



TNT Post
Port betaalc

Vereniging Sliedrechtse Ondernemingen

Jaargang 20, nr. 2 - juni 2011

Actualia

Hèt blad voor de Sliedrechtse ondernemers

In dit nummer o.a.:

Uitgelicht: Koos Leeuwenstein

Jubileum Van den Herik

Bedrijfsbezoek 'De Paauw brood en banket'

Teus Vlot lanceert Ecosolve

Grand opening Van Roosendaal Technisch Ditzendbureau

Cor Volker van Nautic Jobs

Nieuws van IHC Merwede

2 Zakelijkheden

Actualia

Podt Alplain Beheer neemt Duits extrusiebedrijf over

Met ingang van 1 maart 2011 heeft Podt Alplain Beheer het Duitse Hagedorn-Plastic overgenomen. Podt Alplain Beheer is de holding waaronder Podt Alplain Kunststoffen, Plastisol Nederland en België, en Redisol Nederland en België functioneren. De werkmaatschappijen worden aangestuurd door een driekoppige directie, bestaande uit Hans Bakker, Paul Gundel en Loes Beenhakker. Ook de Duitse vestiging, die de naam Hagedorn Plastisol Deutschland GmbH zal gaan dragen, wordt door dit team aangestuurd. De aankoop van het Duitse Hagedorn-Plastic heeft als voordeel de gezamenlijke inkoop van grondstoffen, verder is hiermee een

belangrijke toeleverancier van Podt Alplain Kunststoffen in de Sliedrechtse groep ingelijfd. Meer informatie is te vinden op www.plastisol.com en www.podtalplain.nl

Dubbele uitbreiding bij Hoek en Blok

Hoek en Blok Accountants Belastingadviseurs Juristen BV onder andere gevestigd op het Stationspark in Sliedrecht heeft een nieuw kantoor geopend in Barendrecht. Per 1 januari jl. hebben zij daar de praktijk van Finivista Accountants en Belastingadviseurs overgenomen en deze samengevoegd met de Hendrik-Ido-Ambachtse praktijk.

In Sliedrecht gaat Hoek en Blok naast

het bestaande kantoor een nieuw pand bouwen waardoor de capaciteit qua ruimte wordt verdubbeld. Een en ander is noodzakelijk door de stevige groei die de organisatie nog steeds doormaakt. Het meerdiensten concept van deze organisatie wordt door de markt blijkbaar erg gewaardeerd. Bij de organisatie zijn inmiddels een kleine honderd mensen werkzaam waarvan zeventig in Sliedrecht.

Nieuw lid

Bij de VSO heeft zich de afgelopen periode aangesloten: Reclamebureau Impuls Publiciteit BV, Dr. Langeveldplein 16, 3361 HE, Sliedrecht, 0184 750 750. Contactpersoon: Edwin Bronwasser. Meer informatie staat op www.impulspubliciteit.nl

Statenjacht 'de Utrecht' op bezoek

Statenjacht de Utrecht is een replica van een statenjacht uit de VOC tijden. Vanaf woensdag 22 juni is het schip te bewonderen in Sliedrecht en ook zeilend op de Merwede en omgeving.

Dit is mede mogelijk doordat enkele Sliedrechtse bedrijven het schip sponsoren. De reden van de komst van het statenjacht was het opluisteren van het Baggerfestival. Helaas kan dat geen doorgang vinden maar toch zal het schip op zaterdag 25 juni te bezichtigen zijn aan de kade van de IHC Merwede aan de Molendijk in Sliedrecht. Op die zaterdag is er een open dag op de IHC werf. Daartoe hebben zij besloten ondanks het niet doorgaan van het Baggerfestival. Het is mogelijk het schip te bezoeken en een rondleiding te krijgen. De stichting is er een zonder winst-oogmerk. Om in het onderhoud te voorzien is het mogelijk het schip te huren voor presentaties en andere festiviteiten.

Meer informatie: www.statenjacht.nl.



Full-HD Equipment

Van der Kloet Foto & Videoproducties gevestigd aan de Lelystraat te Sliedrecht heeft buiten zijn industriële fotografie al sinds 1988 een videoproductie bedrijf.

Deze tak van het bedrijf is reeds actief geweest in 70 landen en gaat altijd met zijn tijd mee. De laatste grote investering zijn volledig Full-HD camera's en een idem montage studio. De eerste producties zijn reeds afgeleverd en de eerste TV-commercials zijn gemaakt.

De vraag naar Full-HD producties wordt steeds groter en bij de leverancier waren nog steeds twijfels om de apparatuur te leveren. Daar Van der Kloet veel op locatie ter land en ter zee actief zijn durfden ze niet de garantie te geven voor de werkzekerheid van apparatuur. Nu de nieuwste generatie XDCam HD apparatuur met SxS



technologie leverbaar werd is Van der Kloet direct in deze markt gestapt. De eerste producties zijn in China en op vele locaties in Europa gedraaid. Een waanzinnig mooi beeld en fantastische resultaten tot gevolg. Ook zijn de eerste TV-commercials al uitgezonden op RTL, Disney-channel en de publieke omroep. Grote live-registraties van doop en tewaterlatingen en andere events zijn tot tevredenheid van opdrachtgevers uitgevoerd.

Vervoer **Betuweroute** steil omhoog

Het treinverkeer op het A15-tracé van de Betuweroute (120 kilometer tussen Kijfhoek-Zevenaar) is volgens exploitant Keyrail in Zwijndrecht vorig jaar met bijna 80 procent toegenomen tot 17.600 treinen, dat zijn er bijna 50 per dag. Daaronder vallen overigens alle vervoersbewegingen, ook een losse locomotief of een leeg terugkerende ertstrein geldt als een volwaardige trein.

Belangrijkste aanjager van de groei is de elektrificatie, eind 2009, van de Havenspoorlijn, het traject tussen de Maasvlakte en het rangeercentrum Kijfhoek. Daardoor stapten veel vervoerders van het 'gemengde net' over naar de Betuweroute. Keyrail stimuleerde die overstap bovendien met een tijdelijke korting op de gebruiksvergoeding.

Daarnaast heeft de opening van de aansluiting bij Meteren (bij Tiel) op de Betuweroute bijgedragen aan de groei. Daardoor kunnen sinds medio vorig jaar ook treinen vanuit Amsterdam de goederenlijn op. Dat zijn er inmiddels twintig tot dertig per week. Al met al rijden er nu wekelijks tussen de 400 en 450 treinen via de goederenlijn van en naar het Europese achterland.

Daardoor is het 'marktaandeel' van de lijn ten opzichte van de andere grensovergangen voor spoorgoederenvervoer met Duitsland tot boven de 70 procent gegroeid.

