

SALLANDS magazine ONDERNEMERS

Hans Reinders

Luis in de pels van de airconditioningindustrie

SOM's Passie: René Derks houdt er wel van om af en toe een toneelstukje op te voeren

SOM's Uitwisseling: Isfordink Bedrijfswageninrichting en Ommer Bedrijfsvloeren spiegelen zich graag aan Ferrari en Porsche

SOM's Succesfactor: Mehmet Eser van Horecanetwerk.nl weet moeilijke branche te verenigen



NEW COROLLA HIGH POWER HYBRID



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



NETTO BIJTELLING
VANAF € 169,- PER MAAND

GA DE UITDAGING AAN MET DE POWER CHALLENGE!

De nieuwste Corolla Touring Sports is volgens velen de mooiste en beste Corolla ooit. Deze ideale zakenauto blinkt uit door stijlvol design en is een van de ruimste in zijn klasse. Zo heeft de bagageruimte maar liefst 598 liter inhoud. Toyota Safety Sense behoort tot de standaarduitrusting; dit is next level veiligheid die het rijden prettiger én vooral veiliger maakt. Met de nieuwe 2.0 liter High Power Hybrid motor rijdt u tot 50% van de tijd elektrisch zonder stekker*. **Meld u vandaag nog aan voor de Power Challenge op toyota.nl/power-challenge en maak kans op een jaar lang gratis Corolla rijden!**

Gecombineerd brandstofverbruik varieert van 3,3 l/100 km (30,3 km/l) – 5,8 l/100 km (17,24 km/l) CO₂ 76–134 gr/km.

* Het daadwerkelijke te halen percentage is afhankelijk van de gebruiksomstandigheden, voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden. Prijs inclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en typefouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden. Afgebeeld Corolla Touring Sports Premium t.w.v. € 41.595,-.

Morrenhof

Raalte, Klipperweg 5, 0572-361616
toyota-raalte.nl

Het is net werken...

Het is mooi hoe sommige fenomenen door de jaren heen kunnen ontstaan. Natuurlijk waren er vroeger ook ondernemersverenigingen, ging je als eigenaar/directeur naar beurzen en congressen en zocht je contact met collega's, maar ineens was er dat woord: netwerken. De 'Dikke van Dale' geeft de betekenis als volgt weer: 'contacten aanknopen en onderhouden die nuttig kunnen zijn voor je carrière'. Daar is geen woord Spaans bij.

Met het ontstaan van het woord kwamen zelfs functies op de arbeidsmarkt waarbij minimaal de helft van de tijd opgaat aan het socialiseren met het bedrijfsleven. En vielen de (zelf benoemde) deskundigen over elkaar heen om onder woorden te brengen wat nu dé succesformule is. Het komt er in het kort op neer: zoek vooral niet de veilige omgeving van bekenden op en durf je in een gesprek met vreemden te mengen door iedereen de hand te schudden en jezelf voor te stellen. Dat zijn twee gouden tips uit de workshop van netwerkgoeroe Gerard Timmermans in het businesssevent 'Ondernemer van Morgen'.

Soms lijkt het wel of bepaalde mensen meer dan 24 uur in een dag hebben. Gewoon (meer dan) acht uur werken en dan ook nog overal je gezicht laten zien. Of het nu gaat om een vergadering van de ondernemersvereniging in de vestigings- en/of woonplaats of een wedstrijd van PEC Zwolle of Go Ahead Eagles. En 's morgens gewoon eerder dan de kippen wakker worden voor de wekelijkse

ontbijtbijeenkomst van de BNI, terwijl je de avond ervoor nog tot diep in de avond hebt genoten bij Business & Pleasure.

Netwerken is een overduidelijke rode draad in deze editie van het Sallands Ondernemers Magazine. De mooiste openbaring kwam van 'onze starter' Roderick Leeuwenhart uit Deventer. In zijn beleving was netwerken altijd een sociaal onhandig iets, maar sinds zijn lidmaatschap van de BNI is dat beeld compleet omgedraaid. "Ik vind het enorm inspirerend om met andere ondernemers te praten", geeft hij nu zelfs aan.

N35 Media heeft er sinds kort een netwerkpartner bij in de persoon van accountmanager Patricia Ester. De nieuwe aanwinst gaat ons helpen de Zwolse zakelijke markt te bestormen en is dus veel te zien op allerlei bijeenkomsten in de provinciehoofdstad. Ook onze Zwolse fotograaf Paul van der Wal (ook op deze foto) kun je geregeld tegenkomen. Hij is namelijk één van de initiatiefnemers van de nieuwe netwerkclub Business & Pleasure.



Martijn Jansman

*Uitgever Sallands
Ondernemers Magazine*

Compleet in installaties



ASSINK WEUSTINK
DE PLUS IN ELEKTROTECHNIEK

0572 - 36 33 55

INSTALLATIEXPERTS
VEELJOOP-BETROUWBAAR

0572 - 36 28 74

AUTOMATIONEXPERTS
INDUSTRIËLE OPLOSSINGEN

0572 - 35 30 80

www.assinkweustink.nl Raalte

KORBELD
Party & Events Verhuur



Zompstraat 27
8102 HX Raalte
www.korbeld.nl

T. 0572 35 44 27
F. 0572 36 31 50
info@korbeld.nl



Raidt
• **MADE,**

vakman voor binnen & buiten

vloeren ♦ tegelwerk ♦ schilderen ♦ behangen
stucwerk ♦ veranda's ♦ tuinaanleg- en renovatie

BEL 06 - 25 01 46 26 | MAIL info@raidtmade.work | WEB www.raidtmade.work

SOM's uitgelicht

Uitgever

N35 Media BV
Paalweg 5, 8141 RT Heino
0572 39 55 58
info@n35.nl
www.n35.nl

Redactie

Rudi Buitenkamp (hoofdredacteur)
06 22 13 12 06
rudi@somonline.nl

Bladmanager

Martijn Jansman

Ontwerp & vormgeving

Inez Oldeboer

Fotografie

Stefan Kemper Fotografie
Fotograaf Ilse
Maeike Blauw Fotografie
Paul van der Wal Fotografie

Acquisitie

Martijn Jansman
06 51 29 96 22
martijn@somonline.nl

Patricia Ester

06 13 88 30 10
patricia@n35.nl

Rudi Buitenkamp

06 22 13 12 06
rudi@somonline.nl

Druk

Veldhuis Media

Verspreiding

Sandd

Sallands Ondernemers Magazine
verschijnt 4 keer per jaar. De oplage is
5.500 exemplaren op basis van controlled
circulation in de plaatsen Raalte, Olst,
Wijhe, Dalfsen, Heino, Nieuwleusen,
Heeten, Haarle, Bathmen, Schalkhaar,
Diepenveen, Lettele, Colmschate,
Okkenbroek, Lemelerveld, Broekland,
Laag Zuthem, Lierderholthuis, Luttenberg,
Mariënheem, Nieuw-Heeten, Welsum,
Wesepe, Deventer en Zwolle.

Volg ons!    

16



**BNI de Zwolse Leeuw
en BNI De Wouw** weten
hoe het principe van
gastvrijheid werkt

24



Horecanetwerk.nl:
van netwerkborrel tot
online commercieel- en
nieuwsplatform

30



Uitgeverij Leeuwenhart
maakt meer werk van
ondernemerschap dankzij
netwerkclub BNI

36



Martin Blokvoort
Eigenaar van Disselhorst
Green Energy

41



Isfordink
Bedrijfsinrichting en
Ommer Bedrijfsvloeren
hebben wijze lessen
getrokken uit de crisistijd

46



'Saaie boekhouder' **René**
Derks kruipt graag in de
huid van een ander

SOM jaargang 3 | editie 2

verschijnt op 21 juni 2019

Copyright

Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van de uitgever
worden overgenomen en vermenigvuldigd. Het ongevraagd toesturen van
fotomateriaal geschiedt op eigen risico.

Heeft u suggesties, vragen, complimenten of klachten over Sallands Ondernemers
Magazine? Mail dan naar info@somonline.nl



Oxycom verovert de wereld met natuurlijke airconditioning die ook 90% energie bespaart

Hans Reinders: luis in de pels van de traditionele airconditioningindustrie

Als we hem spreken, is Hans Reinders (66) net terug van een drie weken durend verblijf in het Midden-Oosten. "Het was de bedoeling om tussendoor even terug te komen, maar ik kon een belangrijke afspraak krijgen in Saoedi-Arabië...", verontschuldigt hij zich nogmaals voor het feit dat de eerste afspraak moest worden verzet.

Het is een regio waar hij veel en graag komt om zaken te doen voor zijn onderneming Oxycom in Raalte dat zich heeft gespecialiseerd in luchtbehandelingssystemen die zich kenmerken door de combinatie van koeling, energiezuinigheid en de aanvoer van verse lucht. "Het is er warm, gemiddeld tussen de 40 en 45 graden. Dat betekent dat zeventig procent van het energieverbruik opgaat aan koeling. En ze hebben daar geld. Dat is de reden dat we ons vizier drie jaar geleden op het Midden-Oosten hebben gericht. Niet meer en niet minder."

Familie, vrienden, kennissen en zelfs een sporadische vijand herkennen in deze uitspraak voor de volle honderd procent de persoon Hans Reinders. Hij pakt je - of je nu vrouw of man bent - gauw in met zijn charmes en weet zijn toehoorders te prikkelen met mooie en inhoudelijke statements, oneliners en soms confronterende uitspraken. De schare fans van Oxycom maakt dan ook een imposante groei door. Niet alleen in de woestijnlanden, maar ook gewoon in ons eigen kikkerlandje. De orderportefeuille in het eigen, vertrouwde Salland is echter nog mager gevuld. Te weinig bedrijven maken nog gebruik van de Energie Investerings Aftrek (EIA).

De Raaltenaar heeft dus net de World Future Energy Summit (WFES) in Abu Dhabi achter de rug. "Daar wil je echt bij zijn. Wij hebben vaak te maken met de technisch directeurs van grote ketens en bedrijven. Dan heb je het bijvoorbeeld over een supermarktketen met duizenden winkels. Dat soort mensen komt niet naar een aircobeurs, maar zijn wel vertegenwoordigd op de Energy Summit. Ze zijn vooral nieuwsgierig naar nieuwe, duurzame oplossingen. De wil om te veranderen is daar veel groter geworden sinds ze moeten betalen voor de stroom. Dat was altijd gratis."

Vrouwenrechten

Het is bijzonder om hem zo enthousiast te horen spreken over de mensen uit het Midden-Oosten. Het beeld dat

wij westerlingen hebben is er één van energievoorzieners en regeringen die het niet zo nauw nemen met de mensenrechten en vrouwen graag klein houden.

Reinders wil z'n ogen zeker niet sluiten voor de uitwassen, maar grijpt graag de gelegenheid om ook de andere kant te laten zien. "Als het Saoedische koningshuis een hand heeft gehad in de moord op de journalist Khashoggi is dat natuurlijk op geen enkele manier goed te praten, maar ik ben wel onder de indruk hoe ze bezig zijn met de ontwikkeling van hun land. Als je in de hoofdstad Riyad bent, zie je dat de jonge vrouwen nu ongesluierd over straat gaan. Dat lokale mensen de plek achter de toonbank hebben ingenomen van gastarbeiders. Dat vrouwenrechten wel degelijk een plek krijgen. En dat de anderhalf miljoen studenten naar de beste universiteiten in de wereld gaan en die ervaring mixen met de eigen Saoedische cultuur."

Goed, terug naar de handel! Gezien de dagelijkse temperaturen is de airco daar natuurlijk een eerste levensbehoefte. Over het algemeen zijn airco's echter wel energievreters (in het Midden-Oosten 70% van de dagelijkse energie) en dat heeft Reinders ertoe aangezet om met Oxycom te werken aan een beter en duurzamer alternatief. "In een notendop: onze technologie koelt en verwarmt en zorgt voor 100% verse lucht. En dat gekoppeld aan een energiebesparing van 90%. Recentelijk hebben we een winkelcentrum in Saoedi-Arabië van onze technologie voorzien. Een oppervlakte van 60.000 vierkante meter waar geen traditionele airco meer te vinden is. De eigenaar is bijzonder enthousiast. De frisse, verse lucht zorgt er voor dat bezoekers bereid zijn langer te blijven en dus ook meer te consumeren."

Ook in het Midden-Oosten wordt steeds meer ingezien wat de meerwaarde is als je de jeugd kansen biedt om zich te ontwikkelen en ze ondernemende te maken. Het is een thema dat Reinders altijd al heeft aangesproken. Al in zijn periode bij Sallmetall - nu bekend onder de



naam Crest - kon hij genieten van de stappen die medewerkers maakten. "Ik ben er van overtuigd dat de kracht van een onderneming mede wordt bepaald door de werksfeer die je creëert. Je bent acht uur per dag op de werkvloer en hebt daar de meeste sociale contacten. Ik vind het belangrijk dat mensen plezier hebben en trots zijn op wat ze doen. We nemen hier ook rustig mensen van 61 jaar aan. Die zijn ongelooflijk gemotiveerd. Niet iedere ondernemer durft dat risico te lopen."

In zijn ogen is de overheid daar mede debet aan. "Ga maar na: 24 vakantiedagen, twaalf atv-dagen en boven de 50 ook nog een aantal ouwe lullen dagen. Dat is allemaal prima als je stratenmaker bent of in de bouw werkt, maar op kantoor of met ander lichter werk is dat toch lichtelijk overdreven. Sommige goede krachten moet je gewoon acht weken per jaar missen en dat maakt ze een stuk minder aantrekkelijk voor het bedrijfsleven. Ook op latere leeftijd verdien je de kans om te blijven werken. De maatregelen van de overheid ontmoedigen dat en daar word ik wel een beetje somber van."

Bolknakken en jenever

Wie wel eens met Hans Reinders heeft gesproken, weet dat hij van de hak op de tak springt en van links naar rechts gaat. Wel is altijd sprake van dezelfde rode draad: als hij spreekt, is het gepassioneerd en bevlogen. Zeker als het gaat om zaken doen, handel drijven en het bedrijfsleven. Het kan ook niet anders, want het ondernemerschap is hem met de paplepel ingegoten.

"Mijn ouders hadden aan de Marktstraat in Raalte een winkel in huishoudelijke artikelen en gereedschappen. Een soort Blokker. Hoe oud was ik toen al meehielp? Misschien een jaar of 10, 12? Ik leerde spelenderwijs hoe je met klanten omgaat en hoe je elkaar de business moet gunnen. Het was bij ons altijd een zoete inval. Als de boeren naar het dorp kwamen om hun boodschappen te doen en ook bij ons in de winkel kwamen, stonden nadien de bolknakken en de fles jenever op tafel. Dat mijn ouders ondernemers waren, heeft er mede voor gezorgd dat ik een onbezonnen jeugd heb gehad. Mijn ouders waren gewoon wat ruimer van geest."

