bedrijfsvoering en positionering van hun organisatie. Tevens kan hij op het vlak van Marketing en Communicatie adviezen geven. Voor de Lokale Overheid kan hij een partner/ adviseur zijn in relatie tot de ontwikkelingen op het sociale domein (Transitie AWBZ, WMO, Jeugdzorg). Hij is een netwerker pur sang met kennis en ervaring van het zorglandschap, overheid en de welzijnssector. Daarnaast is hij actief als toezichthouder van twee organisaties (st Het Buitenhof: reisbranche en st. Kleurenvisie; Belangenorganisatie voor designers, architectuur, beeldend kunstenaars, verfindustrie etc.

Kerst-Inn 2012

De Kerst-inn op zaterdag 8 december 2012 werd weer als vanouds goed bezocht door 52 leden.

Bij binnenkomst was er gelegenheid om door Target Press een profielfoto te laten maken, dit was al een evenement op zich. Zoals u ziet staan zelfs het oudste lid naast het jongste lid van de OVM op de foto!

Dit jaar had Grand Café IJsselweide alles uit de kast gehaald om er een geweldige avond van te maken, ook door de aanwezigheid van live cooking!
Naast dit alles was er een lopend buffet voor ons klaargezet waar diverse tapas gerechten te verkrijgen waren, dus voor een ieder was er een grote verscheidenheid aan gerechten. Na het eten kregen we nog een heerlijk dessert aangeboden door Grand Café IJsselweide.
Ook werd er nog gezellig nageborreld na deze geweldige culinaire avond!

Wij hopen van harte dat de bedrijvenborrels net zo goed als de Kerst-inn bezocht worden, door met elkaar van gedachten te wisselen over hoe een ieder het ondernemerschap in 2013 ervaart.

Algemene ledenvergadering

Op maandag 25 maart jl. vond de jaarlijkse ledenvergadering plaats in De Zespunt.
Tijdens de vergadering hebben we afscheid genomen van Ruud Saarberg als bestuurslid, en is door het bestuur en de aanwezige leden bedankt voor zijn jarenlange inzet voor de ondernemersvereniging.

De voorzitter vertelt dat het huidige bestuur bestaande uit 3 bestuursleden en één algemeen lid het afgelopen jaar goed heeft gewerkt. Maar omdat de fusie met de andere twee ondernemersverenigingen voorlopig nog niet zal plaatsvinden en om de taken in het bestuur beter te kunnen verdelen, willen we in het jaar 2014 weer terug naar vijf bestuursleden.
Wilco Stolk heeft ook aangegeven zich volgend jaar niet meer herkiesbaar te stellen.
Dit jaar gaat het bestuur op zoek naar 3 nieuwe bestuursleden. Wanneer iemand geïnteresseerd is om in het bestuur plaats te nemen kan zich hiervoor aanmelden.

Op 1 december 2013 bestaat de ondernemersvereniging 25 jaar en dat gaan we natuurlijk vieren! Hiervoor zal een lustrum commissie samengesteld worden. Een aantal aanwezige leden hebben zich hiervoor opgegeven en zullen één of meerdere activiteiten gaan organiseren.

Na de pauze neemt de gastspreker de heer Edward Tuheteru van Let's Work Together! Company ons mee in het thema; De PLEK van de ondernemer .....
In zijn verhaal gaat het over het erbij horen, verbinden, het volgen van doelen en dromen als ondernemer, over samen en apart, de weg van de ondernemer ..... omhoog.....
Hij vertelt zijn eigen levensverhaal en gaat ook in gesprek met de aanwezige leden hoe zij in tijden van recessie, bezuinigingen, terugloop van opdrachten te werk gaan.
Onderling worden hierover ideeÎn uitgewisseld wat tussentijds door hem wordt afgewisseld met zang en gitaarspel.

Na deze interessante workshop bedankt de voorzitter de aanwezige leden voor hun aanwezigheid, waarna de avond werd afgesloten met een hapje en een drankje.

Bedrijvenborrel bij automobielbedrijf 't Centrum

De bedrijvenborrel op maandag 13 mei jl. werd weer goed bezocht door 40 leden.