Een jaar eerder was dat nog 45 procent. Van het restant gaat veruit het grootste deel, 27 procent, over de Brabantroute en via Venlo Duitsland in. Via de overgangen Bentheim en Emmerich (via Utrecht) gaan nog

maar respectievelijk één en twee op de honderd goederentreinen.

Keyrail schrijft de toename verder toe aan groei van de containeroverslag in Rotterdam en van het auto- en chemie- en vervoer. De spoorexploitant verwacht dat het aantal treinen dit jaar doorgroeit tot 500 per week, mede omdat dit jaar zeker drie nieuwe vervoerders gebruik gaan maken van de Betuweroute. Daardoor zal het marktaandeel verder toenemen tot rond de 75 procent eind dit jaar.



“Wat velen waarschijnlijk nog niet weten is het feit dat er in Sliedrecht nog een andere variant van glasvezel mogelijk is: de zogenaamde ‘customer owned’ oplossing. Met deze oplossing krijg je een paar extra voordelen qua mogelijkheden en prijs”, stelt Nijs Stam van Nivo-IT.

Hij somt de voordelen op: “Dat betekent een 100 procent customer owned netwerk, het netwerk is en blijft van de gebruiker, er is geen winst oogmerk, het geeft een vrije keuze van de dienstverleners. Verder heb je minimaal 100Mb verbinding op volledig internet en het is fiscaal aantrekkelijk: je kunt er op afschrijven. Bovendien bepaal je zelf wie of wat wordt aangeboden, en niet de provider.” Op de vraag wat je ermee kunt en waarom je het nodig zou moeten hebben, reageert hij: “Je hebt snel internet, de uploadsnelheid is net zo hoog als de downloadsnelheid. Het uploaden van presentaties/werktekeningen/bestanden/foto's/bestanden gaat supersnel. Het is klaar

voor ‘Het Nieuwe Werken’. Je kunt kosten besparen met digitale telefonie – VoIP, het biedt backup en storage oplossingen, en het is mogelijk te koppelen tussen meerdere vestigingen.”

“Wij zijn deze vorm van glasvezel op het spoor gekomen. In de regio is het nog vrij onbekend, maar landelijk wordt het meer en meer toegepast. We vinden het belangrijk om dit uit te dragen naar andere ondernemers zodat ze een juiste keuze kunnen maken: customer owned of regulier. En wat het meest belangrijk is: doordat het je eigendom is, krijg je niet te maken met prijsverhogingen van de dienstverlener.”

Nivo-IT belegt hiervoor na de zomervakantie een Informatiebijeenkomst voor leden van de VSO. Tijdens deze bijeenkomst is er uiteraard ook volop de gelegenheid om vragen te stellen.

Vierde beëdigde NVM-makelaar voor Van Vliet Bedrijfsmakelaars

Op 14 maart is Aart Piet Blokland als vierde makelaar binnen Van Vliet Bedrijfsmakelaars door de NVM beëdigd en lid geworden van de vakgroep Business.

Met het afleggen van de eed belooft de NVM-makelaar dat hij zijn werk zal doen volgens strenge kwaliteitseisen en zijn vak zal uitoefenen naar eer en geweten in dienst van u als opdrachtgever. Open en duidelijk. Kundig en betrouwbaar.

Sinds 1 maart 2001 is de titel makelaar niet langer wettelijk beschermd en wordt de makelaar niet meer bij de rechtbank beëdigd.

De afschaffing van de wettelijke eed is voor de NVM, met ruim 5.000 leden de grootste brancheorganisa-

tie van (beëdigde) makelaars, reden geweest om destijds een eigen beëdiging in het leven te roepen.

De NVM wil daarmee meer dan ooit benadrukken dat het kiezen voor een bij de NVM aangesloten makelaar of vastgoeddeskundige een veilige keuze is: een keuze voor kwaliteit en betrouwbaarheid. Beëdiging van de makelaars wordt gedaan door een onafhankelijk beëdigend college.

Toekenning van het NVM-lidmaatschap kan alleen als de vakbekwaamheid en ethiek van de makelaar objectief en onomstotelijk zijn aangetoond. De NVM toetst ook zelf regelmatig de kwaliteit en vakbekwaamheid van de NVM-makelaars.



Verlag van de jaarvergadering 2011

Na de opening door de voorzitter Wim Stuij werd de agenda afgewerkt. De notulen van de jaarvergadering 2010, het jaarverslag van de secretaris en het jaarverslag en de begroting 2011 van de penningmeester werden ongewijzigd goedgekeurd en als leden van de nieuwe kascontrolecommissie werden D.J. van Wijngaarden en Piet van Houwelingen van Reno BV benoemd.

De mondelinge verslagen van de VSO-bestuursleden, die vertegenwoordigd zijn in diverse commissies van het Griendencollege, de programmaraad Merweradio/TV, het bedrijfsvestigingsbeleid, de Federatie ondernemersverenigingen Drechtsteden en de Kamer van Koophandel gaven de aanwezige leden uitgebreid inzicht in de werkzaamheden en acties die ondernomen zijn om de belangen van de VSO zo goed mogelijk te behartigen. Een verslag hiervan is ook opgenomen in de notulen 2011, die zoals gebruikelijk voor de volgende jaarvergadering in 2012 aan de leden worden toegezonden.

Wegens het bereiken van de maximale termijn waren Wim Stuij en Ad Riebergen aftredend en niet meer

herkiesbaar. Op voorstel van het bestuur werden onder applaus de nieuwe bestuursleden B.L. (Bas) Groenendijk, D. (Diederik) van Splunter en G. (Gerrit) den Dunnen gekozen. Piet van Es werd benoemd tot nieuwe voorzitter en Wim van Wijngaarden als vicevoorzitter. Na dit formele gedeelte sprak de nieuwe voorzitter Piet van Es zijn waardering uit voor het vele werk dat de scheidende bestuursleden in de afgelopen tien jaar voor de VSO hebben verricht.

Ad Riebergen werd bij zijn aantreden in 2002 direct tot voorzitter benoemd en hij ontpopte zich als een goed bestuurder en niet alleen binnen de VSO, zoals wij achteraf kunnen vaststellen. Na vijf jaar vond Ad het raadzaam om zijn voorzittersfunctie over te dragen aan Wim Stuij. Hij bleef bestuurslid en spande zich op allerlei gebied in. Om er een aantal te noemen: zijn bemoeienissen met het bestemmingsplan Kerkerak/Molendijk, het Plaatje, VSO belangen bij de Kamer van Koophandel en de Federatie Ondernemersverenigingen. Ad is 9 jaar lid geweest van het VSO-bestuur.