De jonge Hans was niet echt geïnteresseerd in wat hij in de schoolbanken allemaal kon opsteken. Niemand keek er dus van op dat hij op 15-jarige leeftijd al elke avond en eens in de veertien dagen een weekend werkte bij een benzinepomp. Toch ging het leren hem eigenlijk best gemakkelijk af. "Ik weet nog dat ik aan het eind van de Handelschool bij de diploma-uitreiking een toespraak kreeg van de schoolleiding. Hoe het toch mogelijk was dat ik mijn diploma had gehaald, want ik was er nooit. Tja, ik was een echte autodidact en dat ben ik nog steeds. Fouten maken, er van leren en dan weer verder. Naar mijn idee word je pas echt goed wakker geschud als je een keer op je bek gaat." Reinders heeft ze beide meegemaakt, de vette jaren en de magere jaren. Zo was Sallmetall zo'n twintig jaar geleden goed voor veertig miljoen omzet per jaar en met 120 mensen op de loonlijst mocht het bedrijf tot één van de grotere werkgevers van Raalte worden gerekend. "



Die cijfers zijn prachtig, maar toch ben ik het meest trots op de werksfeer. Het mooiste compliment kreeg ik onlangs tijdens een wandeling langs het kanaal van de Raalter ondernemer Tonny Ahlers: 'Je stond bekend als een goed werkgever'. Zo'n opmerking doet me echt wat."

Staatsgevaarlijk

Toen zijn moeder MS kreeg, leek de tijd rijp om in het familiebedrijf te stappen, maar vader durfde het niet aan. "Hij was bang dat ik het geld zou opmaken, ha ha." Het was voor hem het signaal op 24-jarige leeftijd voor zichzelf te beginnen. Vanuit een oude schuur begon hij met een kleine machinefabriek en via Arno Veldhoen van Durisol Mevriet, die me de handel gunde, belandde hij dieper in het bedrijfsleven. Met Sallmetall werd hij groot dankzij nummerplaat- en lamineermachines die door het huidige Crest nog steeds in de gehele wereld worden verkocht.

De groei - naar eigen zeggen door creativiteit en eigen initiatief - van 35% per jaar bleef niet onopgemerkt. Het verhoogde de marktwaarde en zoals wel vaker waren het de Amerikanen die een prachtig aanbod op tafel legden. "Op 48-jarige leeftijd heb ik het toen verkocht. Je krijgt een leuke cheque, maar een half jaar later zat ik de tuin met het gevoel nutteloos te zijn en ik miste mijn collega's en medewerkers. En natuurlijk was ik veel te jong om niets te doen. Op dat moment ben ik echt staatsgevaarlijk en wil ik het liefst van een appelboom een perenboom maken." Natuurlijk heeft Reinders in die tijd meer dan eens in de spiegel

gekeken, maar hij wist heel goed waar z'n kracht en z'n zwakte liggen. Qua type past hij beter bij de visionair die z'n tijd ver vooruit is dan bij de aannemer die week in week uit hetzelfde soort huis oplevert. Het voor de muziek uitlopen, het spreekt hem ontzettend aan. De geboren Raaltenaar - hij woont inmiddels in Warnsveld - zou zelfs niet zonder kunnen. Het is een soort cocktail die hem zowel energie als onrust bezorgt, want denk vooral niet dat het alleen rozengeur en maneschijn is. "Een visionair heeft soms een slecht leven."

Het bleef kriebelen en het kriebelde nog meer nadat hij een rapport van de Wereldbank onder ogen kreeg. De strekking: we moeten vol aan de bak om onze planeet te redden. "Klip en klaar werd gesteld dat we een verplichting hebben om te kijken hoe we het milieu kunnen opbouwen voor onze kinderen", aldus Reinders die ondanks dit besef zeker niet roomser dan de paus wil zijn. "Ook ik kom uit de tijd dat het heel normaal was dat je de dop van de heftruck afhaalde om de olie in de grond te laten lopen."

Geldingsdrang

Reinders besloot zijn duurzaamheidswens specifiek te maken en zich te richten op het principe dat je met duizend liter water zevenhonderd kwh koelvermogen kunt produceren. "Dat is interessant, dacht ik. Drie jaar na de verkoop van Sallmetall ging ik met twee oud-medewerkers weer aan de slag en dat leidde tot de eerste warmtewisselaar op basis van waterverdamping." In 2004 was de machine gereed voor productie, maar helaas

bleven de orders uit. De tijd was er niet rijp voor. "Niemand sprak toen nog over de kwaliteit van de lucht in kantoren, ventilatie of over energiebesparing. Bouwers en installateurs deden (en doen) vooral nog aan copy & paste. Ik loop er nog dagelijks tegenaan dat de wil om iets bij te dragen aan een gezonde en betere werkomgeving matig is." In 2004 liep Reinders naar eigen zeggen mijlenver voor de markt uit, maar een Don Quichotte was hij niet. Want, hij wist wel spraakmakende projecten als een ziekenhuis in Zeist, het hoofdkantoor van Bayer, Rijksuniversiteit Groningen en de vestigingen van McDonalds op te leveren. "En in dat jaar liep ik ook de eigenaar van Hymer Caravans tegen het lijf op een beurs. We raakten aan de praat met als gevolg dat we in 2005 een order van 25 miljoen euro scoorden. Zestigduizend caravankoelers in vijf jaar was de opdracht. Medio 2005 moesten we leveren. Echter, de nieuwe productielijn voor warmtewisselaars kon de snelheid niet aan waardoor we niet aan de vraag konden voldoen. Achttien maanden en achtduizend units verder trok Hymer de keutel in en daar sta je dan."

Lange neus

Een nieuwe aandeelhouder stapte in en zorgde voor nieuw geld, want het bleef wel interessante technologie. "Ik verdween toen door de achterdeur, maar na drie jaar was er op geen enkel gebied resultaat geboekt. Ze kregen het niet aan het draaien." Toen het bedrijf opnieuw op de markt kwam, aarzelde Reinders geen moment en hapte hij (opnieuw) toe. Waarom toch in vredesnaam? "Het heeft zeker te maken met een stuk geldingsdrang. Ik kreeg niet de kans om me te bewijzen. Als ik in de spiegel keek, zag ik een loser. Kortom, ik wilde het karwei afmaken." Dat klinkt gemakkelijker dan het in werkelijkheid was, want - inmiddels zijn we aanbeland in 2010 - de economische

crisis was in alle hevigheid voel- en merkbaar.

Ontwikkelingsmaatschappijen, banken; niemand die Hans Reinders en z'n zoon Bart, die inmiddels had besloten om deelgenoot te worden van de droom van pa, financieel wilde ondersteunen. "Zelfs met drie miljoen euro aan garanties en honderd procent dekking kregen we nog nul op ons rekest. Ik ben vooral teleurgesteld over de onwil om mee te financieren vanuit de juist daarvoor opgerichte ontwikkelingsmaatschappij in Overijssel en Gelderland."

Toch bleken de vele uren relatiebeheer in de jaren daarvoor lonend te zijn geweest. Een trouwe aandeelhouder van het eerste uur bleek opnieuw bereid mee te doen en er kwam een nieuwe investeerder bij. "Maar, het kwam natuurlijk voor een groot deel ook aan op m'n eigen centen", vervolgt hij zijn relaas. "Ik heb alles van de hand gedaan inclusief een oude cementfabriek aan het Comomeer. We zijn acht jaar bezig geweest om een vergunning te krijgen en daar twintig appartementen te realiseren. Dat is even slikken, maar wat me de meeste pijn heeft gedaan, is dat bekenden snel oordelen. Ik heb in die tijd echt een paar goede vrienden verloren. Heb me ook wel eens afgevraagd wat ik hier nog doe in Raalte. Ik werk in Raalte, maar mijn leven is in Warnsveld waar ik geniet van mijn gezin en weekenden met vrienden. Dat heeft me ook door de moeilijke tijden geholpen."

Je kunt Reinders niet gauw op rancune betrappen. Zijn lange neus maakt hij wel met de huidige ontwikkeling van Oxycom. Het woord koeling dekt inmiddels de lading niet meer, want het is veel meer dan dat. Met de eigen luchtbehandelingssystemen schept Oxycom een klimaat waarin mensen optimaal functioneren. Of het nu gaat om werk, wonen en/of recreëren. En of het nu gaat om woestijnlanden als Dubai of in het westerse deel van de



“

Ik vind dat ieder mens min of meer de plicht heeft iets met z'n talenten te doen.

”



wereld. In Nederland en zeker ook Salland is in ieder geval nog veel winst te behalen. Het begint in zijn ogen met de juiste mindset. "Ik verbaas me er over dat het hier in de duurzaamheidsdiscussie veelal gaat om terugverdientijd, terwijl het bedrijfsleven veel meer moet kijken naar de gezondheid van de medewerkers. Dat komt het rendement ten goede, maar je hebt ook een sociale verplichting."

Oxycom maakt momenteel flinke stappen. De orders worden groter en ook de omzet groeit significant. Van de eerste miljoen euro in 2017 naar een te verwachten zes à zeven miljoen in dit jaar. "En in de pijplijn zit nog wel voor 25 miljoen euro aan aanvragen. Dit zijn veelal nieuw ontwikkelde producten die drie jaar geleden nog niet op de markt waren. Het is het resultaat van een grote investering in het team dat zich bezighoudt met de ontwikkeling van nieuwe luchtbehandelingssystemen. Voor Trane, één van de grootste aircoproducten ter wereld, leveren we bijvoorbeeld onze technologie ten bate van drie datacenters in Amsterdam en Londen. Ook Albert Heijn is een afnemer van deze technologie. Meer dan honderd winkels zijn hiermee uitgerust. Afhankelijk van de buitentemperatuur bespaart het tot veertig procent op het stroomverbruik van koelinstallaties."

Vincent van Gogh

Ontwikkeling blijft tot in de lengte van dagen een pijler onder zijn Oxycom, maar een andere grote uitdaging ligt op het vlak van de logistiek. Als we door het grote pand lopen, zien we de pallets met bestellingen voor allerlei tropische bestemmingen klaar staan. Het is maar de vraag of het in de komende jaren allemaal vanuit Raalte kan worden gedaan. Een assemblagelocatie in pakweg het Midden-Oosten of

Zuid-Amerika lijkt ook qua kostenbeheersing voor de hand te leggen. "Daar moet het wel naar toe", beseft Reinders. "Zeker als je het hebt over de grote opdrachten voor ketens. Nu is bijvoorbeeld een opdracht binnengekomen voor luchtkoelers op het dak van tweehonderd bankgebouwen in het Midden-Oosten. En vanuit Mexico ontvangen we een aanvraag om veertienduizend winkels te voorzien van onze koelmachine die slechts één kilowatt stroom vreet in plaats van de gebruikelijke twaalf kilowatt."

Tegenover me zit een man van 66 met de energie van een jonge kerel. Die de hele wereld over vliegt om relaties aan te boren, zijn visie te presenteren en opdrachten binnen te halen. "Tja, ik ben nog lang niet klaar. Vind het ook mooi dat mijn zoon Bart de beslissing heeft genomen om tegelijk met mij in het bedrijf te stappen. Hij is behoudender, maakt af waar hij aan begint en is de slimste van ons tweeën. We zijn wel goed in balans."

Het mooie dat hij door z'n leeftijd alle recht heeft om terug te kijken, maar het liefst vooruit wil kijken naar die stip op de horizon. Toch, zo aan het eind van een lang gesprek, moeten we het hem vragen: hoe wil hij worden herinnerd? Als een soort Vincent van Gogh? In het leven onbegrepen, maar na z'n dood erkend als een groot kunstenaar? "Ik zou mezelf geen groot kunstenaar willen noemen. Wel vind ik dat ieder mens min of meer de plicht heeft iets met z'n talenten te doen. De vergelijking met Van Gogh gaat me veel te ver, al kan ik me wel herkennen in zijn momenten van wanhoop.... Nee, waarschijnlijk ben ik meer een luis in de pels van de traditionele industrie en met dat beeld heb ik helemaal geen moeite. Het is belangrijk om op deze manier bij te dragen aan een gezonde werk- en woonomgeving en een goede toekomst voor de volgende generatie!"

Ondernemers. Let op!

Voldoet uw organisatie al aan de vernieuwde Arbowet?

Deze wet is in 2017 gewijzigd, omdat de overheid werknemers in Nederland wil voorbereiden op langer en gezond door-werken. In de nieuwe wet is veel meer aandacht voor verzuimpreventie.

Heeft u dit al geregeld?

De Inspectie SZW treedt met de harde hand op en u riskeert als onder-nemer hoge boetes.
De boete kan oplopen tot meer dan € 10.000,-

In de arbowet staat bij artikel 13 vermeld: De werkgever laat zich bijstaan t.a.v. naleving. Indien er geen mogelijkheden zijn om bijstand binnen de onderneming te organiseren, wordt de bijstand verleend door andere deskundige personen.

Waarom Allround in bedrijfsveiligheid?



Wat moet u regelen?

Als ondernemer dient u o.a. een preventiemedewerker aan te stellen. Ook wordt u verplicht om een basiscontract Arbodienstverlening op te maken en uw verzuimrisico's (RI&E) in kaart te brengen. Heeft u dit nog niet geregeld? Neem dan vrijblijvend contact op. **We ondersteunen u graag om deze zaken op orde te krijgen.**

Wat kunnen wij nog meer voor u betekenen?

- De verplichte Risico, Inventarisatie & Evaluatie (RI&E) en Plan van aanpak
- Opzetten, implementeren en onderhouden van managementsystemen (ISO, VCA, NEN, BRL)
- Ondersteunen van / als VGM/KAM coördinator
- In kaart brengen van de BHV organisatie
- Intern onderzoek bij (bedrijfs)ongevallen
- Uitvoeren van interne audits
- Hogere veiligheidskundige ondersteuning (HVK)
- CO2 prestatieladder
- Veiligheidsadviseur gevaarlijke stoffen (ADR)
- Instructie en onderricht / Toolbox / Opleidingen



Allround

Ana van der Veen
Raalte
06 - 22 85 30 10
ana@allround-business-support.nl
www.allround-business-support.nl

Business Support

Voor iedere (kleine) ondernemer is het een herkenbare situatie. Je gaat zo op in het werk en het omhoog stuwen van jouw onderneming dat het je aan de tijd ontbreekt om je met andere (dagelijkse) zaken rondom het ondernemerschap bezig te houden. Ook al weet je dat het hartstikke belangrijk is.