Deze informele borrel stond geheel in het teken van de verjaardag van de heer Eegdeman sr. die nu de geweldige leeftijd heeft bereikt van 80 jaar. Hij werd deze middag verrast door familie, vrienden, ondernemers en mensen uit het verenigingsleven om op zijn verjaardag bijeen te komen.

Doormiddel van oude diabeelden werd het leven van de heer Eegdeman sr. van 0 tot 80 jaar bekeken en voorzien van commentaar waarbij er veel werd gelachen. Ook het shantykoor de Moordtzangers gaven nog een spetterend optreden.

Verder had automobielbedrijf 't Centrum alles uit de kast gehaald om er een geweldige avond van te maken waarbij er een koud en warm buffet voor een ieder klaar stond.
Na het eten was er nog tijd voor koffie, en werd er nog veel nageborreld, gelachen en gepraat, kortom een geweldige gezellige avond!

Wij hopen van harte dat de komende bedrijvenborrels ook net zo goed bezocht gaan worden, en willen de heer Eegdeman sr. nog vele jaren toewensen in gezondheid en geluk.

Netwerkevenement 26 september 2013

Winst maken, geld inzetten, een straat sponsoren, sterke verhalen vertellen, successen delen of gewoon een pilsje drinken samen.

Wij dagen u uit om met andere ondernemers live monopoly te spelen op donderdagavond 26 september 2013, met een hapje en een drankje. Meer informatie over dit netwerkevenement ter ere van ons 25 jarig bestaan volgt binnenkort.

Nieuw lid

Mc. Donald's Moordrecht
Middelweg 20b
2841 LB Moordrecht
tel: 0182 - 373884
fax: 0182 - 372775

Eigenaar: Laura Schouten

www.mcdonaldsmoordrecht.nl

Samenwerking gezocht

Online verkopen worden steeds belangrijker voor de MKB. Veel Nederlanders besteden meer geld online wat direct als resultaat heeft dat er minder besteed wordt in de "echte" winkel. Voor een nieuw project zoeken wij de samenwerking op met andere MKB bedrijven. Op 15 Juni 2013 wordt het nieuwe online winkelcentrum geopend.

In dit online winkelcentrum worden uitsluitend biologische en duurzame producten aangeboden. Dit idee is ontstaan uit het oogpunt dat er wel veel duurzaam en biologisch aangeboden wordt maar de consument moet goed zoeken en inkopen bij verschillende webwinkels. Het Duurzame Winkelcentrum is de schakel tussen de verschillende aanbieders van deze producten zodat de consument op 1 adres alles kan vinden. Wij zoeken hiervoor ondernemers welke producten aanbieden op het gebied van duurzaamheid. Inmiddels hebben zich al 12 regionale bedrijven aangesloten.

Wij zoeken nog bedrijven in de categorie auto, fiets, speelgoed, kleding, reizen en vrije tijd. Geen maandelijkse kosten, abonnementen e.d. uitsluitend bij een echte verkoop vragen wij een verkoop provisie die zeer acceptabel is. Deze verdiensten worden gebruikt om de kosten te dekken van de webwinkels. Locale aanbieders hebben voorrang omdat ook minder transport duurzaam is. Heeft u interesse in deze samenwerking neem dan contact met ons op.

Remond Zimmermann
Duurzaam Winkelcentrum.nl

Tel: 0182 - 602309
remond@duurzaam-winkelcentrum.nl

Juridisch nieuws

Trek op tijd aan de bel!

Door: Pellicaan Advocaten N.V.

Indien u zaken bestelt bij een leverancier, dan mag u verwachten dat de geleverde zaken aan de overeenkomst beantwoorden. Er worden talrijke procedures gevoerd waarin leverancier en afnemer van mening verschillen of dit het geval is geweest. Een belangrijke voorvraag in dat verband waarvan partijen zich vaak niet of onvoldoende bewust zijn, is of de afnemer wel op tijd bij de leverancier heeft geklaagd (de zogenaamde 'klachtplicht'). Juist op dit punt is de laatste tijd veel rechtspraak verschenen. Een korte introductie in deze regeling.