Wim Stuij is in 2001 in het bestuur

gekomen als penningmeester en als opvolger van Ad Riebergen heeft hij in 2007 de voorzittershamer overgenomen. Wim is ook een ras bestuurder en ondanks drukke werkzaamheden voor z'n bedrijf is hij toch 10 jaar lang bestuurslid van onze vereniging geweest. Vooral hij richtte zich kritisch naar ons gemeentebestuur, maar hij zocht ook de samenwerking op, waarvan wij nu de resultaten zien. Deze woorden van de nieuwe voorzitter Piet van Es werden door de vergadering met groot applaus onderstreept. Beiden ontvingen een enveloppe met een reischeque voor een weekendje uit met hun echtgenotes als dank voor de bewezen diensten.



De jaarvergadering 2011 vond plaats op 13 maart 2011 in de 'Candlelight' te Sliedrecht.

Na afloop volgde nog een informeel en gezellig samenzijn, waarbij Piet Speksnijder als goede gastheer de drankjes en catering verzorgde.

Leen de Groot



6 UNIT4 scoort Australische overheidsorder

Actualia

UNIT4 heeft opnieuw een grote overheidsopdracht in Australië gekregen. De Australische overheidsinstelling Office of the Commonwealth Director of Public Prosecutions (CDPP) gaat gebruik maken van de ERP-oplossing Agresso Business World en vervangt hiermee hun SAP ERP-oplossing.

In juli vorig jaar kreeg UNIT4 nog een grote opdracht van het Ministerie van Onderwijs en Ontwikkeling van Queensland, waarbij 40.000 leerkrachten en administratieve medewerkers van meer dan 1.250 scholen in Australië gebruik zijn gaan maken van Agresso Business World.

The Office of the Commonwealth Director of Public Prosecutions (CDPP) is een onafhankelijke gerech-

telijke dienst die is opgericht door het Australische parlement om strafbare feiten tegen de Commonwealth wet te berechten en om criminelen hun opbrengsten uit criminele activiteiten te ontnemen. Als dynamische organisatie met 590 werknemers en kantoren in alle Australische staten, speelt de CDPP een belangrijke rol bij het bewaken van de rust en redelijkheid in de Australische maatschappij.

De CDPP zal Agresso Business World via het Internet uitrollen en processen van alle CDPP-projecten in het hele land stroomlijnen. Agresso Business World voldoet aan de wens van CDPP voor een extreem veilig Financieel Management Informatie Systeem (FMIS) met weinig onderhoud, dat overal en altijd te benaderen is. Door de flexibiliteit van het systeem bespaart de organisatie bovendien

op de hoge kosten die aanpassingen in de meeste ERP-systemen met zich meebrengen.

“CDPP past perfect in onze doelgroep Businesses Living IN Change - snel veranderende organisaties. De organisatie staat voortdurend bloot aan zowel intern- als extern gedreven bedrijfsverandering. De lage total cost of ownership die inherent is aan de Agresso Business World-oplossing, is een direct resultaat van de VITA-architectuur waarop Agresso gebaseerd is en waarmee we ons onderscheiden van andere leveranciers”, zegt Ton Dobbe, Vice President Product Marketing bij UNIT4.

De implementatie is momenteel in volle gang en live gang wordt verwacht in juli 2011.



Social Media: Lust, Last or Must?

Randstad, behorend tot de wereldwijde uitzend top 3, had ons in de vestiging Sliedrecht uitgenodigd voor een workshop over Social Media. Een boeiend en actueel onderwerp en vooral voor veel ouderen leden nog geen geheel gesneden koek.

Na een kort intro door regiomanager Ellen Verheijen begon Patrick Schmitt een wervelende presentatie. De hoge snelheid van zijn voorlichtingsfilmpje houdt gelijke tred met de groei van het onderwerp. De bekendste social media kwamen allen aan bod: Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube, weblogs van bekende wereldburgers, Hyves, etc. Platforms waarop leden meer of minder informatie delen met relaties. Het ingestelde relatieniveau bepaalt meestal het informatieniveau waartoe de meeste rollen toegang

hebben. Naarmate men zich meer blootgeeft nemen de contactkansen maar ook de risico's toe. Kwestie van balans zoeken en vinden.

Belangrijkste toepassingen zijn:

- Delen van meningen, tips en ervaringen.
- Loopbaanplanning, vinden van medewerkers en werkgevers.
- Meten van klanttevredenheid.
- Een autoriteit worden door kennis te delen.

De verwachtingen zijn zeer hoog gespannen gezien de miljarden bedragen die de beursintroducties van LinkedIn en Facebook op gaan brengen. YouTube is inmiddels opgekocht door Google en Hyves door Telegraaf Media Group. Het lijkt soms de vormen aan te nemen van een tweede internetbubbel.



Het team van Tineke Dans had een aantrekkelijk koud-/warmbuffet laten verzorgen door de 'Saladehapper' uit Sliedrecht. Voor een uitzender als Randstad is het een mooi medium om in contact te blijven met klanten en uitzendkrachten. Over Social Media staat dan ook veel informatie op hun website: www.randstad.nl.

Wim van Wijngaarden

“Techniek is de rode draad in mijn loopbaan”

VSO Actualia sprak met Koos Leeuwenstein van het vorig jaar opgerichte Cofano, gevestigd op de Baanhoek, op een prachtige locatie aan de Merwede. Koos was al bekend bij de VSO met zijn bedrijf TMS, een organisatie adviesbedrijf dat zich met name richt op de industriële branche zoals de offshore, petrochemie en scheepsbouw.

Wat voegt Cofano toe aan TMS?

Vorig jaar hebben mijn zakenpartner Marco Huijsman en ik besloten om Cofano op te richten. Marco heeft een automatiseringsachtergrond, bij mij is techniek de rode draad in mijn loopbaan. Samen hebben wij een concept bedacht om specifieke management-ondersteunende software aan te kunnen bieden, onder andere aan de bedrijven waar TMS al mee samenwerkte. We praten dan hoofdzakelijk over grote bedrijven, zoals IHC Merwede, Huisman Equipment en de ECT. Bij TMS liep ik regelmatig aan tegen de behoefte van onze relaties om informatie te bundelen, om zodoende meer grip op een organisatie te krijgen. Met Cofano kunnen we dat nu ook leveren.

Wat maakt jullie product uniek? Ben je niet de zoveelste aanbieder van software?