Herken je je in deze beschrijving? Dan biedt Allround Business Support uitkomst. Ana van der Veen kan namelijk fungeren als jouw eigen Personal Assistant (PA). "Ik ben graag die betrouwbare rechterhand die de ondernemer bijstaat zodat hij/zij zich op de business kan focussen", aldus Ana die vele zaken voor haar rekening kan nemen. Denk hierbij aan mailbox- en agendabeheer, herinneringsservice, projectassistentie en een rol als sparringpartner of gastvrouw.

VERA

VERA Interieur
06 - 17 83 24 12
info@vera-interieur.nl
www.vera-interieur.nl

Interieur

Zoek je als bedrijf naar een manier om jouw entree en de kantoren op een meer huiselijke manier aan te kleden? En daarmee een impuls te geven aan de begrippen laagdrempelig, toegankelijk en gastvrij? Dan mag je VERA Interieur zeker niet overslaan.

Het bedrijf van eigenaar Rosalie Wubs is namelijk dé specialist in houten raambekleding. VERA Interieur richt zich op het advies en de verkoop van houten jaloezieën en shutters. Shutters zijn duurzaam als raamdecoratie of zonwering en geven een sfeervolle uitstraling. Je haalt daarmee echt iets unieks in huis. "Ik vind het belangrijk om het verschil te maken met een vriendelijke benadering, goed advies en realistische prijzen", aldus Rosalie die in de zomer van 2017 een andere wending gaf aan haar carrière door een vaste baan op te zeggen en vanuit haar woonplaats Epse VERA op te richten. Ze gaat vooral op bezoek bij de particulier en de ondernemer, maar het is de bedoeling dat in de nabije toekomst ook een showroom wordt geopend.





Regio heeft duidelijke boodschap voor de rest van Nederland:

Gooi alles aan de kant en zet koers naar Salland!

Vrachtwagens van Auping uit Deventer die door het land rijden met reclame voor Salland op de achterkant. Raalte dat zich durft te profileren als dé evenementengemeente van Overijssel, misschien zelfs wel Nederland. Promotie van Salland als agrofoodgebied. Dorpswandelingen met een gids in iedere kern. Lege winkelpanden volhangen met mooie foto's van de streek. Het zijn enkele voorbeelden die ter tafel komen als we een gezelschap ontmoeten dat een prominente rol heeft gespeeld in de realisatie van het 'Salland Kompas'. Met deze strategische toeristische agenda (2019-2022) moet verder koers worden gezet naar een perspectiefvolle vrijetijdseconomie in Salland.

Perspectiefvol. Een prachtig woord met allerlei associaties als kansrijk en hoopvol maar tegelijk heeft het ook iets krampachtigs en zakelijks. Waar het eigenlijk op neerkomt, is dat we de prachtige toeristische pijlers van Salland beter in de etalage zetten. En tegelijk die Sallandse bescheidenheid misschien ook maar eens in de ban doen. Want, in vergelijking met het trotse Twentse ros is Salland namelijk een makke pony. Wel een pony die, als het aan de betrokken partijen ligt, kan uitgroeien tot een steigerend paard.

We treffen deze ochtend Jacques van Loevezijn (wethouder vrijetijdseconomie gem. Raalte), Tamara Toering (merkleider Salland Marketing), Anne Marie van Oldeniel (vrijetijdscoördinator Salland Marketing), Peter de Graaf (eigenaar recreatiebedrijf De Maathoeve), Ted Westenenk (eigenaar vakantiepark Krieghuusbelten), Henk Marsch en Rita Quee (respectievelijk eigenaar en medewerker camping De Portlander), Ton Groot Beumer (voorzitter Ribs & Blues) en Ruurd Klaver (ambtenaar vrijetijdseconomie

gemeente Raalte). Allemaal zijn ze voorzien van een mintgroene ambassadeurs-pin met Salland er op. Het is een leuk item en het geeft een gevoel van verbinding en saamhorigheid. En dat is precies wat de betrokken partijen – met de gemeente Raalte als aanjager - zoeken. "Anderhalf jaar geleden hebben we nieuw toeristisch beleid geformuleerd. In de basis is daarin aangegeven dat we de kracht van Salland erkennen en dat we partners moeten zoeken om het merk Salland aan te scherpen en te laden. Er is veel meer uit te halen. Zeker als je bijvoorbeeld kijkt welke stappen onze burens van het Vechtdal hebben gezet", aldus Van Loevezijn.

Verslingerd aan Salland

De kreet waarmee toeristisch en recreatief Salland op pad gaat, wordt 'Verslingerd aan Salland'. Het is een mooie verwijzing naar



de slingergedachte die is voortgekomen uit het Economisch Werkatelier in de gemeente Raalte in 2016. Daar is al de intentie uitgesproken dat overheid (lees: gemeente),

"Het is tijd om duurzame verbindingen te smeden. Tussen gemeenten en ondernemers en ook onderling. Samen!"

bedrijfsleven en de samenleving meer moeten samenwerken om de regio beter op de kaart te zetten en nieuwe initiatieven te ontwikkelen. Bijvoorbeeld gericht op de combinatie stad-platteland "Het Salland Kompas is dus niet het verhaal van Salland Marketing, maar iets dat we met z'n allen van onderop op- en uitbouwen. Met onze eigen ondernemers en inwoners!", stelt Toering nadrukkelijk. De 'Slinger van Salland' is volgens Van Oldeniel en Groot Beumer een mooi

voorbeeld. "Dit zijn kleine fietsrondjes die ook in één grote ronde samen te voegen zijn. Het wordt gekoppeld aan ondernemers en iconen van de dorpen en de streek. De grote meerwaarde is dat nu eens niet wordt gekeken wat de verschillen zijn, maar wat ons samenbrengt. We zijn allemaal Sallanders en het is tijd om duurzame verbindingen te smeden. Tussen gemeenten en ondernemers en ook onderling. Samen!"

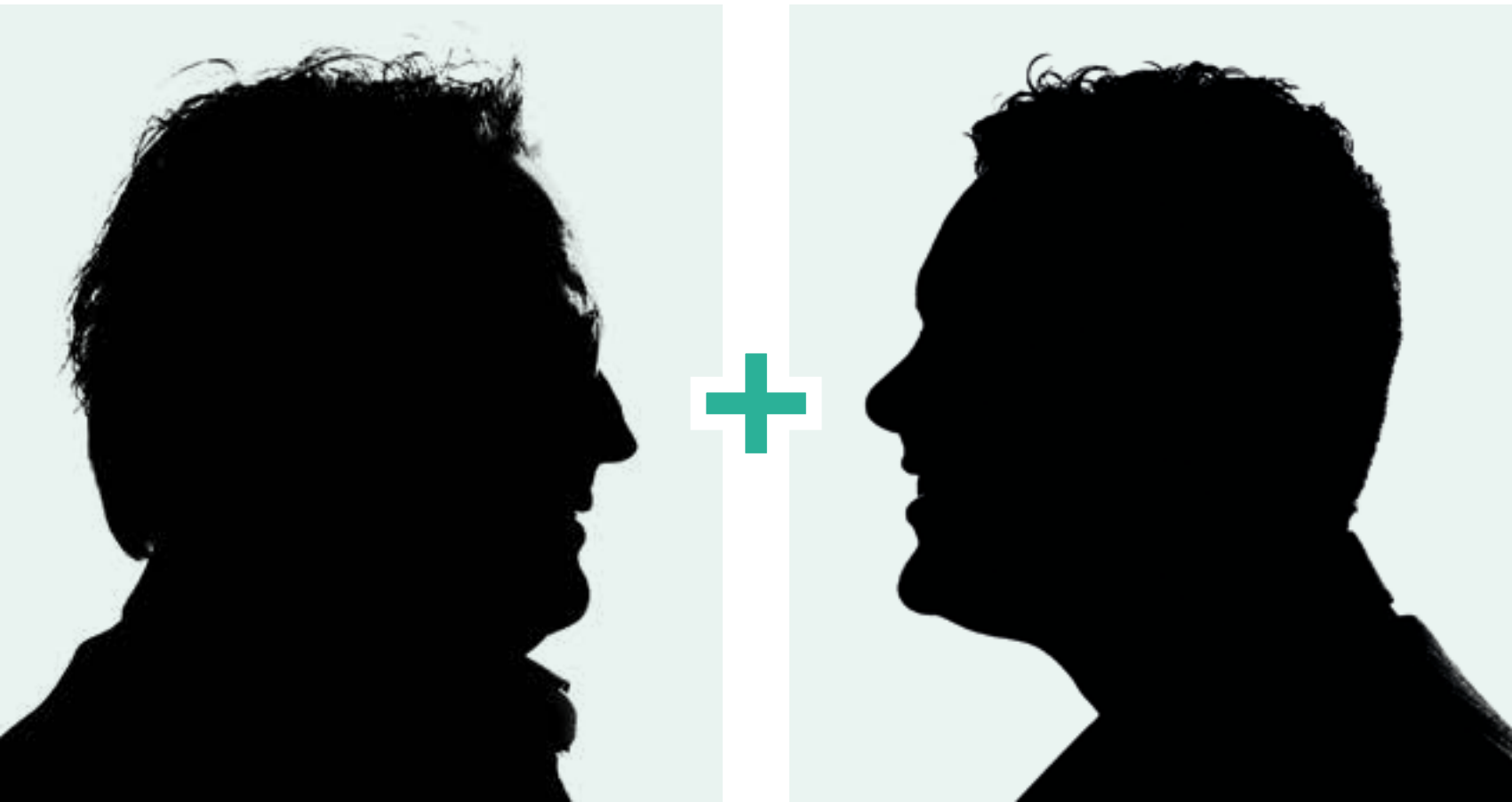
Marsch en Quee van camping De Portlander laten zich dat geen twee keer zeggen. "We zien goede kansen om vernieuwende verbindingen te leggen tussen zorg en (verblijfs)toerisme. Salland biedt daarvoor uitstekende mogelijkheden."

Door de ogen van de gast

Peter de Graaf, samen met vrouw Agnes eigenaar van De Maathoeve en gastheer

van deze ontmoeting, heeft wel een idee waar het naar toe moet. "De toerist wil tegenwoordig worden vertroeteld!" In de praktijk betekent het dat een overnachtingslocatie in Salland niet alleen een bed en een ontbijt aanbiedt, maar nog meer meedenkt om de toerist te ontzorgen. "Kijk eens door de ogen van de gast. Waar heeft hij/zij behoefte aan. Dat is een goed begin", aldus De Graaf. Het moet dus toe naar volledige arrangementen. Met Pinksteren bijvoorbeeld een fiets aanbieden of taxivervoer regelen als jouw gast naar Ribs & Blues wilt.

Wil je meer weten over de 'Salland Kompas' of heb je ideeën, tips en suggesties om Salland als toeristische regio nog meer te promoten, neem dan contact op met Tamara Toering, merkleider Salland bij Salland Marketing, ttoering@sallandmarketing.nl



Voorzitters Bernard Blom en Mike Sloots geven inzicht in functioneren BNI

Het gaat om de handel, niet om het vinden van nieuwe vrienden

Vraag een willekeurige ondernemer naar wat hij/zij weet over het functioneren van de BNI, dan hoor je waarschijnlijk al gauw dat je elke week één keer vroeg uit de veren moet voor o.a. een gezamenlijk ontbijt. Zou dat de reden zijn dat we deze middag in Heino worden getrakteerd op een heerlijke lunch? Kopje soep, diverse broodjes, beleg van de plaatselijke supermarkt; de BNI weet heel goed wat gastvrijheid betekent!

De onderliggende boodschap is helder. Je moet het belang van gastvrijheid niet overschatten, maar zeker ook niet onderschatten. Het is namelijk één van de pijlers waarop dit zakelijke netwerk is gebouwd. Bijzonder is dat iedereen wel een mening heeft over het fenomeen BNI. Of je loopt er mee weg of je gruwelt er van, een gulden middenweg lijkt niet te bestaan. "We zijn geen sekte, maar een chapter", zetten gastheer Bernard Blom (voorzitter BNI De Wouw in Raalte) en Mike Sloots (voorzitter BNI de Zwolse Leeuw)

meteen de toon voor het gesprek. Laten we eerst even in de geschiedenis duiken. Het fenomeen BNI is een initiatief van de Amerikaan Ivan Misner. "Je gelooft het misschien niet, maar de oprichter was eigenlijk heel arm", vertelt Sloots. "Hij klopte bij zijn vrienden aan voor steun, maar dat mocht niet baten. In 1985 heeft hij toen de BNI opgericht en dat is dus uitgegroeid tot dit wereldwijde zakelijke netwerk." Op de website staat het als volgt omschreven: "Onze leden zijn zakelijke professionals die elkaar helpen hun bedrijf te laten groeien. Dit doen ze onder andere door

zich te committeren aan onze voornaamste kernwaarde: Geven Loont."

Laten we maar meteen met een eigen vooroordeel in huis vallen: bij de BNI heb je toch de plicht om zaken te doen met elkaar. Persoonlijk krijg ik jeuk van dit soort voorwaarden...

Sloots: "De enige plicht die je hebt, is betalen en aanwezig zijn."

Blom: "Het klopt dat je aanbevelingen doet naar elkaar. Dat betekent tevens dat je over en weer tijd stopt in het opbouwen van een relatie en je ook bij elkaar op bezoek komt om eens een kijkje achter de schermen te nemen. Bovendien - en dat vind ik persoonlijk erg mooi - kun je elkaar ook uit de brand helpen als je als kleine ondernemer wordt getroffen door ziekte of een ongeval.

SOM'S NOABERSCHAP

Doen ondernemersverenigingen veelal hetzelfde werk en is alleen de wijze van aanpak verschillend? Er is slechts één manier om achter de waarheid te komen. SOM brengt iedere editie twee vertegenwoordigers van ondernemersverenigingen uit ons verspreidingsgebied aan tafel. Het ene moment zijn we interviewer, het andere moment notulist, want we juichen het juist toe als ze met elkaar in gesprek gaan. En wie weet, leidt het zelfs wel tot een innige band. Voor deze editie schuiven Bernard Blom (voorzitter BNI De Wouw) en Mike Sloots (voorzitter BNI de Zwolse Leeuw) aan.

Het Grootste Kennisfestival

Aan iets goeds moet je niet al teveel sleutelen. En daarom is de formule van Het Grootste Kennisfestival van Nederland ongewijzigd gebleven. Dat de organisatie daar goed aan doet, blijkt wel uit de ruim 1300 deelnemers die zich volgens de laatste cijfers al hebben aangemeld.

