



Euro-Rijn Group

Kracht van een logistiek familiebedrijf

“Wat de Euro-Rijn Group bijzonder én sterk maakt is het gedreven ondernemerschap in combinatie met de wendbaarheid waarmee het familiebedrijf sinds 1979 opereert.” Michiel Hoefnagels, General Manager logistieke activiteiten, komt direct tot de kern. “Euro-Rijn is ontstaan als scheepvaartonderneming en groot geworden met stroomijzer en ferro metalen, maar inmiddels zijn wij ook actief in de ontwikkeling van logistiek vastgoed en participierend in innoverende bedrijven. Dit alles zonder onze kernwaarden uit het oog te verliezen. Ook met meer dan 250 collega’s zijn we in staat snel beslissingen te nemen en persoonlijke aandacht te geven aan onze klanten en collega’s.”

De in Moerdijk gevestigde organisatie, houdt zich bezig met transport via weg en water. De onderneming bestaat uit tientallen bedrijven met logistieke activiteiten op diverse locaties in West-Brabant, de Rotterdamse haven en over de grens in Duitsland en Italië. De aanhoudende groei van de Euro-Rijn Group komt voort uit duurzame relaties met klanten en investeringen in gelijkgestemde bedrijven. “Deze partnerships hebben ons ook de afgelopen jaren in



staat gesteld samen met onze klanten groei te realiseren in moeilijke tijden voor de logistiek. Naast de groei in de retail logistiek hebben we onze 3PL activiteiten uitgebreid door een samenwerking met AWL Moerdijk en hebben we in Italië een nieuwe locatie geopend voor de logistiek van met name ferro metalen.”

Medewerkers groeien met de organisatie mee en voelen zich echt onderdeel van het bedrijf; “onze collega’s maken Euro-Rijn door actief mee te denken met onze klanten en de richting van het bedrijf. Op deze manier maken we onze belofte ‘We bring business forward’ dagelijks waar.”

> www.eurorijn.com



Gomes

‘Een ‘Gomens’ straalt altijd plezier uit’

Wie in Noord-Holland woont en een Mercedes rijdt, hoeft zich geen zorgen te maken: er is altijd een vestiging van Gomes in de buurt. Het familiebedrijf, dat al bijna 90 jaar garant staat voor ‘kwaliteit met de ster’, telt inmiddels elf vestigingen. Toch staat algemeen directeur Peter Gomes nog geregeld een kopje koffie te drinken met zijn medewerkers. “Daar hoor je wat er speelt en wat klanten zoal vragen. Bovendien vind ik het belangrijk dat wij niet alleen op kantoor zitten, maar dat we benaderbaar zijn. Je kunt wel veel voertuigen willen verkopen, je mensen moeten het uiteindelijk doen.”

Peter is de derde generatie Gomes aan het hoofd van het bedrijf, een single-brand Mercedes-dealer. In de branche is

dat niet zo gewoon, maar Gomes houdt het graag overzichtelijk: bij hen kom je voor een Mercedes-Benz – of dat nu een personenauto is, een bestelwagen of een grote truck. Sinds het dealerschap voor Mercedes-Benz in 1972 werd binnengehaald, is Gomes het vertrouwde adres voor sales, onderhoud en service. Vanuit het ondernemersdorp Warmenhuizen zitten ze dankzij een serie uitbreidingen en overnames nu in heel Noord-Holland, in Utrecht én in het Limburgse Echt. Gomes: “Echt vormt een strategisch punt voor service en onderhoud voor onze nationale en internationale klanten.”

Nu elektrische voertuigen in opkomst zijn, worden er andere eisen gesteld aan de mensen in de werkplaats. Gomes gelooft dan ook in een leven lang leren voor de mannen en vrouwen in zijn dealerbedrijf. “We willen graag dat iedereen zich blijft ontwikkelen: veel bijscholen dus. We maken er zo echte ‘Gomens’ van, die met vakkennis en met plezier hun werk doen. En dat stralen ze ook uit naar de klant.”

> www.gomes.nl