Ja, natuurlijk. Alleen kwam ik wat wij doen nergens tegen, dus ik mag zeggen dat we werkelijk wat toevoegen. Met onze systemen wordt per deelgebied in een organisatie gerichte management-informatie gegeven waarop snel gestuurd en bijgestuurd kan worden. Integriteit is ons handelsmerk, we zien natuurlijk veel inside-informatie bij onze klanten, en onze ervaring met veel soorten grote organisaties zorgt voor een kruisbestuiving die ons vaker wel dan niet een soort sparring-partner maakt. Niet zo maar een software leverancier.

Hoe bevalt het je om met iemand samen te werken in plaats van alleen te kunnen beslissen?

Goed, heel goed. We nemen nu samen weloverwogen beslissingen, waarbij soms Marco's creativiteit domineert, en een andere keer mijn controlerende rem de boventoon voert. We vullen elkaar goed aan en hebben respect voor elkaars verschillen. En zo hoort het ook, anders zouden we er geen plezier in hebben.

Hoe kwam je op de naam Cofano?

Marco en ik waren vorig jaar mei voor een klant in Amerika. Tijdens een vrij moment, aan de rand van het zwembad hebben we deze naam bedacht. Fano is Italiaans voor 'met handen' en Co staat natuurlijk voor samen.



Wat merkt jouw gezin er van dat je een tweede bedrijf bent opgestart?

Mijn gezin merkt dat absoluut. Mijn vrouw en ik hebben drie zoons, en omdat ik in deze opstartperiode vaak wel drie avonden per week aan het werk ben, reserveer ik het weekend strikt voor mijn gezin. Afgelopen weekend nog, hebben we heerlijk gewandeld met de hond langs de Waal. Daar haal ik mijn ontspanning uit, daar kan ik enorm van genieten!

Meer informatie over cofano is te vinden op:
www.Cofano.nl

Loes Beenhakker

Waterbouwer **Van den Herik** vierde jubileum met **'Bloed, Zweet & Bagger'**



Erfgoedcentrum DiEP presenteerde in april een theatervoorstelling over waterbouwbedrijf Van den Herik Sliedrecht. Dit familiebedrijf is 65 jaar gespecialiseerd in bagger-, kust- en oeverwerken. De voorstelling 'Bloed, Zweet & Bagger' geeft met korte, wisselende sketches een beeld van het bedrijf.

Steenzetter Jan Hendrik van den Herik richtte het bedrijf in 1946 op. Hij kon toen niet vermoeden dat het oeverwerk in de loop der tijd zou uitgroeien tot een bedrijf van betekenis in de waterbouw. Na de overname van baggerbedrijf Prins uit Sliedrecht - het oudste baggerbedrijf van Nederland - verhuisde Van den Herik naar de Industrieweg in Sliedrecht. Er volgden meer overnames en inmiddels is Van den Herik een organisatie van internationale betekenis.

Van den Herik heeft een eigen kenmerkende bedrijfscultuur, die duidelijk naar voren komt in de persoonlijke verhalen van (oud-)medewerkers van dit familie bedrijf. Deze verhalen liggen ten grondslag aan deze theatervoorstelling, waarin zowel humor als nostalgie een plaats hebben.

De voorstelling is een productie van Stichting Toendra met Peter Marijnissen als regisseur en tekstschrijver.

Het archief van Van den Herik is bij een brand grotendeels verloren gegaan. Van het in 1988 overgenomen bedrijf Prins is het archief maar gedeeltelijk bewaard gebleven.

Des te belangrijker is het dat de verhalen over de geschiedenis van Van den Herik zijn vastgelegd en worden bewaard voor de toekomst; zoals in dit project is gebeurd.

Aansluitend op de theatervoorstelling, die circa 45 minuten duurt, werd een korte historische film vertoond.

'Bloed, Zweet & Bagger' is de laatste voorstelling van het project DiEP in de Drechtsteden. Bij dit project worden verhalen verzameld en vastgelegd over de zes Drechtgemeenten; Dordrecht, Papendrecht, Sliedrecht, Zwijndrecht, Hendrik-Ido-Ambacht en Alblasterdam.

Eerder werd een theaterstuk opgevoerd van de Dordtse Sloten- en Brandkastenfabriek Lips, de Nederlandse Kabelfabriek Alblasterdam, scheepswerf Jonker & Stans in Hendrik-Ido-Ambacht, Van Leeuwen Buizen in Zwijndrecht en Fokker in Papendrecht.

Het thema 'naoorlogse industrialisering' loopt als een rode draad door de zes verschillende voorstellingen.

De theatervoorstellingen over Lips Sloten- en Brandkastenfabriek, kabelfabriek Nedstaal, scheepswerf Jonker en Stans en Van Leeuwen Buizen zijn op dvd verkrijgbaar. Deze zijn 10,- euro per stuk en bij Erfgoedcentrum DiEP te koop. Op de dvd zijn tevens historische filmbeelden over de desbetreffende bedrijven te zien.

Bedrijfsbezoek aan 'De Paauw brood en banket'



Huug de Paauw

Door de inbreng van onze Jan Visser waren we 16 mei, buiten onze dorpsgrenzen, te gast bij De Paauw. De ongeveer 60 opgekomen VSO leden werden ontvangen met koffie en NL Muffins een populair product van De Paauw.

Eigenaar en oprichter Huug de Paauw vertelde in een vlot tempo de ontstaansgeschiedenis en belangrijkste ontwikkelingen tot op heden.

Begonnen in mei 1973 in Hoornaar. In 1991 verhuisd naar Hardinxveld-Giessendam, de huidige locatie, waar men als werkgever zeer welkom was na het vertrek van Fort Kruiwagens. Daarna was het woord aan algemeen directeur mevrouw Marquerithe Verheul die het huidige bedrijf en haar



Marquerithe Verheul

assortiment presenteerde en tevens een heldere uiteenzetting van visie en strategie gaf. Als antwoord op veranderende marktomstandigheden gaat de focus meer naar banket en broodspecialiteiten vanwege de hogere toegevoegde waarde ten opzichte van dagvers brood. Dit is niet simpel een taartje aan het assortiment toevoegen, maar betekent een volledige reorganisatie van het bedrijf. Kleinere series en specialistisch werk. Naast de retail wil men ook de markt van horeca/caterers aanboren.

Het directieteam bestaat verder uit Hans de Paauw (bedrijfsbureau & logistiek) en Marco Engel (productie) die mede de rondleiding verzorgden. De Paauw is de bakker van het 100 procent biologisch oerbrood en van veel unieke banketspecialiteiten zoals: cakes en muffins in diverse smaken en modellen, hartige broodstengels, zoute sticks en verschillende ambachtelijke koeken.

In een van de modernste bakkerijen

van ons land worden aan de lopende band met inzet van 140 medewerkers continu indrukwekkende hoeveelheden broodjes, broden en banket gebakken. Hygiëne staat hoog in het vaandel.