Het goede nieuws voor jou als ondernemer is dat er nog ruimte is om je aan te melden voor aflevering vier op donderdag 20 juni van 13.00 tot 22.00 uur. Maar wacht niet te lang, want de vorige edities waren tot op de laatste plaats uitverkocht. Het bedrijfsleven in Salland blijkt namelijk warm te lopen voor het op een laagdrempelige manier vergaren met kennis. Zeker als dat in combinatie gaat met entertainment en het versterken van de inwendige mens. Voor een compleet overzicht van alle programmaonderdelen: hetgrootstekennisfestival.nl.

Zo hebben we het meegemaakt dat twee BNI-leden samen een beurs hebben gedraaid voor een ander omdat hij was gevallen en niet in staat was om te werken."

Sloots: Natuurlijk zijn er wel eens ondernemers die stoppen met hun lidmaatschap. De redenen zijn meestal dat ze geen tijd meer hebben, al bomvol zitten met werk of het heeft ze niet gebracht wat ze er van hadden verwacht. Maar het ligt nooit aan het functioneren van de BNI."

Blom: "De BNI controleert wel of je iets doet met de aanbeveling van een ander. Je moet namelijk bereid zijn om tijd te stoppen in het opbouwen van een nieuwe relatie. En als je een maand lang niet aanwezig bent bij de bijeenkomsten van jouw chapter, dan gaan we echt wel met je in gesprek hoe het beter kan. Is er na een half jaar nog geen verbetering merkbaar, dan is het misschien beter om een

ander netwerk te zoeken. We gaan niet aan een dood paard lopen trekken."

Sloots: "Natuurlijk is het uitgangspunt om zaken met elkaar te doen, maar in principe gaat het in een eerste gesprek nooit over het bedrijf. Dan staat juist de vraag centraal wat je zou gaan doen als tijd en geld geen rol spelen. Dan krijg je hele interessante gesprekken."

Het is dus een kwestie van eerst een band opbouwen en dan zaken doen?

Sloots: "Zo werkt het principe wel. Al moet je dat ook weer niet overdrijven. Vrienden heb je al, het gaat uiteindelijk wel echt om de handel."

Blom: "Inderdaad, het is geen borrelclub. Prima dat het ook gezellig is, maar het gaat echt om het ondernemen. Ik heb tijdens een bijeenkomst van BNI De Wouw al eens geroepen dat elke stoel bij ons geld waard is.

Vorig jaar hebben we met de bedrijven in ons chapter alleen al een omzet van drie miljoen euro gedraaid."

Is er ook sprake van samenwerking tussen de diverse chapters?

Blom: "Het is goed om een territorium af te bakenen, maar het kan een win-winsituatie worden als je over de grenzen durft te kijken. Zo doen wij al zaken met BNI De Steur in Kampen."

Sloots: "Eén ding is zeker: je moet niet denken in beperkingen. We hebben het intern al eens over gehad over een soort vriendschapsband met een andere chapter. Kunnen we over en weer eens kijken hoe de ander functioneert. Uiteindelijk gebruiken we allemaal hetzelfde handboek, maar hebben we wel ons eigen sausje."

***Hoe sterk is het BNI-gevoel bij jullie beiden?
Ben je BNI'er voor het leven?***

Blom: "Als ik een afspraak heb in een ander deel van het land, dan kijk ik eerst of er een BNI in de buurt is, ga dan in contact en kijk of ik iets voor ze kan betekenen. Als één ding heel helder is bij de BNI, is dat het zeker loont om iets te geven."

Sloots: "Ik probeer altijd om een afspraak verder in het land te combineren met een meeting bij een BNI-chapter. Na zo'n bijeenkomst ga je altijd met een paar potentiële opdrachten naar huis. Zo werkt het systeem en dat vind ik wel bijzonder gaaf."

Zitten jullie ook als belangenbehartiger om tafel met de gemeente? Met andere woorden: is er rechtstreeks contact tussen gemeente en BNI?

Sloots: "Het is wel een nadrukkelijke wens dat de gemeente zich bij ons aansluit, maar het is er nog niet van gekomen."

Blom: "Belangenbehartiging richting overheid zien we niet als één van onze taken. Wel hebben we een rechtstreeks lijntje met het gemeentehuis via Aniek Spronk. Zij is adviseur Werkgeverspunt en aangesloten bij onze BNI. Het mooie is dat ze zowel een antennefunctie heeft als ook personeel met een afstand tot de arbeidsmarkt kan wegzetten. Dit soort contacten zijn goud waard."

Wat is de uitdaging voor de komende vijf jaar?

Sloots: "We zijn een kleine chapter en we moeten echt groeien. Het liefst naar zo'n 25 leden. Dat is onze grootste uitdaging. In een crisistijd wil iedereen netwerken, maar als het goed gaat.... Tegelijkertijd leeft bij ons breed de gedachte dat we liever vijftien leden hebben die voor elkaar door het vuur gaan dan 35 leden waarbij de toegevoegde waarde minder is."

Blom: "Iedere chapter - klein of groot - beschikt in de basis altijd over een aantal bedrijven die de BNI trouw blijven, dus daar hoef je je geen zorgen over te maken."

Sloots: "Klopt, die rasnetwerkers hou je altijd."

Blom: "Wat ons betreft, zitten we kwantitatief op een prima niveau, maar is het wel een uitdaging om de kwaliteit goed te waarborgen. Dan gaat het om de juiste mensen en de netwerken die daarbij horen."

Tot slot: hoe bevalt het vroege ontbijten?

Sloot: "Persoonlijk vind ik het bezwaar tegen het vroege ontbijt wat overtrokken. Je bent toch niet voor niets ondernemer geworden. Dan ben je er sowieso vroeg bij. Bovendien ontbijt ik iedere dag om half 7..."

Blom: "Klopt! Bovendien gebeurt het regelmatig dat ik bij de BNI meer werk ophaal dan ik elders had kunnen doen, dus dan is het zeker de moeite waard om aan te schuiven."



Regionaal bedrijfsleven weet steeds meer de weg te vinden naar Seine Wonen

Ambitieuze woninginrichter bestormt de zakelijke markt



Tradities zijn prachtig, maar het mag nooit leiden tot stilstand. Dat is het motto dat Seine Wonen stiekem op een tegeltje wil schrijven. Het betekent dat het volledig Sallandse team oog heeft voor de verworvenheden uit het verleden, maar dat traditie heel goed kan samengaan met een gezond ambitieniveau. In het geval van Seine Wonen: we koesteren de particulier en willen tegelijk het regionale zakenleven bedienen. "We zijn inderdaad steeds vaker actief voor bedrijven", stelt bedrijfsleider Wouter Bos vast.

Het meest recente project is de aanpak van een bedrijfspand op de grens van Twente en Salland. Althans, het gaat om een herinrichting een kantoor. "Het leuke is dat we alles mogen regelen. We worden niet alleen ingeschakeld voor de inrichting, maar ook voor het benaderen van regionale bedrijven die allen een deel van het project voor hun rekening nemen. In zijn algemeenheid kun je dan denken aan sloop-, stuc- en schilderwerk. Intern hebben we natuurlijk wel even besproken of we dit willen aanbieden, maar het ontzorgen past bij ons. We doen meer dan wonen alleen."

Het is misschien wel symbolisch dat deze grote partij in zijn zoektocht naar een geschikt bedrijf voor de inrichting uitkomt in Heino. Het is andermaal het bewijs dat Seine Wonen na de metamorfose in 2017 in aanzien is gegroeid. "Men wilde vooral meer beleving bij de entree van het pand. Er komen allerlei doelgroepen over de vloer, maar het had in hun ogen een gedateerde uitstraling en een gebrek aan sfeer."

Zulke opdrachten zijn koren op de molen van het Seine Wonen team. Met hun eigen ontwerpstudio 'Het Atelier' is de restyling in 3D voorbereid en uiteindelijk gepresenteerd aan de opdrachtgever. De reacties waren bijzonder enthousiast. "Het blijkt dat we goed hebben aangevoeld dat het bedrijf behoefte heeft aan een combinatie van huiselijkheid en gastvrijheid. Dat is ook hetgeen waarmee we ons onderscheiden ten opzichte van projectontwikkelaars. Die kijken over het algemeen meer naar praktisch en efficiënt."

Missie geslaagd

Dat wil niet zeggen dat Seine Wonen geen oog heeft voor dit soort zakelijke aspecten.

Juist wel, maar ze voegen er gevoel aan toe. Een andere partij had misschien genoeg genomen met een koffiehoeke, maar Seine creëert een bar. Waar anderen het nog prima vinden dat de klant wordt ontvangen in een kantine weet Seine het om te toveren tot de setting van een werkcafé. En als je ook nog eens de moderne communicatiemiddelen weet te integreren, dan zou je kunnen zeggen dat het uitgroeit tot een multifunctionele ontvangstruimte. Oftewel: missie geslaagd!

Normaal gesproken verlopen dit soort projecten vaak via aanbesteding, maar Seine Wonen kreeg de klus gegund op basis van vertrouwen. Wat natuurlijk ook meespeelt bij een partij die zich nadrukkelijk aan de regio heeft verbonden, is het Salland-gevoel. Bovendien is de Heino'se inrichter in staat om het werk in een bijzonder korte periode te realiseren. "In een tijdspad van een week moeten alle werkzaamheden zijn verricht. Van slopen tot inrichten. Dat is een uitdaging, maar het gaat lukken", verzekert Bos.



Alleen een mooie website verkoopt niets. De juiste woorden wel.

Veel bedrijven spenderen veel geld aan marketing en een website. Maar vaak levert het niets tot weinig op. Frustrerend hè?

Bij veel websites zie je dat er door ontwerpers veel aandacht is geschonken aan de vormgeving en de website (te) mooi is. Maar vaak klopt de boodschap niet en word je niet getriggerd.

Veelal wordt niet nagedacht over de juiste woorden die voor verkopen zorgen. Mensen kopen producten nadat ze woorden hebben gelezen die er voor zorgen dat ze het product kopen. Denk eens aan je laatste aankoop op Coolblue. Het ontwerp zorgt er niet voor dat je een product koopt, de woorden wel.

Hoe dan? Verduidelijk je boodschap. Communiceer simpeler en duidelijker. Mensen raken geïrriteerd en zijn verward als ze de boodschap op jouw website niet begrijpen. En als je de klant verwacht, verlies je deze. Mogelijk aan je concurrent. Zorg dat je communiceert met simpel taalgebruik zodat jouw klant het ook snapt.

Maar ook het menselijk brein speelt een belangrijke rol. Het brein is constant bezig te overleven. Communiceer iets over je product dat mensen helpt om te 'overleven'. Los een probleem op. Anders zijn ze niet geïnteresseerd. De bezoekers zijn niet geïnteresseerd in het feit dat je bedrijf 100 jaar bestaat en door je opa is opgericht. Ze scannen die informatie en vragen zich af hoe hen dat helpt om te overleven.

Dus praat op je website niet alleen over jezelf, maar praat over je klant. Vertel hoe jij de klant kunt helpen te 'overleven'. Doe dit in zo simpel mogelijk taalgebruik welke begrijpelijk is voor jouw klant. Doe je dit, dan ben ik er van overtuigd dat je meer uit je website haalt.

Onderdijk Metaal & Bouw Heeten

Voor het op maat maken van materialen als metaal, aluminium en rvs!

Voor van alles en nog wat, van het verlengen van een theelepeltje tot het vervaardigen van een spantconstructie van een bedrijfshal.



Onderdijk 
metaal & bouw

IJzerweg 12 • 8111 CW Heeten
Tel.: 06 - 1964 7193 • E-mail: bertjanonderdijk@gmail.com



Receptie Zakelijke lunches en diners
Live cooking Eindejaarsborrel
Bedrijfsfeest Personeelsfeest



06 - 22 25 32 42 | info@cateringbyerwin.nl | www.cateringbyerwin.nl

Vliegende start voor 'Business & Pleasure'

De gemeente Zwolle biedt tientallen mogelijkheden om te netwerken. Maar toen we hoorden dat Business & Pleasure in januari van start ging, wisten we met N35 Media niet hoe snel we moesten aanhaken.

Binnen no-time hadden zich ruim veertig ondernemers aangemeld om elkaar elke laatste woensdag van de maand te ontmoeten. De kick-off in januari was in de Sassenspoort en in februari werd er gebokst. En in maart deden we een beroep op onze creatieve talenten door samen met nachtburgemeester Jeroen van Doornik aan een prachtig schilderij te werken. Meer informatie vind je op www.bapz.nl.





ProWork Salland

Promotionals & Workwear

www.proworksalland.nl



BEDRIJFSKLEDING



PROMOTIONELE TEXTIEL



RELATIEGESCHENKEN

Kaagstraat 9, 8102 GZ RAALTE - 085-7325878 - verkoop@proworksalland.nl

Innovatief maatwerk of standaard constructies voor ieder project?

Ervaring en expertise aanwezig!



Sinds 1902, toekomstgericht.

Elders metaal heeft zich gespecialiseerd in een drietal branches. Omgeving, bouw en industrie. Door onze ruime ervaring, kennis en expertises in deze sectoren bent u bij ons aan het juiste adres voor al uw metaalconstructiewerk. We gaan geen uitdaging uit de weg. **Dat is zeker!**



Omgeving



Bouw



Industrie

elders 
metaal

www.eldersmetaal.nl

Dorpsstraat 72 8111 AE Heeten Tel: 0572 - 381 280



Dijkman Energy Systems, Zon Montage en Solar1 verder onder één dak



Dennis Dijkman is ontwapenend nuchter. Zijn levensfilosofie zou iets kunnen zijn in de trant van: 'je moet doen wat mogelijk is'. Met andere woorden: het heeft geen zin om te dromen over zaken die niet kunnen en stop vooral je energie in wat je wel van de grond kunt krijgen. Zo is de eigenaar van Dijkman Energy Systems, Zon Montage en Solar1 ook te werk gegaan toen hij zocht naar een locatie om zijn bedrijven onder één dak te brengen.

Nieuwbouw op bedrijventerrein Blankenfoort in Heino zou fantastisch zijn, maar dit was uitgesloten omdat er geen kavels beschikbaar zijn. Het vizier ging dus snel in de richting van bestaande bouw. In dat segment is hij op hetzelfde bedrijventerrein wel op een pareltje gestuit. In de hoek van de L.J. Costerstraat heeft hij namelijk een ruim pand weten te bemachtigen dat vanaf de N35 ook nog eens heel goed zichtbaar is en dus extra reclamemogelijkheden biedt.