De regeling

De wet bepaalt dat een afnemer niet meer bij zijn leverancier kan aankloppen vanwege een onjuiste, onvolledige of ondeugdelijke levering indien hij de leverancier daarover niet binnen bekwame tijd nadat hij het gebrek heeft ontdekt of redelijkerwijze had kunnen ontdekken, heeft bericht. Tenzij het gaat om een koop door een consument spelen hierbij twee belangrijke elementen, te weten het redelijkerwijs van de afnemer te verwachten onderzoek en het binnen bekwame tijd klagen. Die elementen moeten aan de hand van de omstandigheden van het geval worden uitgelegd. Het is niet verwonderlijk dat juist over deze twee elementen veel wordt geprocedeerd.

Ik ga in deze bijdrage uit van een koop van (roerende) zaken, maar in feite geldt deze regeling ook voor andere situaties, zoals huurovereenkomsten, verleende diensten of de koop van onroerend goed. Eigenlijk in elke relatie waarbij een partij iets van een andere partij heeft te vorderen, speelt de hiervoor omschreven klachtplicht een rol. Wel is het zo dat ingeval van koop de wet een meer concrete regeling geeft, die ook - zoals hiervoor aangegeven - consumenten een bepaalde mate van bescherming biedt.

Het onderzoek

De eerste vraag die speelt, is welk onderzoek redelijkerwijs van een afnemer kan worden verwacht. In veel gevallen volstaat een globaal onderzoek, maar zeker bij kostbare en specialistische zaken mag een meer specifiek onderzoek worden verwacht. Onder bepaalde omstandigheden mag zelfs worden verwacht dat een deskundige wordt ingeschakeld. Denk bijvoorbeeld aan een bouwkundig onderzoek bij de koop van een huis, een keuring van een tweedehands auto of een technische controle bij aanschaf van een machine. Bij de mate van onderzoek zijn ook de aard van de zaak en uitlatingen van de verkoper/leverancier van belang. Hoe meer de koper/afnemer erop mag vertrouwen dat de gekochte zaak aan de overeenkomst beantwoordt, hoe minder snel van hem mag worden verwacht dat hij een specifiek onderzoek doet.

vervolg juridisch nieuws

De klachttermijn

Het is van groot belang welk onderzoek de afnemer doet en dus op welk moment hij het gebrek redelijkerwijs had kunnen ontdekken. Dit komt doordat vanaf dat moment de klachttermijn gaat lopen. De vraag of binnen bekwame tijd is geklaagd, wordt dus deels beantwoord aan de hand van het (redelijkerwijs te verwachten) onderzoek. Vervolgens moet worden beoordeeld of de klacht tijdig is ingesteld. De rechtspraak varieert enorm op dit punt. Dit hangt echt af van de specifieke omstandigheden van het geval. Wel is de wetgever aan consumenten tegemoet gekomen door te bepalen dat bij een koop door consumenten een klacht binnen twee maanden na ontdekking in ieder geval tijdig is. Daarnaast is in alle situaties met name van belang of de belangen van de verkoper/leverancier zijn geschaad doordat er niet eerder is geklaagd.

Tot slot

Zowel verkopers/leveranciers als kopers/afnemers moeten bedacht zijn op de wettelijke regels over de klachtplicht. Voor verkopers/leveranciers zal het een belangrijk verweer kunnen opleveren en voor kopers/afnemers is vooral van belang dat zij tijdig onderzoek doen en daarop vervolgens voortvarend actie ondernemen. Kijk in dit verband ook naar eventueel van toepassing zijnde algemene voorwaarden, waarin regelmatig verplichtingen zijn opgenomen omtrent onderzoek bij aflevering en termijnen waarbinnen kan worden geklaagd. Het is niet altijd zo dat die bepalingen stand houden, maar ze zullen op zijn minst een belangrijke aanwijzing zijn. Let hier dus goed op.

Mocht u vragen hebben over dit onderwerp,
dan kunt u contact opnemen met: Pellicaan Advocaten N.V.