Bij de rondleiding moesten de dames sierraden afgeven en alle bezoekers een food jas aan en haarnetje op. Ook moest iedereen door een machine waar schoenen werden schoon geborsteld en de handen werden gedesinfecteerd in verband met strenge regelgeving en certificering. Het is altijd weer prachtig om te zien hoe goed de geautomatiseerde processen op elkaar zijn afgestemd. Een zo klassiek product als "ons dagelijks brood" geproduceerd met de techniek van 2011.

Na de rondleiding was er nog een heel gezellig samen zijn onder het genot van hapjes en drankjes. Voor aanvullende informatie: www.depauw.nl.

Wim van Wijngaarden



Teus Vlot lanceert Ecosolve

“Twee voordelen: bespaart brandstof en verbetert prestaties”

Met de hoge brandstofprijzen van nu is brandstofbesparing een hot item in de binnenvaartsector. Teus Vlot Diesel & Marine speelt daarop in met het nieuwe product Ecosolve.

Dit levert voor zowel nieuwe als voor bestaande schepen een brandstofbesparing op tot 35 procent, een onderhoudsbesparing van 25 tot 50 procent en een forse reductie van de uitstoot.

Geert Vlot: “Het systeem Ecosolve is een totaaloplossing, een combinatie van bestaande standaard componenten en nieuwe technologie. Bij het zoeken naar een oplossing richt het systeem zich altijd op de totale vermogensbalans van de installatie. Hoeveel energie heeft de klant op wel moment nodig, hoe en door welke installatie wordt deze energie opgewekt?”

Optimaal

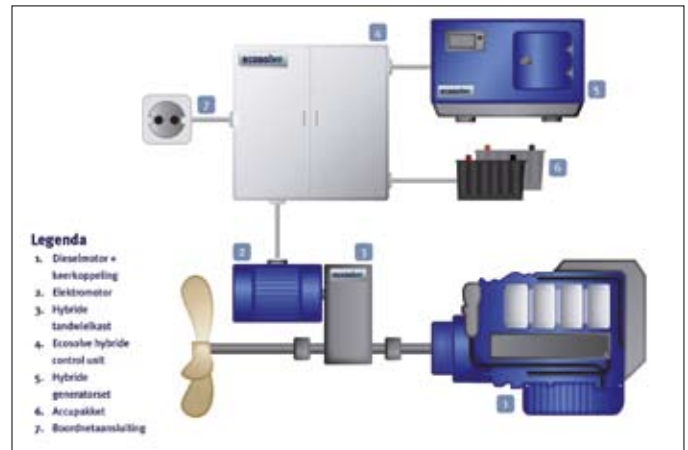
Doordat het motorvermogen en de generatoren optimaal gebruikt worden wanneer ze nodig zijn, kunnen volgens Vlot kleinere schepen van een havendienst of waterpolitie het grootste deel van de dag geheel elektrisch varen, kunnen bagger- of passagiersschepen brandstof besparen door geen motorvermogen te verspillen en kunnen binnenvaartschepen zonder hulpgeneratoren varen. Volgens directeur Geert Vlot is het nieuwe systeem een voorbeeld van innovatie in de binnenvaart. “De mogelijkheden om dit te doen bestonden al, maar wij kunnen het ook betaalbaar houden. Voor de komende jaren is dit een relatief goedkope oplossing om brandstof te besparen voor bestaande schepen. Ook voor nieuwbouwschepen wordt dit steeds interessanter naarmate de brandstofprijzen stijgen.”

Hybride

Ecosolve biedt op dit moment al de volgende drie mogelijkheden:

- Ecosolve hybride (hybride voortstuwingsinstallatie tot 75 kW)
- Ecosolve asgenerator (asgenerator onafhankelijk van het motor toerental, 30 – 100 kVA)
- Ecosolve dieselektrisch (100 – 6.000 kW)

Vlot: “Ecosolve hybride is het meest vergaande systeem. Vaart een schip het merendeel van de tijd niet op vol vermogen en draait de dieselmotor stationair, dan levert bij Ecosolve hybride op die momenten niet de hoofdmotor, maar een elektromotor het voortstuwingsvermogen. Die maakt gebruik van een kleinere generatorset of accu's



die weer worden opgeladen door de hoofdmotor. Als er elektrisch gevaren wordt op deze accu's, ben je uitstootloos en worden er tevens besparingen gerealiseerd tot 35 procent. Om dezelfde reden zullen ook de onderhoudskosten dalen.”

“Voor bestaande binnenvaartschepen is Ecosolve asgenerator een alternatief voor de bestaande hydraulische asgenerator. Hierbij wordt een elektromotor aan de dieselmotor gekoppeld, waardoor die elektriciteit opwekt. Daardoor hoeft het schip zijn hulpgenerator niet meer te gebruiken als het in de vaart is. Aan de wal, of als het schip zijn maximale vermogen nodig heeft, zorgen accu's voor de stroom. Dit levert een brandstofbesparing tot 35 procent op en het schip heeft geen walstroom nodig.”

Baggerschepen

Bij Ecosolve dieselektrisch komen aan boord één of meerdere diesel-generatorset(s) geplaatst die alleen gebruikt worden als dat nodig is. Een power managementsysteem regelt welke generatorsets worden bijgezet. Dat werkt veel zuiniger dan een grote dieselmotor die alle elektriciteit moet genereren. Dit systeem is bijvoorbeeld vooral voordelig voor baggerschepen die met geringe snelheid varen of schepen die hun elektriciteit moeten opwekken voor meerdere taken zoals tankschepen, vissersschepen en passagiersschepen. Dit systeem is tevens al toegepast bij de rivierhopper Nicole en de brandstofbesparing kan oplopen tot 35 procent.

“Het idee voor Ecosolve ontstond doordat veel van onze klanten vragen om brandstofbesparing. Brandstof is nu eenmaal de grootste kostenpost binnen de sector. Als je daarop kunt besparen is dat meteen het eerste verdiend,” besluit Geert Vlot. Voor meer informatie: www.ecosolve.nl

'Grand opening'

bij **Van Roosendaal**
Technisch **Uitzendbureau**

21 februari waren we als VSO samen met andere genodigden te gast op de opening van Van Roosendaal Technisch Uitzendbureau.



Bart van Roosendaal

Directeur Bart van Roosendaal hield een humorvol intro over onder meer de aankoopverikelen van de oude pastorie. Bart heeft na 1,5 jaar hoogwaardig restaureren dit pand omgetoverd in een prachtig representatief stijlvol kantoor met verrassend veel ruimte.

In het pand zijn gevestigd: Van Roosendaal Technisch Uitzendbureau (vRTU), Nautic Jobs, Merwejobs en Bridge.