Hij is in zijn sas, want met de imposante groei in elk van de drie bedrijven is een

krachtenbundeling eigenlijk gewoon bittere noodzaak. "Het is niet echt efficiënt als je over drie locaties en twee plaatsen (Heino en Dedemsvaart) verdeeld bent. Bovendien misten we in ons voormalige hoofdkantoor een goede ruimte om mensen te ontvangen. Dat hebben we hier wel en we kunnen tegelijk een mooie showroom realiseren. Samengevat kun je stellen dat we een professionelere uitstraling krijgen en een kostenbesparing realiseren omdat we groter kunnen inkopen." Als we hem eind maart spreken, is er al veel gedaan, maar moet er ook nog heel veel gebeuren in het nieuwe onderkomen. Het is de bedoeling dat in het weekend van 22 juni de deuren open gaan voor genodigden, familie en andere relaties. En natuurlijk voor het team van 25 trouwe medewerkers van Dijkman Energy Systems, Solar1 (levering en advies) en Zon Montage (installatie van zonnepanelen).

Nederlands product

Los van de stijging in het gebruik van zonnepanelen heeft Dijkman wel een

duidelijke verklaring voor de groeispurt van zijn ondernemingen. "Er is minder concurrentie. In de crisistijd maakte een flink aantal bouwbedrijven de sprong om de zonnepanelen er bij te doen, maar de aannemers zijn weer huisjes gaan bouwen."

Het principe van 'schoenmaker blijf bij je leest' is goed geweest voor de sector waarin ook een duidelijke kwaliteitsslag is gemaakt. "Er is geen rommel meer te koop", aldus de ondernemer die in een markt, die wordt overstelpt met producten uit Aziatische landen, bij voorkeur met Nederlands fabricaat werkt. "Ik ben blij dat we binnenkort zaken gaan doen met een fabriek in Noord-Nederland. Ze maken al langer gebruik van een bijzondere techniek, maar nu komt er ook een eigen productielijn. Het is goede kwaliteit, ze geven 25 jaar garantie en het is esthetisch een lust voor het oog. En als je dit kunt leveren voor een prijs die net onder ons andere topproduct LG ligt, dan vind ik het geweldig om met een Nederlands product te kunnen werken."



Verbinder pur sang oogst veel waardering voor oprichting landelijk Horeca Netwerk

Entrepreneur en connaisseur Mehmet Eser haalt inspiratie uit kleine dingen

SOM'S SUCCESFACTOR

De ene onderneming blijft worstelen om het hoofd boven water te houden, de ander slaagt er in alles wat het aanraakt in goud te veranderen. Is het goed ondernemerschap, is het geluk of is het een kwestie van wachten tot de juiste kans voorbij komt om daarop te kunnen anticiperen? Of is het een combinatie van factoren? Het Sallands Ondernemers Magazine wil het naadje van de kous weten. Oftewel, wat is de Succesfactor? In deze editie belichten we Horeca Netwerk, hét platform voor de horeca en foodservice, opgericht en vormgegeven door Mehmet Eser uit Zwolle.





Hij heeft amper plaatsgenomen in het Zwolse stadsrestaurant Blij of Mehmet Eser steekt al van wal met een prachtige onliner. "Ondernemen is zien wat iedereen ziet en doen wat niemand doet." Hij heeft 'm niet zelf bedacht, maar het lijkt wel speciaal voor hem geschreven. Na tien jaar gewerkt te hebben in de sector die hij lief heeft, richtte hij Horeca Netwerk op, een platform voor de horeca en foodservicesector. Een van oudsher moeilijke branche waarin het eigen belang altijd voorrang lijkt te hebben boven samenwerking.

Als je denkt aan de rubriek 'SOM's Succesfactor', dan is het logisch dat je in eerste instantie denkt aan bedrijven die bezig zijn met een internationale opmars. En/of veel geld verdienen met een nieuw(e) product of dienst. Maar succes is een relatief begrip. Mehmet Eser leert ons dat je succes kunt hebben door ondernemend en initiatiefrijk te zijn.

Dat zat er al vroeg in, want op z'n vijftiende leerde hij zijn belangrijkste verkooplessen bij de McDonalds. En om zijn studie commerciële economie te kunnen betalen, maakte hij websites en werkte hij in de horeca en call centers. Rond zijn afstuderen (bij Coca-Cola) ging de site zeilofferte.nl in de lucht. "Een vergelijkingssite voor de zeilindustrie. Dat kwam helaas niet van de

grond. De tijd was er nog niet rijp voor", geeft hij aan al jong oog te hebben gehad voor goede, zakelijke initiatieven, maar dat externe factoren je de das om kunnen doen.

Geen naambordjes

Na banen bij Coca-Cola, Unilever, Croky en Van Dobben kwam hij naar eigen zeggen op een kruispunt te staan. "Ik merkte aan alles dat de corporate cultuur niet aan mij was besteed. De zaken waar ze zich druk om maken, ik voelde het gewoon niet", aldus Eser die bij zijn laatste werkgever al was begonnen met de oprichting van een nieuw netwerk: de Foodservice Homies. "In eerste instantie heb ik via LinkedIn een oproep gedaan. Gezocht: gezellige Sales Managers om mee te zuipen. Letterlijk die tekst."

Een netwerk bedoeld voor Marketing- en Salescollega's op hoofdkantooniveau en alleen werkzaam in de foodservice. Waar hij hooguit enkele tientallen collega's dacht te verwelkomen, waren er 68 aanmeldingen. "En dan kijken ze je aan omdat ze verwachten dat ik iets ga zeggen. Dat was echt spannend, maar ik heb gewoon eerlijk verteld wat ik echt dacht en voelde. Het ging daarna als een lopend vuurtje en voordat ik het wist, zaten we op een dag op 270 bezoekers", vertelt Eser die via zakelijke relaties allerlei spullen bij elkaar wist te schrapen. "Van gratis tickets, muntjes tot allerlei banners."

"Ik wilde niet de zoveelste borrel organiseren", vervolgt hij zijn relaas. "Het devies was: zie het maar als jouw eigen



verjaardagsfeest. Thuis loop je ook niet met naamkaartjes op, deel je ook geen visitekaartjes uit en draag je ook geen kostuum. Waar het wel om draaide, was contact met elkaar. Ieder lid betaalde 150 euro en we probeerden iedere keer te gast te zijn op een bijzondere locatie. Dat liep uiteen van een bioscoop tot de Amsterdam Arena waar we dus na twee jaar met 270 man te gast waren. Vervolgens heb ik discussiesessies aan het programma toegevoegd en daarna kwamen de fabrieksbezoeken en een inspiratiereis.”

Als de Zwollenaar op de praatstoel zit, is hij niet te stoppen. Het is ons nog nooit overkomen, maar we hoeven amper een vraag te stellen. Is het erg? Nee, totaal niet, want het is een boeiend verhaal dat slechts wordt onderbroken omdat de hoofdpersoon opnieuw naar de parkeermeter moet. “De rode draad was heel simpel: zoek de samenwerking! Eigenlijk is het bijzonder dat niemand er ooit iets mee heeft gedaan. In mijn hart wilde ik er fulltime mee aan de slag, maar vanwege het gezin met jonge kinderen en een flinke hypotheek durfde ik het eerst niet aan. Het gevoel groeide echter nadat ik het nummer ‘Changes’ van Tupac hoorde en daardoor werd

geraakt. Tijdens de Horecava 2017 was het ‘Ik leef mijn eigen leven’ van André Hazes jr. dat er vervolgens voor zorgde dat ik ter plekke mijn ontslag heb ingediend. Dat heb ik een paar dagen later toegelicht aan mijn manager met een filmpje. Had hij nog nooit meegemaakt.”

Online vertegenwoordiger

Na zijn zelfgekozen ontslag wilde Eser verder met zijn horeca- en foodservicenetwerk, maar hij had eigenlijk geen flauw idee hoe en waar hij moest beginnen. Tot een vakantie op de Copacabana in Brazilië hem de ogen opende. “Hoe ging het tot dan toe in de horeca? Ieder bedrijf stuurt vertegenwoordigers op pad om de markt te bewerken. Dat betekent dus dat je met drie man buitendienst zo’n 4800 contactmomenten kunt hebben en circa 2500 locaties kunt bedienen. Maar, als ik je vertel dat de Foodservice uit 210.000 verkooppunten (waarvan 40.000 horeca) bestaat, dan kun je snel zien dat het fysiek onmogelijk is voldoende klanten op een goede manier te bedienen. Mijn idee was om de traditie te doorbreken met een platform dat als een online vertegenwoordiger fungeert.”



Op 5 april 2017 organiseerde hij opnieuw een Foodservice Homies borrel, maar nu vooral bedoeld om zijn nieuwe concept en bedrijf te presenteren. "Ik was ineens ondernemer, bood foodservicebedrijven de kans hun (nieuwe) producten te introduceren, maar echt niemand nam contact op. Even heb ik overwogen de handdoek in de ring te gooien, maar toen ben ik in de auto gestapt. Heb vele dagen rondgereden om bedrijven te bezoeken en ze naar draagvlak een bijdrage te laten leveren. In een maand tijd had ik 150.000 euro aan toezeggingen en ik voelde me de koning te rijk."

Binnen no-time werden een website en mobiele app ontwikkeld en het ging crescendo. Zelfs zodanig dat hij uiteindelijk fysiek werd ingehaald door de waan van de dag. Zijn passie was werk geworden en na een korte retraite kwam Eser tot de conclusie dat de visie klopte, maar de uitvoering anders moest. "Ik had het gevoel dat ik niet meer de juiste dingen deed en werd geleefd door de inkomende stroom berichten. Werkte dag en nacht, maar merkte al snel dat ik keuzes moest maken. Dat was niet

gemakkelijk, maar wel noodzakelijk om weer mezelf te kunnen zijn!" Na het doorvoeren van een aantal belangrijke veranderingen binnen de organisatie kon hij weer terug in de rol die hem het best past: die van verbinder. "Ik had de controle weer in handen en werd weer verliefd op mijn eigen bedrijf."

Horecanetwerk.nl biedt nu dagelijks nieuws uit de wereld van foodservice, recepten, noviteiten en een overzicht van activiteiten en evenementen. Alles op één website en 100% onafhankelijk. "Als je het hebt over succesfactoren, dan is dat er zeker één. We houden het zuiver en verkopen geen transactionele dealtjes waarbij je dus een losse banner kunt afnemen. De andere succesfactoren zijn volgens mij dat ik continu heb vastgehouden aan mijn ambities, dat ik geloof dat je ook echt moet kunnen geven om te kunnen krijgen en dat Horeca Netwerk is opgebouwd vanuit mijn collectieve gedachte. Natuurlijk is het ook in andere sectoren uit te rollen, maar ik heb een grote voorliefde voor de foodservice, doe wat ik leuk vind en kan mijn rekeningen betalen. What else do you need?"



Slim energie besparen met intelligente verlichting

De klok tikt door en dus komen voor het MKB de deadlines van energielabel C in 2023, energielabel A in 2030 en energieneutraal in 2050 steeds dichterbij. In mijn vorige column constateerde ik al dat deze energietransitie nog best ingewikkeld is. Bij het begin beginnen is de beste aanpak en dus vraag ik: heeft u uw huidige energielabel al vastgesteld? En bent u al bekend met de subsidies en fiscale regelingen voor energiebesparende maatregelen?

Ook adviseer ik te googelen op 'activiteitenbesluit bijlage 10' met per sector energiebesparende maatregelen, waaruit u met uw huidige energielabel als vertrekpunt kunt kiezen. Neem de sector kantoren waar onder het kopje ruimte- en buitenverlichting diverse maatregelen te vinden zijn om snel energie te besparen. Voor de hand liggend is het uitgangspunt: niet verlichten is altijd besparen. Het loont dus de moeite om te kijken in welke ruimten het licht vaak onnodig brand.

Lichtbronnen & besparing

Neem ook de armaturen en lichtbronnen kritisch onder de loep. Zeker met het eind van de afschrijvingsperiode in zicht. Maakt u gebruik van tl-verlichting? Een overstap naar ledverlichting levert al gauw een besparing van vijftig procent op. Reken maar uit: 100 armaturen van 36 naar 7 Watt is een besparing van 29 Watt en dat keer zo'n 3000 branduren. Online zijn diverse tools te vinden die de terugverdientijd van de door u gekozen verlichting berekenen.

Energie & productiviteit

Gaat het licht met één knop aan en uit? Denk dan eens aan intelligente verlichting. Voorkom met een tijdsklokschakelaar dat de buitenverlichting overdag blijft branden. Verdeel de verlichting binnen in meerdere groepen voor optimale afstemming op de aanwezigheid van uw medewerkers. Of stem het licht qua kleur en dimbaarheid op de individuele werkplekken af. Zo draagt intelligente verlichting bij aan de besparing van energie én de productiviteit van medewerkers. Wat wilt u nog meer?



*“ De eerste indruk maak ”
je maar één keer!*



Veldhuis Media



Hairstyling Mariël



Hairstyling Mariël

*Meer dan 35 jaar ervaring
in projectstofferings!*

Marktstraat 23
8102 CH Raalte
0572 - 35 34 85
info@haarco.nl

www.haarco.nl



Ommer

Ommer Bedrijfsvloeren
Witte Hekke 1A, Luttenberg
0529 - 46 28 51
info@ommerbedrijfsvloeren.nl
www.ommerbedrijfsvloeren.nl

Bedrijfsvloeren

Ommer Bedrijfsvloeren levert én plaatst antislip Stic-vloeren, de ideale vloer voor elk denkbaar bedrijf. De vloer bestaat uit gerecyclede kunststof tegels die na montage volkomen vloeistofdicht zijn. Daarom zijn deze vloeren zéér geschikt voor toepassingen in de autobranche, maar ook voor horeca, scholen, sportaccommodaties, rijwielzaken, industriehallen, ziekenhuizen en ruimtes waar wordt gewerkt met dieren.

De losse tegels kunnen over iedere ondervloer worden gelegd en door het thermisch en chemisch lassen van de naden ontstaat een 100% vloeistofdichte vloerafwerking. Andere unieke eigenschappen zijn: antislip (ook in natte toestand), extreem slijtvast, veerkrachtig, duurzaam, bestand tegen de meeste oliën, vetten en een veelvoud van chemicaliën en hoge geluids- en warmte-isolatie. Het neemt geen geuren aan en het is ook nog eens gemakkelijk en snel te reinigen en te onderhouden. Ommer Bedrijfsvloeren kan op verzoek ook een certificaat VV-verklaring (voorheen PBV-verklaring) verstrekken.

Starten in

Startersloket Raalte
06 - 44 96 28 33
info@startersloketraalte.nl
www.startersloketraalte.nl

Raalte

Ben jij net gestart als ondernemer of wil je binnenkort starten? Startersloket Raalte is er voor, door en met ondernemers en helpt jou graag om van het bedrijf een succes te maken!

Startersloket Raalte helpt je bij het vinden van netwerken en door jou in contact te brengen met andere ondernemers die klaar staan om assistentie te verlenen bij de groei van jouw onderneming. Maar ook met tips over ondernemen in de gemeente Raalte én persoonlijke gesprekken met ervaren ondernemers voor advies op maat. Je ontvangt een starterspakket met veel informatie en praktische tips en de handige app 'Raalte Onderneemt'.

Startersloket Raalte is het gemakkelijkst te bereiken via startersloketraalte.nl. Een afspraak voor een adviesgesprek maak je via 06 4496 2833 of per mail info@startersloketraalte.nl. Ben je net gestart als ondernemer, dan ontvang je van de gemeente Raalte automatisch een brief met daarin een sleutel voor het starterspakket.



Roderick Leeuwenhart ziet orderportefeuille groeien met dank aan BNI

'Geek' in ondernemersland maakt naam als netwerktijger

"Bij alles wat ik doe, ga ik organisch te werk. Het moet goed voelen en dan ga ik verder." Het is één van de gevleugelde uitspraken van Roderick Leeuwenhart. Dat lijkt een prima afgekaderde levensinstelling, maar de Deventenaar heeft als eigen ondernemer gemerkt dat je soms een tweede kans moet geven. Zo heeft hij zijn eigen vooroordeel over netwerken ("een sociaal onhandig iets") overboord gegooid en heeft hij zich aangesloten bij de BNI. En kijk, een aantal maanden verder is hij een netwerktijger in wording. "Ik vind het enorm inspirerend om met andere ondernemers te praten."

Eigenlijk past zijn Uitgeverij Leeuwenhart niet helemaal in het profiel van SOM's Starter. Tenslotte is hij al actief vanaf 2014, maar we strijken met de hand over ons hart. Mede ook vanwege het feit dat hij recentelijk is gestart met een nieuwe bedrijfstak: bedrijfsfilms en animatie. Met dank aan de BNI is dat een aardig succes aan het worden en dat stelt hem meteen voor een luxeprobleem. "Een uitgeverij

die zich ook bezighoudt met films en animatie, dat roept vragen op. Ik ga me daarom beraden op een splitsing van de bedrijfsactiviteiten." Het is met dank aan de BNI dat deze tak weer een vlucht heeft genomen. We schrijven bewust 'weer' omdat hij zich ook na zijn afstuderen in 2007 aan de Hogeschool voor de Kunsten een tijdlang freelance heeft beziggehouden met film en animatie. Het kwam op een zijspoor toen hij besloot zijn grote passie - schrijven van boeken voor een publiek van geeks en nerds - in een eigen uitgeverij te gieten. "Een hele goede zet. Alles kwam samen. Ik kreeg een enorme prikkel van het ondernemerschap. Het bracht het beste in mij naar boven."

Bevrijding

Zelfs zodanig dat hij momenteel dus ook het fenomeen netwerken omarmt. Dat sommige ondernemers moeite hebben met de uitgangspunten van de BNI kan hij begrijpen, maar Leeuwenhart heeft gemerkt dat het

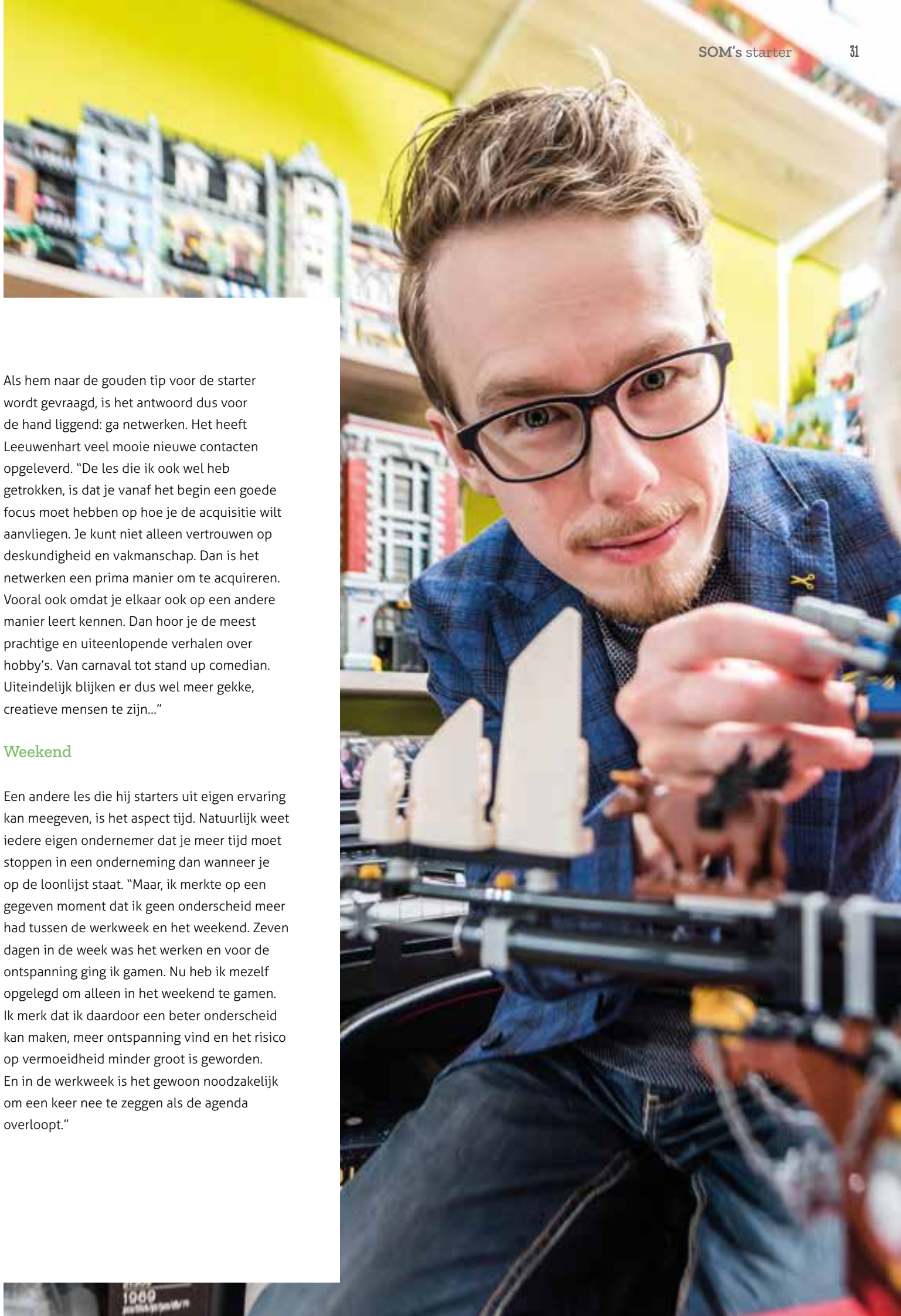
voor hem juist heel goed werkt. "Het voelt voor mij als een bevrijding. Regels zijn juist lekker duidelijk. Als je mij vrijheid geeft, heb ik geen idee waar ik naar toe moet. Krijg ik een helder kader, dan kan ik mijn creativiteit goed kwijt. Vergelijk het maar met een kunstenaar die zonder doek niets kan beginnen met z'n creatieve uitpattingen."

Structuur is in zijn geval ook noodzakelijk omdat hij heeft gekozen voor een werkplek in zijn woning in de Deventer binnenstad. "Dan sluipt er natuurlijk het gevaar in dat je 's morgens wel eens iets langer blijft liggen. De BNI heeft er in eerste instantie voor gezorgd dat ik in ieder geval één keer in de week vroeg uit bed ga. Daarom heb ik recentelijk maar besloten om de hele werkweek hetzelfde tijdstip aan te houden", aldus de ondernemer die bij gelegenheid ook graag uitwijkt naar de Bibliotheek in het centrum. "Die locatie is een zegen voor de stad. Geen stilte-ruimte maar een levend huis waar gewerkt en geleefd mag worden."



SOM'S STARTER

De ene ondernemer begint omdat hij al jaren droomt van het eigen ondernemerschap en de ander noodgedwongen omdat hij/zij thuis is komen te zitten. De een heeft zich al jaren voorbereid op die belangrijke stap, een ander ziet ineens een gat in de markt en handelt in een opwelling. Starters zijn er in vele soorten en maten. SOM zoekt iedere editie een ondernemer op die eentelijk voor zichzelf is begonnen en dus van alles kan vertellen over de eerste mooie stapjes en de valkuilen in de wondere wereld van het ondernemerschap. In deze editie Roderick Leeuwenhart van Uitgeverij Leeuwenhart uit Deventer.



Als hem naar de gouden tip voor de starter wordt gevraagd, is het antwoord dus voor de hand liggend: ga netwerken. Het heeft Leeuwenhart veel mooie nieuwe contacten opgeleverd. "De les die ik ook wel heb getrokken, is dat je vanaf het begin een goede focus moet hebben op hoe je de acquisitie wilt aanvliegen. Je kunt niet alleen vertrouwen op deskundigheid en vakmanschap. Dan is het netwerken een prima manier om te acquireren. Vooral ook omdat je elkaar ook op een andere manier leert kennen. Dan hoor je de meest prachtige en uiteenlopende verhalen over hobby's. Van carnaval tot stand up comedian. Uiteindelijk blijken er dus wel meer gekke, creatieve mensen te zijn..."

Weekend

Een andere les die hij starters uit eigen ervaring kan meegeven, is het aspect tijd. Natuurlijk weet iedere eigen ondernemer dat je meer tijd moet stoppen in een onderneming dan wanneer je op de loonlijst staat. "Maar, ik merkte op een gegeven moment dat ik geen onderscheid meer had tussen de werkweek en het weekend. Zeven dagen in de week was het werken en voor de ontspanning ging ik gamen. Nu heb ik mezelf opgelegd om alleen in het weekend te gamen. Ik merk dat ik daardoor een beter onderscheid kan maken, meer ontspanning vind en het risico op vermoeidheid minder groot is geworden. En in de werkweek is het gewoon noodzakelijk om een keer nee te zeggen als de agenda overloopt."



Roelofsen Carrosseriebouw is blij met luchtbehandeling van buurman Oxycom

Beter een goede buur dan een verre vriend

Het Goede Doel zong het al in de vorige eeuw: 'Vriendschap is een illusie. Een pakketje schroot met een dun laagje chroom'. Je kunt het natuurlijk niet altijd zo zwart-wit stellen, maar soms heb je inderdaad meer aan een goede buurman of -vrouw. Dat principe geldt in het dagelijks leven, maar zeker ook voor het bedrijfsleven. Oxycom en Roelofsen Carrosseriebouw, naast elkaar gevestigd op De Zegge in Raalte, zijn daarvan een mooi voorbeeld.

Roelofsen Carrosseriebouw is een belangrijke schakel in de internationale paardensport. Het bedrijf ontwerpt en ontwikkelt namelijk prachtige

maatwerkoplossingen voor het transport van mens en dier naar spring-, dressuur- en menwedstrijden. Voor deze wereldspeler is het natuurlijk uitermate belangrijk om binnen het bedrijf de ideale werkomstandigheden te creëren. Zowel voor een optimaal bedrijfsresultaat als voor het welzijn van de eigen medewerkers. "Met koel in de zomer, warm in de winter", heeft Jonny Roelofsen, eigenaar van het bedrijf, niet veel woorden nodig om zijn wensen duidelijk te maken.

Ten tijde van de nieuwbouw van het huidige pand ging de aandacht in eerste instantie uit naar alleen verwarming via conventionele heaters of een bron met warmtepomp. Een

gesprek met eigenaar Hans Reinders van Oxycom opende bij Roelofsen echter de ogen. Het luchtbehandelingsysteem van de buurman zorgt namelijk voor verwarming, koeling en ook nog eens voor frisse, verse lucht. "Het was natuurlijk best een gok, want ik kwam destijds met een mooi verhaal dat zich eigenlijk nog wel moest bewijzen", stelt Reinders.

De vierseizoenen systemen van Oxycom werden mooi weggewerkt op het dak in een enigszins futuristisch ontwerp, maar het belangrijkste is natuurlijk dat het in elk seizoen zorgt voor een constante temperatuur. Zelfs bij extreme temperaturen. "Dat hebben we in de afgelopen zomer wel gemerkt.

OXYCOM
natural air conditioning

“ Kwaliteit
binnenlucht
grootste winst
”



Hans Reinders (l) en Jonny Roelofsen

Bij extreme hitte, waarbij de thermometer buiten meer dan 35 graden aanwees, was het hier maximaal 22 graden”, aldus Roelofsen.

Hoewel hij de cijfers niet paraat heeft, weten beide partijen zeker dat de energielasten op indrukwekkende wijze naar beneden zijn gevlogen. Reinders vertelt: “Het koelen is eigenlijk ‘gratis’. In de winter nemen we de warmte die in de acht meter hoge hal blijft hangen. Tijdens het ventileren en filteren nemen we de warmte mee naar beneden waardoor het energieverbruik in de winter met veertig tot vijftig procent daalt. Dat doe je met een warmtepomp zo nog niet na.”

Dikke voeten

De medewerkers van Roelofsen Carrosseriebouw hebben het aan den lijve ondervonden: het systeem van Oxycom werkt op basis van koude of warme lucht.

“Dan krijg je dus een direct effect. Het werkt veel beter en sneller dan vloerverwarming”, aldus Reinders die wordt bijgevallen door Roelofsen. “Je krijgt nu ook geen dikke voeten meer zoals bij vloerverwarming wel het geval kan zijn. We hebben onze warmtepomp en vloerverwarming zelfs uitgezet. Maar, de binnenluchtkwaliteit vind ik de grootste winst. Als je ziet wat de filters aan vuiligheid uit de lucht halen...”

Het is misschien overbodig om te stellen, maar mocht Roelofsen Carrosseriebouw ooit besluiten opnieuw te gaan bouwen, dan is de kans heel groot dat een beroep wordt gedaan op Oxycom. “Je kunt niet meer alleen investeren in verwarming. Een systeem dat verwarmt, koelt en voor zuivere lucht zorgt; dat is me veel waard. Al zeg ik er meteen wel bij dat je altijd naar de markt van dat moment moet kijken om het goede besluit te kunnen nemen.”