Bart is een jaar in training geweest bij Carl en straalt dit met zijn positieve enthousiasme ook uit. (Of had hij dat al van zichzelf).

Daarna was de microfoon aan Carl van de Velde. Hij trainde in 15 jaar meer dan 100.000 medewerkers, ondernemers, teams en topsporters en schreef een boekhit '10 stappen naar succes en geluk'. Hij bestudeerde de gemeenschappelijke kenmerken van internationale topondernemers als Richard Branson en Steve Jobs. Zijn wervelende show was een plezierige les in snelreinvahrt doorspekt met humor, positief denken en zijn origine-



Carl van de Velde

le omgang met management wijsheden. Dit alles in gezellig Vlaams. Voor meer informatie: www.carlvandevelde.be.

Na deze waterval van kennis, positief denken en verbeelden was er ruimschoots de gelegenheid om onder het genot van een koel biertje of een uitstekend glas wijn gezellig na te praten. Voor aanvullende informatie over Van Roosendaal zie: www.vrtu.nl.

We werden ontvangen met champagne en amuses van Het Gevoel (Rutger Smit) waarna rond kon worden gekeken in het prachtig en stijlvol gerenoveerde kantoor. Het was al weer de tweede keer dat we in relatief korte tijd te gast waren bij deze jonge succesvolle ondernemer.

De ruim 100 genodigden werden gevraagd plaats te nemen in de grote presentatieruimte op zolder voor een seminar door de Belgische leraar Carl van de Velde over 'Toponderne-mer in één avond'.



Cor Volker van Nautic Jobs

“Zorgen dat je verschil maakt”

Nautic Jobs is een uitzend- en detacheringsbureau in de maritieme en civieltechnische sector. Het zwaartepunt ligt in de bagger-, grond-, en waterbouwsector. Aan het woord Cor Volker die samen met Bart van Roosendaal Nautic Jobs heeft opgericht: “Kwaliteit, eerlijkheid en persoonlijke betrokkenheid staan bij ons hoog in het vaandel. Onze kennis en ervaring maken ons tot een innovatieve, gedreven partner bij de inzet van flexibele arbeid op de arbeidsmarkt.”

“We richten ons op de scheepvaart, de grond-, weg- en waterbouw en ingenieursbureaus. Voor de scheep-

vaart kun je denken aan functies als matroos, scheepwerktuigkundige, schipper en kapitein en voor ingenieursbureaus aan constructeurs, projectleiders en directievoerders. Het grootste aanbod aan personeel hebben we op het gebied van de grond- weg- en waterbouw. We kunnen in deze branche onder andere projectleiders, autocadtekenaars, landmeters, veiligheidsdeskundigen, grondmedewerkers en betontimmerlieden inzetten. We zorgen voor de beste medewerkers, ongeacht of het de invulling van een uitvoerende of een leidinggevende functie betreft. Dit houdt in dat de mensen die via ons bureau aan de slag gaan goed gekwalificeerd en gemotiveerd zijn. Onze medewerkers kunnen

zowel op uitzend- als op detacheerbasis aan de slag. Wij kunnen ook de werving en selectie van nieuwe personeelsleden voor onze rekening nemen. Veel bedrijven hebben hiervoor te weinig tijd beschikbaar en wij nemen hen die taak graag uit handen. Je zou dus kunnen stellen dat wij onze klanten ontzorgen.”

Vershil

Het verschil tussen Nautic Jobs en andere bureaus is volgens Cor dat ze een sterke commitment hebben voor de drie omschreven uitgangspunten; eerlijkheid, kwaliteit en persoonlijke betrokkenheid. Die instelling zorgt voor tevreden medewerkers en opdrachtgevers en

daar doen ze het voor. “Wij vertellen geen mooie verhalen die we niet na kunnen komen. Meedenken met onze klanten en het ‘personeelsprobleem’ oplossen met de juiste man of vrouw op de juiste positie, dat is wat we willen. We gaan voor kwaliteit en niet alleen voor het plaatsen van personeel. We willen op een eerlijke manier geld verdienen en dat lukt alleen als de opdrachtgever en werknemer tevreden zijn. Daarnaast houdt het na een plaatsing voor ons niet op.

We blijven contact houden met onze klanten en werknemers. Zo blijven we persoonlijk betrokken en kunnen we onze klanten en medewerkers blijven begeleiden. Een ander punt wat we anders doen dan sommige andere uitzendbureaus in deze branche is dat we een keer per week betalen in plaats een keer in de vier weken. Onze medewerkers waarderen dat en bijkomend voordeel is dat we zo dichtter op onze loonadministratie zitten.”

Toekomstplannen

“Momenteel hebben we 50 personeelsleden binnen Nautic Jobs en dit willen we graag verdubbelen aankomend jaar. Bij bestaande opdrachtgevers is er nog genoeg vraag naar personeel, daarnaast willen we ook nieuwe opdrachtgevers binnenhalen. Zo is de markt voor de binnenvaart nu wat minder, maar zodra deze weer een opleving heeft dan wordt de vraag ook weer groter. Deze groei kunnen we alleen realiseren als we intern ook groeien zodat we de kwaliteit kunnen waarborgen.

Momenteel hebben we nog veel vacatures open staan en er komen regelmatig nieuwe vacatures bij. De actuele vacatures staan op www.nauticjobs.nl.”



Cor Volker en Bart van Roosendaal



“Sinds twee maanden hars ik preventief mijn bovenlip”

De redactie van VSO Actualia wilde graag dat iemand van de redactie een column zou schrijven. Dat treft, ik heb al jaren de ambitie om schrijver te worden. Een ambitie die ik deel met zo'n slordige één miljoen andere Nederlanders heb ik begrepen, dus ik ben superblij met deze kans. Om het onderwerp actueel te houden heb ik gekozen om mijn recente ervaringen als Geschäftsführer met u te delen.

Begin maart hebben wij, het management van Podt Alplain Kunststoffen en Plastirol, een Duitse vestiging onder onze hoede genomen die we nu vanuit Sliedrecht aansturen. De papieren rompslomp die op dat besluit volgde werd met de bekende Gründlichkeit tot in de perfectie uitgevoerd door middel van tientallen bijzonder lange e-mails vol juridische termen waarvan ik tot dan toe het bestaan zelfs niet vermoedde, maar de term Geschäftsführer viel mij telkens opnieuw op.

Ik proefde het woord, Geschäftsführer. Je zou toch verwachten dat voor het tweede gedeelte van die benaming gezien de historische lading een alternatief verzonnen zou zijn? Inmiddels weet ik beter en erger, ik word zo genoemd! Ik heb nooit last van snorvorming gehad, maar sinds twee maanden hars ik preventief mijn bovenlip. Je weet nooit waar zo'n enge titel toe leidt.