Bruna

Bruna Ellenbroek Raalte
Herenstraat 19, Raalte
0572 - 35 13 00
bruna0816@brunawinkel.nl
www.bruna.nl

Ellenbroek Raalte

Het moet gek lopen wanneer je als consument nog nooit een voet over de drempel van Bruna Ellenbroek Raalte hebt gezet. Anders wordt het misschien wanneer je ondernemer bent. Onterecht, want de landelijke keten heeft ook het zakenleven veel te bieden.

Dat begint met een overzichtelijke website waar je in een paar klikken al een goed overzicht krijgt gepresenteerd van alle kantoorbenodigdheden. En het wordt gecombineerd met dat prettige, persoonlijke contact in de lokale vestigingen. "Je loopt hier gemakkelijk naar binnen, proeft de gastvrijheid en komt dan in contact met medewerkers die commercieel kunnen meedenken. Dat wordt erg gewaardeerd", weet eigenaar Annet Ellenbroek van Bruna Ellenbroek Raalte. "Waarom zou je het ver zoeken als je dichtbij deze meerwaarde krijgt. En als wij iets bestellen, is het ook de volgende dag gewoon in huis.

Het is dus de moeite waard om gewoon even binnen te lopen en je te oriënteren op de mogelijkheden. Natuurlijk kun je er terecht voor papier, cartridges, schrijfwaren en zaken als perforatoren en nietmachines, maar via www.bruna.nl kunnen ook bureaustoelen, papiervernietigers en zelfs koffiezetapparaten worden geleverd.

Bartosz-DO

Bartosz Zielman
Grote Markt 19, Nieuwleusen
06- 57 16 18 82
bartosz@bartoszdo.nl
www.bartoszdo.nl

Detacheren van toppers voor zowel de logistieke- als de food & feed branche, laden en lossen van zeecontainers en value added logistics. Het is slechts een greep uit het omvangrijke pakket diensten dat Bartosz-DO vanuit Nieuwleusen te bieden heeft.

Het bedrijf is ambitieus. In de eigen missie spreekt eigenaar Bartosz Zielman uit de beste allround dienstverlener in zowel de logistieke- als de food & feed branche te willen worden. De ondernemer met de basis in Nieuwleusen lijkt inmiddels hard op weg om dit doel te bereiken. "We zijn niet op de markt om een kopie te worden van een concurrent. We zijn hier om daadwerkelijk het verschil te maken en opdrachtgevers te laten zien dat voor een goede prijs 'ouderwets' hoge kwaliteit kan worden geleverd." Weet dat Bartosz-DO niet voor de massa gaat, maar altijd medewerkers levert die betrokken zijn bij elk werkproces binnen jouw bedrijf.



Bureau uit Zwolle is meer dan alleen adviseur voor het regionale bedrijfsleven

Bedrijfsadvieskantoor staat altijd aan de zijde van de ondernemer

Het is altijd een mooie vraag aan ondernemers: waar maak jij het onderscheid ten opzichte van collega's in dezelfde branche? Je staat er versteld van hoe weinig eigenaren en directeuren een goed antwoord kunnen geven. Maar Klaas Hogenhout hoeft er geen seconde over na te denken. "We zijn knettergoed om snel een aantal zorgen bij een ondernemer weg te kunnen nemen", aldus de eigenaar van Bedrijfsadvieskantoor in Zwolle.

Mocht je als ondernemer in zwaar weer zitten, dan is het absoluut aan te bevelen snel contact te zoeken met Bedrijfsadvieskantoor. "Eigenlijk is een teruglopende omzet al een signaal om eens goed naar de bedrijfssituatie te kijken", aldus Hogenhout die het liefst een kijkje neemt op locatie. En dan niet voor slechts een paar uurtjes. "Naar aanleiding van het bezoek wordt een rapportage gemaakt waarin we de ondernemer allerlei verbeterpunten aanreiken. Niet altijd leuk en zeker confronterend, maar wel noodzakelijk. We kunnen de pijn verlichten, maar niet wegnemen."

Als je dit leest, ben je misschien geneigd te denken dat Bedrijfsadvieskantoor in de

categorie bedrijfsdokter valt, maar van die term krijgt Hogenhout ongelooflijke jeuk. "We willen ons juist graag onderscheiden van dit soort partijen. Zij zijn vaak op zoek naar een mogelijkheid om een bedrijf te laten ploffen, terwijl wij altijd aan de zijde van de ondernemer staan." Bedrijfsadvieskantoor ziet in de praktijk vaak dat aan de kostenzijde veel te 'verdienen' valt. Dat kan een te hoge personeelslast zijn, maar bijvoorbeeld ook een te hoge kostenpost voor de lease. "Je staat versteld wat je tegenkomt. Soms zie je gewoon een Tesla of Audi voor de deur staan. Alsof het er bij hoort."

Bokshandschoenen

Bedrijfsadvieskantoor gaat namens de ondernemer het gesprek aan met de schuldeisers en eventueel ook met leveranciers. "Daar is ook best veel te winnen, want een leverancier ziet liever iets van z'n geld dan helemaal niets. En daarmee kun je de relatie wellicht ook behouden." Zelfs als een faillissementsaanvraag op de deurmat valt, is het mogelijk het tij nog te keren. "De rechtbank doet er minimaal een half jaar over om het vonnis definitief uit te



BEDRIJFSADVIESKANTOOR
ADVIES, BEMIDDELING & INCASSO

spreken. In die tijd kunnen wij onderzoeken of het mogelijk is de levensvatbaarheid te bewijzen. Soms moet je dan even de bokshandschoenen aantrekken om te stoeien met rechtbank en advocaat, maar we laten ons niet in een hoekje drukken." Naar eigen zeggen gaat zijn adrenaline flink stromen als Bedrijfsadvieskantoor, waar drie juridische medewerkers en een administratieve kracht werkzaam zijn, een ondernemer in dit soort zware tijden kan bijstaan. En in circa zeven van de tien gevallen lukt het daadwerkelijk om een faillissement te voorkomen. Het is de uitdaging die hem prikkelt, maar het is natuurlijk veel mooier om al die ellende te kunnen voorkomen. "Daarom zijn we graag aan de voorkant betrokken. Wij kunnen meehelpen met het schrijven van bedrijfsplannen, de ondernemer adviseren over de risico's van bepaalde beslissingen, coachen en bemiddelen, hem of haar ook bijstaan in financieringsvraagstukken, schulden, saneringen en de administratie verzorgen."



Pleidooi voor verdere integratie duurzaamheid

5 vragen aan ...

Martin Blokvoort van Disselhorst Green Energy

Waarschijnlijk blijft er altijd ruimte voor de traditionele installatiebedrijven die gewoon hun werk doen zoals ze altijd hebben gedaan. Aan de andere kant zijn er installateurs die tijdig inzien dat ze moeten meegaan met de tijd en bereid moeten zijn te investeren in nieuwe ontwikkelingen en technieken. De laatste categorie lijkt te zijn gecreëerd voor Disselhorst Green Energy. Het is dus tijd om eigenaar Martin Blokvoort aan het woord te laten. "Met de ervaring van nu geef je het advies van morgen", geeft hij al een fraaie voorzet.

Er wordt momenteel veel aandacht besteed aan het gasloos bouwen. Kies je nu voor een nieuwbouwwoning, dan is het een keiharde verplichting om een alternatief voor (aard)gas aan te boren. En uiteindelijk moeten we ook in de bestaande bouw toe naar een gasloos alternatief. Voor het bedrijfsleven is het natuurlijk niet anders. Veel particulieren en ondernemers staan echter met de handen in het haar en hebben grote behoefte aan advies. Een koopsignaal waar een handige ondernemer als Blokvoort graag op inspringt met de oprichting van een adviesbureau binnen Disselhorst Green Energy.

In de eigen communicatiemiddelen pretendeert Disselhorst Green Energy eerlijk en objectief advies te geven als het gaat om het opwekken van energie uit natuurlijke bronnen. Dat is mooi geschreven, maar ik neem toch aan dat jullie zelf ook graag het installatiewerk doen. Dus, hoe onafhankelijk ben je dan?

Blokvoort: "Nou, dat zal je meevallen. We brengen een maatwerk adviesrapport uit. Merkonafhankelijk, gericht op de actualiteit en producten in de markt en een volledig vrij keuze van installateur. Je moet ook zo realistisch zijn dat we niet alle werkzaamheden zelf kunnen uitvoeren. Daarvoor is de markt veel te groot."

Er wordt de laatste jaren veel gesproken over duurzaamheid. Heb je ook het idee dat er momenteel in het bedrijfsleven sprake is van 'geen woorden, maar daden'?

Blokvoort: "Veel bedrijven komen uit een economische periode waarin ze het moeilijk hebben gehad. Sommigen hebben het ternauwernood overleefd en dan moet je eerst reserves opbouwen. We merken dat er nu weer geïnvesteerd gaat worden. En dan is de volgorde misschien wel: eerst besparen en dan opwekken! Het is ook niet meer geheel vrijblijvend, want het Activiteitenbesluit milieubeheer heeft een duidelijke verplichting voor bedrijven en instellingen die vanaf 50.000 kWh elektriciteit of 25.000 m³ aardgas per jaar verbruiken. Zij moeten alle energiebesparende maatregelen met een terugverdientijd van vijf jaar of minder treffen."

Er is op een eenvoudige manier veel winst te behalen?

"Jazeker! In veel gebouwen zijn cv-ketels en radiatoren nog de verwarmingsbron. Als wij die opnieuw inregelen, kunnen we al een besparing van minimaal 15% realiseren. En zo is er een waslijst met erkende maatregelen van het RVO waarmee je voordeel behaalt. Laat ons een paar uur langs komen en we komen met een goed advies waarbij we inzichtelijk maken hoe snel jij jouw investering terugverdient. Het is een goede tijd om iets te doen, want de banken zijn ook wel bereid om mee te werken. Ze verstrekken bijvoorbeeld gemakkelijker een groene lening met lage rentepercentages (momenteel 0,8%)."

Ik kan me voorstellen dat een veranderende markt ook leidt tot een andere blik op het eigen personeelsbeleid. Klopt dat?

"We besteden veel tijd aan het opleiden van personeel voor de verschillende richtingen van de duurzame energie. Onze kennis en ervaringen wordt zo nog verder uitgebreid. Daarnaast is voor het verduurzamen van bestaande panden ook bouwkundige kennis nodig. Wij hebben eind 2017 daarom bewust iemand aangenomen met kennis van de bouw. Een koppeling van bouwkunde en installatietechniek, daar ligt volgens mij de toekomst."

De ontwikkelingen gaan snel. Als we jou vragen om de blik te richten op het jaar 2024, waar staan we dan?

Blokvoort: "De ontwikkeling van waterstof gaat in sneltreinvaart. Deze alternatieve brandstof gaat vele nieuwe deuren openen! Je mag ook verwachten dat er dan nog meer elektrisch wordt gereden en dat betekent dat er in de regio veel elektrische laadpalen bij moeten komen. Niet voor niets zijn we al eerder in deze markt gedoken. Waar het naar toe gaat, is dat één op de tien parkeerplaatsen moet worden voorzien van een laadpaal. Ook het bedrijfsleven moet daar dus op inspelen."



Waar vecht jij voor?

Bij het opruimen van mijn bureau kwam ik een oud krantenartikel tegen met de titel 'De 10 wetten van Joop Alberda'. Hij is vooral bekend geworden als coach en interim-directeur bij verschillende Nederlandse sportbonden. Eén van zijn grootste successen is tevens één van de mooiste vaderlandse sportmomenten: in 1996 loodste hij als coach het Nederlands volleybalteam naar Olympisch goud.

Op nummer 1 heeft Alberda staan: "Hou van je sport, met heel je hart." Zijn eerste vraag aan sporters – ongeacht niveau en prestaties – is even simpel als doeltreffend: "Waarom is de sport zo belangrijk voor jou?" Om er vervolgens aan toe te voegen: "Als je op deze vraag geen (goed) antwoord kunt geven, dan loop ik het risico dat ik acties onderneem die niet waardevol zijn". Natuurlijk wordt dit verder aangevuld met teksten over discipline, respect, moed doorzettingsvermogen, etc.

Als HR-manager heb ik eens een selectieprocedure mogen uitvoeren met een directeur die net nieuw was in de organisatie. Hij zei dat hij een eigen werkwijze had bij het selecteren van nieuwe medewerkers en vroeg of ik geïnteresseerd was om hier kennis van te nemen.

Het begin van alle sollicitatiegesprekken was niet anders dan anders, maar aan het eind van het gesprek werd zijn aanpak duidelijk. De directeur pakte zijn laptop en liet de sollicitant een filmfragment zien. Een ridder loopt met gezwinde spoed de grote koningszaal binnen, knielt voor de koning en zegt dat de vijand binnen een dag de stad zal bereiken.

De directeur zet de film stop en vraagt aan de sollicitant: "Waar vecht jij voor? Wat is nu jouw diepe passie voor deze functie? Wat wil jij bereiken?"
Dat is de kern.

OPLEIDING & TRAINING *op unieke locatie*



**Realistische en praktijkgerichte
trainingen op maat**



- | | | |
|----------------------------|-----------------|---|
| • 18 apr, 17 mei & 21 juni | • VCA Basis/VOL | • |
| • 25 april & 29 mei | • BHV opleiding | • |
| • 6 mei, 15 & 22 mei | • BHV Herhaling | • |



T 0572 - 85 08 86

M 06 - 18 37 67 83

E info@mboost.nl

W www.mboost.nl

Nieuwe Lemelerveldseweg 11, 8102 SH Raalte



En-ebel

Geeft u de ruimte!



www.en-ebel.nl

Project- en Adviesbureau

**VERDUURZAMEN
VERBOUWEN
VERHUIZEN**



Gratis

A1 XXL foto

Jouw XXL foto wordt geprint
op 235 grams HP Everyday
Pigment Ink Satin Photo papier



Heropeningsfeest Vestiging Zwolle

25 mei



HEROPENINGSDEALS • LOTERIJ • DEMONSTRATIES • ONDERNEMERSPLEIN

ALLEEN GELDIG
OP 25 MEI



15% korting
op alle HP laptops
en desktops



**20%
KORTING**

Op één artikel naar keuze



Alleen geldig op 25 mei
in de vestiging Zwolle

Trotse makers van

hét zakelijke magazine uit de regio



Grafisch ontwerp | DTP | Reclame

Copywriting | Websites | Communicatiescan

Sponsored Magazines | Drukwerkbeleiding

Isfordink Bedrijfswageninrichting en Ommer Bedrijfsvloeren: kwaliteit overleeft altijd!