Waar het in ieder geval wel toe leidt is de kans om met Duitse medewerkers aan de slag te gaan, en die ervaring te vergelijken met de werkwijzen in Nederland en België, waar wij ook een vestiging hebben. In Nederland zoeken we de consensus. Je poneert een doelstelling, iedereen geeft zijn of haar mening hoe die doelstelling te bereiken, vervolgens kies je gezamenlijk de weg waar een ieder zich maximaal in kan vinden. Iedereen gaat aan de slag met hetzelfde doel.

Tegenstanders vinden dat op consensus gebaseerde besluitvorming traag zou zijn. Ik vind het prettig. Investeer tijd in de opzet en je hebt er geen omkijken meer naar. Meetpunten inbouwen en klaar is Clara.

In België gaat het anders. Om dat in te zien kostte mij een jaar, dus doe er uw voordeel mee. De voertaal in onze Belgische vestiging is Nederlands en ik was zo naïef om te denken dat wij dezelfde taal spraken. Helaas.

In België wordt een doelstelling aangehoord, de weg er naartoe wordt met instemmend geknik ontvangen, maar als je na verloop van tijd meetpunten wilt inzien, blijkt dat niemand met de originele doelstelling aan de slag is gegaan. Of misschien als je geluk hebt één persoon die nog in zijn proeftijd zit.

De meerderheid was het bij voorbaat al helemaal niet met de doelstelling eens, en door vragen te stellen over de uitvoering wekte ik de indruk dat ik zelf ook niet wist wat ik wilde, dus wordt door een ieder afzonderlijk zelf een doel nagestreefd.

Eén gaat linksaf, een ander staart naar de blauwe lucht, iemand vindt rechtsaf fijn, en aan het einde van het liedje doet iedereen waar hij of zij zin in heeft zonder gehinderd te worden door lastige centrale doelstellingen of enige kennis van ondernemen. De oplossing? Wees ferm en geef duidelijke opdrachten. Controleer en wijs de weg. Weinig inspraak.

Een rol die mij in het begin zwaar viel, maar die inmiddels wel tot het gewenste resultaat leidt. Het doel heiligt de middelen.

Dan mijn ervaring in Duitsland. Het werken in Duitsland is super! Daar luistert men beleefd naar je, er wordt een enkele relevante vraag gesteld of een opmerking geplaatst die er toe doet, en vervolgens gaat iedereen hard aan het werk om het doel zo snel mogelijk te bereiken. Echt waar, het werkt heerlijk, en ik neem die rare titel graag voor lief voor zulke medewerkers. Of zou het juist aan die titel liggen?

Uw reactie kunt u mailen naar: L.Beenhaker@plastirol.com

IHC Merwede neemt Hytech over

Met de overname van Hytech verstevigt IHC Merwede zijn positie op de offshore markt aanzienlijk.

IHC Merwede bouwt dive support schepen waarmee duikactiviteiten tot een diepte van 300 meter ondersteund worden. Hytech ontwikkelt de hiervoor benodigde apparatuur aan boord van het schip.

Door de bundeling van kennis en equipment is IHC Merwede nu ook in staat complete offshore diving systemen in eigen beheer te ontwikkelen. Hiermee past deze acquisitie in de overnamestrategie van IHC Merwede die gericht is op het aanbieden van totaaloplossingen in al haar maritieme divisies.

De overname resulteert in een win-win situatie voor beide partijen.

“Dankzij Hytech hebben we nu een kenniscentrum voor offshore diving activiteiten in eigen huis en kunnen onze offshore schepen nu zelf voorzien van diving equipment”, zegt Goof Hamers, President van IHC Merwede hierover. “Bovendien zijn we door onze grote financiële armslag in staat Hytech versneld te laten groeien.” Jan Lagrouw, directeur van Hytech, ziet de toegang tot essentiële knowhow als een absoluut voordeel. “Deze kennis, gecombineerd met een financiële impuls, stelt ons in staat grotere, complexere en kapitaalintensievere diving systemen te ontwikkelen, te fabriceren en te onderhouden.”

Nieuws van IHC Merwede



IHC Merwede heeft de opdracht verkregen een backhoe dredger te ontwerpen en te bouwen voor de Panama Canal Authority (ACP). Hierbij liet IHC Merwede een sterk internationaal veld bedrijven achter zich. Het contract heeft een waarde van 43 miljoen US dollar. Mede door deze opdracht is de ontwikkeling van het orderboek in lijn met de omzet verwachtingen van het bedrijf. De backhoe dredger is niet de

eerste Panamese opdracht voor IHC Merwede. In 2008 kreeg het bedrijf de opdracht een snijkopzuiger te ontwerpen en te bouwen. Met de succesvolle oplevering van dit schip, QUIBIAN 1, heeft IHC Merwede kunnen bewijzen een professionele en betrouwbare partner te zijn. Het schip zal volgens de nieuwste technologische ontwikkelingen worden gebouwd. Zo staat het verbeterde ontwerp garant voor zeer grote

stabiliteit en een kortere baggercyclus. Het belangrijkste equipment van het schip is de hydraulische graafmachine. Deze machine die door diesel motoren wordt aangedreven, heeft een baggercapaciteit tot een diepte van 19,5 meter. Het schip zal naar verwachting december 2012 worden opgeleverd en in eerste instantie worden ingezet bij de capaciteitsuitbreiding van het Panamakanaal.

IHC Merwede investeert miljoenen in nieuwe opleidingscentra

IHC Merwede investeert miljoenen in nieuwe technische opleidingscentra in Kinderdijk en Krimpen aan de IJssel. Het bedrijf anticipeert hiermee op een toekomstig nijpend tekort aan goed opgeleid, technisch personeel. Begin juni wordt het nieuwe opleidingscentrum in Kinderdijk officieel geopend. Hiermee bezit IHC Merwede Nederlands grootste praktische opleidingscentrum in de sector metaal -en elektro. Het Nederlandse bedrijfsleven zit te springen om goed opgeleid, technisch personeel en gedegen vakmanschap. Het aantal scholieren dat kiest

voor technisch onderwijs daalt echter. "Als we in Nederland het technisch onderwijs niet hoog op de agenda zetten, zijn er in de nabije toekomst geen technici meer", stelt Bert van der Sluis, directeur HR van IHC Merwede. "Het bedrijfsleven en de technische opleidingen dienen de handen ineen te slaan. Alleen op die manier kan theorie direct in praktijk worden gebracht, wat de betrokkenheid en motivatie van studenten enorm stimuleert. Onderscheidend en innovatief vakmanschap biedt de koppositie in de wereldmarkt en dus werk." Een directe combinatie van theorie

en praktijk vormt de basis voor de opleidingsprogramma's van IHC Merwede. Een groot deel van de leerstof wordt door eigen docenten onderwezen. Daar de opleidingscentra zich op de scheepswerven van het bedrijf bevinden, is de praktijk ook letterlijk dichtbij. De technische opleidingscentra zijn recentelijk ondergebracht in een nieuwe BV Opleidingen. Momenteel nemen bijna tachtig BBL2 leerlingen deel aan een van de opleidingen Scheepsmetaal bewerken, Lassen en Machinaal verspanen. Het bedrijf streeft naar een totaal van tachtig tot honderd leerlingen per jaar.

R. Vlot & Zn verkozen tot Beste Verhuisbedrijf

Mondial R. Vlot & Zn. Verhuizingen heeft tijdens de jaarvergadering van Mondial Movers, het landelijk netwerk van Erkende Verhuisbedrijven, de Mondial Award Verhuisbedrijf van 2011 ontvangen.

Burgemeester Helmut Bleilefens van het Sauerlandse Bad Sassendorf, mocht de Award overhandigen.

Voor het zover was legde eerst een onafhankelijke jury uit op welke gronden het bedrijf verkozen is. Het Sliedrechtse bedrijf blijkt te beschikken over de meest moderne verhuishagens, goed opgeleid personeel en klanten waardeerden de dienstverlening met een 8,4. Iedere klant van de Mondial vestigingen door het hele land wordt in de gelegenheid gesteld een waardering uit te spreken over de uitgevoerde verhuizing. Er worden ieder jaar duizenden enquêteformulieren (digitaal) verstuurd. Mondial R. Vlot & Zn. Verhuizingen scoort een 8,4 waarmee klanten aangeven zeer tevreden te zijn over de dienstverlening.

Mondial R. Vlot & Zn. Verhuizingen was ook in 2006 al Verhuisbedrijf van het Jaar en het is voor de eerste keer in het 12-jarig bestaan van de verkiezing dat een bedrijf voor een tweede keer de Award heeft ontvangen.

Waltmann & Co. Makelaars

0184 - 647755



nl.linkedin.com/in/hansjongkind

Hans²

(Jongkind en Van Andel)

- 2 x een makelaar
- woningmakelaardij en bedrijfshuisvesting
- 1 motto: uw zekerheid voor succes

0184 - 647766



nl.linkedin.com/in/hmavanandel

W **WALTMANN & Co.**
MAKELAARS

www.waltmann.com

W **WALTMANN & Co.**
BEDRIJFSHUISVESTING

15

Actualia



v.ROOSENDAAL
- technisch uitzendbureau -

**Bedankt voor uw komst
naar onze opening!**

**" Van Roosendaal
technisch uitzendbureau "**

Vertel het verder....!

• Rivierdijk 759 Sliedrecht • 0184-410960 • info@vrtu.nl • www.vrtu.nl

our image. your identity

ARCHITECTUUR
INDUSTRIE
MARITIEM
REPORTAGE
WINEPRODUCTIES

foto & video producties
van der Kloet

De inleverdatum voor het volgende nummer van VSO Actualia is 15 oktober 2011.

Hebt u iets te melden over uw bedrijf of hebt u ander nieuws, laat dit even weten aan het secretariaat of de eindredactie.

Aanlevering van kopij (tekst en foto's apart) bij voorkeur digitaal naar: info@vso-sliedrecht.nl
jacq.kraaijeveld@tekstbureautothepoint.nl.

Samenstelling bestuur:

P.J. van Es, voorzitter
W. van Wijngaarden, vicevoorzitter
B.L. Groenendijk, secretaris
M.W.B. van Rosendaal, penningmeester
J.W. de Jong, bestuurslid
J. Visser, bestuurslid
G. den Dunnen, bestuurslid
D. van Splunter, bestuurslid
L. de Groot, bureausecretaris

VSO-secretariaat

Prisma 100, 3364 DJ Sliedrecht
Postadres: Postbus 192, 3360 AD Sliedrecht
Tel.: 0184 - 43 54 10 fax: 0184 - 43 53 00
E-mail: info@vso-sliedrecht.nl
www.vso-sliedrecht.nl

Vergaderschema

Bestuursvergaderingen en Ledenbijeenkomsten V.S.O. 2011



- maandag 20 juni VSO-borrel, Highlight, Burg. Winklerplein 2a, Sliedrecht
- Zaterdag 17 sept. jaarlijks uitstapje VSO Mediapark Hilversum. Bezoek aan "Beeld en Geluid" en 's avonds dinnershow in Studio 21
- Oktober 2011 Bedrijfsbezoek aan Pro Serve Papendrecht in samenwerking met Purple Sky.

Maandelijkse vergaderdata bestuur VSO

- woensdag 29 juni 12.00 uur Bestuur VSO
- woensdag 7 sept. 12.00 uur Bestuur VSO
- woensdag 5 okt. 11.30 uur Bestuur VSO + gemeentevertegenwoordigers.
- woensdag 2 nov. 12.00 uur Bestuur VSO
- woensdag 7 dec. 12.00 uur Bestuur VSO

Het Grote Baggermolenboek

De geschiedenis van de baggermolen is complexer dan we denken. Bovendien is het niet een Nederlandse aangelegenheid, wat we veelal veronderstellen.

Niet alleen daarom verscheen Het Grote Baggermolenboek. Goof Hamers, president-directeur van IHC Merwede, en Frank Verhoeven, voorzitter van de Vereniging van Waterbouwers, kregen in het Baggermuseum het eerste exemplaar uitgereikt uit handen van Arie Struijk, voorzitter van het Nationaal Baggermuseum.

Het Grote Baggermolenboek, geschreven en samengesteld door Arend Dekker, Hans Vandersmissen, Jaap Stam, telt 214 pagina's.

Het ISBN is 978-90-6562-266-2 en de prijs 24,95 euro.

Colofon

VSO-Actualia is een uitgave van de Vereniging Sliedrechtse Ondernemingen, die drie keer per jaar verschijnt in een oplage van 225 exemplaren.

De redactiecommissie bestaat uit: W. van Wijngaarden, D.G. Pellikaan, L. Beenhakker, M. den Breejen, J. Kraaijeveld en L. de Groot

Redactie: To The Point

Dalem Donk 49, 4207 XE Gorinchem

Tel.: 0183 - 69 96 38

E-mail: jacq.kraaijeveld@tekstbureautothepoint.nl

Druk en layout:

Drukkerij Van den Dool

Industrieweg 4, 3361 HJ Sliedrecht