Trotse ondernemers spiegelen zich graag aan Ferrari en Porsche

SOM'S UITWISSELING

Zet twee ondernemers bij elkaar aan de stamtafel (of keukentafel zo u wilt) en je krijgt een gesprek. Maakt niet uit in welke branche ze actief zijn. De verschillen kunnen groot zijn, maar er zijn altijd overeenkomsten. Iets dat ze zeker blijft binden, is de vrijheid van het ondernemerschap. In de rubriek SOM's Uitwisseling brengen we twee regionale ondernemers bij elkaar. Om te leren, om te prikkelen, om te beïnvloeden en vooral om informatie uit te wisselen. In deze editie van SOM gaan we op bezoek bij Isfordink Bedrijfswageninrichting in Olst en als gast nemen we Wilhelm Kortstee van Ommer Bedrijfsvloeren mee.



In leeftijd en dus ook werk- en levenservaring schelen ze een flink aantal jaren, maar meteen bij binnenkomst vinden beiden elkaar in een groot enthousiasme over het ondernemerschap en trots op het eigen bedrijf. Voor deze editie van SOM bieden we Wilhelm Kortstee van Ommer Bedrijfsvloeren (de oudere van de twee) uit Luttenberg de kans om een kijkje te nemen bij Isfordink Bedrijfswageninrichting in Olst. En die kans grijpt hij met beide handen aan. "Altijd leuk om bij een ander in de keuken te kijken."

Eerst maar even een korte introductie van de bedrijven. Gastheer Patrick Isfordink van Isfordink Bedrijfswageninrichting richt zich op de inrichting van het wagenpark van bedrijven. Van ZZP'er tot de overheid en tot max. ca. honderd voertuigen (busjes) per klant. Die grens is heel duidelijk. "In principe moet je iedere vijf jaar een bedrijfswagen vervangen. Dat betekent dat wij opdracht krijgen om er ieder jaar zo'n twintig tot 25 aan te pakken. Dat is prima haalbaar. Bij meer kom je met andere opdrachtgevers in de knel."

Kortstee: "Dat werkt bij ons net even anders omdat we een product leveren dat niet iedere vijf jaar vervangen hoeft te worden. Ik moet iedere week de boer op om minimaal zes tot acht nieuwe klachten binnen te halen." Ommer Bedrijfsvloeren, eigendom van Wilhelm en Marinka Kortstee,

legt mooie, functionele en ook nog eens groene (gerecyclede) vloeren aan bij het bedrijfsleven, horeca en diverse instellingen zoals ziekenhuizen. "Je hebt te maken met allerlei verschillende eisen en wensen. De horeca bijvoorbeeld hecht veel waarde aan het element vloeistofdicht, terwijl de Arbodienst verwacht dat je een stroeve vloer aanlegt. Het is dus altijd maatwerk." Isfordink: "Dat geldt voor ons zeker ook."

Al onder het eerste bakkie koffie komen we er achter dat beiden in het ondernemersavontuur zijn gestapt omdat ze vanuit de directe omgeving een kans werd geboden. Na een korte periode in loondienst bij zijn vader nam Isfordink in 2004 het estafettestokje over voor wat betreft de tak bedrijfswageninrichting. Kortstee kwam

dankzij zijn echtgenote in contact met Ommer Bedrijfsvloeren. "Marinka was er al werkzaam, de overname kwam op ons pad en ik had altijd al de wens om iets voor mezelf te beginnen." Isfordink: "Ommer Bedrijfsvloeren en je zit in Luttenberg. Betekent dit dat jullie in Ommen zijn begonnen?"

Kortstee: "Klopt inderdaad, daar liggen onze roots en na de verhuizing naar Luttenberg, zowel zakelijk als privé, hebben we de naam intact gelaten."

Jullie hebben beiden de crisis meegemaakt. Welke impact heeft het gehad en hoe zijn beide bedrijven er uit gekomen?

Isfordink: "Voor de economische crisis hadden wij al de bedrijfswagencrisis. In 2005 besloot de overheid in zijn wijsheid ineens om de BPM op bedrijfswagens in te voeren. Dat heeft bij ons voor twee slechte jaren gezorgd. Van de economische crisis hebben we geen last gehad. We zijn zelfs in staat gebleken om een groei

te realiseren. Dat komt enerzijds doordat we ons proactief hebben opgesteld en zelf de markt hebben bestormd. En anderzijds omdat we een heel stabiel team van medewerkers

"Een goed product overleeft altijd"



hebben dat echt fantastisch meedenkt." Kortstee: "Wij zijn in de crisisperiode heel wijs geworden. Hebben vooral ingezet op het naar beneden brengen van de kosten door voor de aanleg van vloeren verder te gaan met ZZP'ers in plaats van medewerkers in loondienst. Tot op de dag van vandaag plukken we daar de vruchten van."

Zijn jullie tevreden met de huidige huisvesting?

Kortstee: "We zijn dik tevreden met onze huidige pand. Willen het eigenlijk wel kopen, maar die mogelijkheid heeft zich tot op heden niet aangediend. Wel jammer als je kijkt naar de huidige lage rentestand. Nieuwbouw is zeker ook een optie, maar in Luttenberg zijn helemaal geen kavels beschikbaar. Dat is een groot probleem. Misschien dat er de komende jaren zicht komt op een bedrijfskavel, maar of we er dan nog instappen, is de vraag." Isfordink: "We zijn hier voor 100% happy. Vorig jaar is de uitbreiding van onze werkplaats afgerond, waarbij we van zeven naar elf deuren c.q. werkplekken zijn gegroeid. De hal meet nu 1200 vierkante meter. Daarnaast hebben we een

parkeerruimte gekocht zodat nu achthonderd vierkante extra beschikbaar is om bedrijfswagens van klanten te parkeren. Mijn rechterhand Rick heeft met zijn drive en visie een belangrijke rol gespeeld in de groei."

Wat zijn de uitdagingen voor de toekomst?

Isfordink: "Ons streven is er altijd op gericht om het kwaliteitsniveau verder omhoog te brengen. Ten opzichte van de concurrentie zitten we al op een meer dan behoorlijk niveau, want we beschikken echt over premium materiaal, maar je moet de lat altijd hoger durven te leggen. We zien dat klanten bewust voor ons kiezen omdat we in staat zijn de klant totaal te ontzorgen en duurzame en lichtgewicht inrichtingen bieden." Kortstee: "Een goed product overleeft altijd. Niet voor niets zijn automerken als Ferrari en Porsche altijd druk. Voor ons zit het 'm in het aanboren van nieuwe markten. Dan kun je bijvoorbeeld denken aan kazernes en locaties waar wordt gewerkt met dieren zoals de politie te paard. Ook de agrarische sector verdient meer aandacht. Daar hebben we al mooie dingen gedaan maar het kan zeker worden uitgebreid. Een varkenshouder die

topvarkens heeft, wil niet dat zijn varkens uitglijden op een gladde vloer, want dan is het niet meer te verkopen als AA-vlees."

Ondernemen is en blijft altijd plannen maken en doelen stellen. Hebben jullie het vizier daarbij uitsluitend op Salland gericht?

Kortstee: "Nee, zeker niet. Ik rij 50.000 kilometer per jaar om de opdrachten binnen te halen. We hebben niet de luxe om ons alleen op Salland te richten. We zijn zelfs in het buitenland actief (geweest). Via via kwamen we in het Hilton Hotel bij het Wembley-stadion in Londen terecht. Dat zijn natuurlijk logistieke uitdagingen, maar wel supermooie opdrachten."

Isfordink: "Wij streven naar een gezonde mix. De ondernemer uit de regio blijft van harte welkom en we zijn in beeld bij steeds meer landelijk opererende partijen zoals leasemaatschappijen, dealergroepen en webwinkels. Een buitenlands avontuur hebben we inmiddels ook achter de rug. Op Aruba mochten we allerlei kasten inbouwen in een serie Toyota Hiaces voor de Landmeetdienst. We kregen daar aardig wat bekijks."

Starters zijn ge-wel-dig

*Ben jij ook startende ondernemer?
Nóg sterker starten doe je met Rabobank.*

Ontdek hoe op Rabobank.nl/starter



Rabobank

*Growing
a better world
together.*



Starters zijn GE-WEL-DIG!

Je eigen bedrijf, daar wil je natuurlijk een succes van maken. Je wilt ervan kunnen leven en over vijf jaar nog bestaan. Je wilt groeien, klanten binden, een goede naam vestigen en een netwerk opbouwen. En daarom wil je zo sterk mogelijk starten. Maar waar begin je met het starten van een eigen onderneming?

Rabobank Salland vindt starters geweldig! Als zelfstandig ondernemer is het rennen, maar ook vallen en daarna weer opstaan. Soms voelt het alsof je drie banen tegelijk hebt. Maar... starten loont! De vrijheid, de trots, de likes, daar doe je het voor. Dus hou aan die stoute schoenen en blijf gaan. Ben jij ook een starter? Ge-wel-dig. Nóg sterker starten doe je met Rabobank.

Sterk starten doe je samen

Daarom introduceert Rabobank de startversterker. Op www.ikgastarten.nl vinden ondernemers handige tips en tools om nog sterker te starten. Om starters nóg sterker te laten starten krijgen startende ondernemers bij de Rabobank hun eerste jaar iedere maand tot € 70,- startersvoordeel. Het voordeel verspreidt zich over de zakelijke producten waaronder de zakelijke rekening, bankpas, online bankieren en transactiekosten. Kijk voor meer informatie op www.rabobank.nl/starten.

Want sterk starten, doe je samen. Om starters in de gemeente Raalte een nog sterkere start te geven is Rabobank Salland een partnerschap aangegaan met het Startersloket Raalte.

Startersloket Raalte

Als startende onderneming in de gemeente Raalte kun je terecht bij het Startersloket Raalte. Het Startersloket Raalte is er voor, door en met ondernemers en helpt je graag om van je bedrijf een succes te maken. Zo helpt het Startersloket Raalte je met handige informatie en praktische tips op weg. Want welk netwerk of welke ondernemersvereniging is relevant voor je business? En hoe maak je een vliegende start?

Met een handige checklist voor de start van je organisatie en speciale aanbiedingen helpt

het Startersloket Raalte je op weg. Maar ook voor maatwerkgesprekken kun je er terecht. Met de Raalte Ondernemt App blijf je daarbij op de hoogte van relevante nieuwtjes, de verschillende netwerken en aanstaande evenementen.

Ook klaar om te starten? Onze adviseurs Steven Bloemen en Frank Smelt helpen je graag verder. Je bereikt Steven via (06) 22 61 98 75 en Frank via (06) 22 02 75 84.

Startersloket Raalte:
info@startersloketraalte.nl
06 44 96 28 33

Rabobank Salland
mkb.salland@rabobank.nl
(0570) 050 84 44

René Derks vindt ontspanning in de edele kunst van het toneelspel

De 'saaie boekhouder' blijkt ineens een overspelige echtgenoot te zijn



SOM'S PASSIE

Ondernemers staan bekend als hardwerkende mensen. Een week van veertig uur is standaard en meestal wordt het wel vijftig of zestig uur. Of zelfs nog meer. En klagen, dat doen ze amper. De grote vraag is natuurlijk hoe ze het volhouden. In deze rubriek ontrafelen we het geheim van de smid: hoe maakt de ondernemer in zijn of haar spaarzame vrije tijd het hoofd schoon? In deze editie vertelt accountant René Derks over zijn passie voor toneelspelen.

"Hè eindelijk! We gaan samen mooie tijden tegemoet", zegt hij tegen zijn genitaliën. Wie René Derks (55) als ondernemer kent, weet dat dit geen uitspraak is die hij op kantoor snel zal bezigen. Het moge dus duidelijk zijn dat we terecht zijn gekomen in zijn andere leefomgeving: de Bühne van Buurthuis Elshof in de gelijknamige buurtschap tussen Raalte, Heino en Wijhe. Samen met zijn collega's van de plaatselijke toneelgroep stond hij eind februari en begin maart met succes op de planken met het toneelstuk 'Als de vrouwtjes van huis zijn'.

In de voorstelling is Derks één van de schuinsmarcheerders die het niet zo nauw nemen met de echtelijke trouw. En als vrouw en schoonmoeder samen een weekend weg gaan, ziet hij de kans schoon om via een blind date een andere vrouw in de echtelijke sponde te lokken. Zoals het een echte plattelandsklucht betaamt, gooien diverse verwickelingen en personages natuurlijk roet in het eten. Die mooie tijden, daar komt dus niet zo veel van terecht...

Uitlaatklep

Het is grappig om hem op een andere manier aan het werk te zien. Niet gedreven door cijfers, prognoses en rapporten die dagelijks op het menu staan bij Adfcount, het accountants- en advieskantoor met vestigingen in Raalte en Heino. Het vormt een prachtige uitlaatklep die - zo blijkt uit het gesprek in de pauze van een repetitieavond - al 38 jaar deel uitmaakt van zijn leven. "Op mijn 17de ben ik gevraagd om bij de toneelgroep te gaan en met een paar korte onderbrekingen heb ik het al die tijd volgehouden", aldus Derks die zich ten tijde van de Sallandse Revue (2002-2012) ook al van zijn beste kant heeft laten zien. "Organiseren, meehelpen met schrijven en spelen. Tijdroepend, maar erg leuk om te doen. Ik vind de combinatie van toneel en muziek erg aantrekkelijk. Het speelt absoluut door mijn hoofd om nog eens een mooi openluchtspel te organiseren."

De wekelijkse repetities en de uitvoeringen vinden nu plaats in een kleine, maar zeker knusse zaal van het plaatselijke dorpshuis. Dat was ooit anders. "Toen ik begon, traden we op vrijdagavond op in de tent van het Elshof Feest. Dan gaat er ook wel eens wat fout. Ik weet nog dat ik van het toneel af moest wanneer er een bel ging. Dat hadden we alleen nooit geoefend want we hadden geen bel voorhanden. Bij de uitvoering bleek het echter niet zo'n handige afspraak. Midden in het stuk ging ik af, omdat ik een bel hoorde die van de kermis bleek te zijn. Hilariteit alom natuurlijk!"

Het toneelspel was er dus al eerder dan de interesse voor administratie, accountancy en fiscaliteit en dan geef je er niet zo gauw de brui aan. Ook al komt het soms niet helemaal gelegen. "De toneelvoorstellingen vinden van oudsher plaats in de eerste maanden van het jaar. Laat dat nu net de periode zijn dat we heel erg druk zijn met het afronden van allerlei jaarrekeningen. Ach, aan de andere kant...", laat hij een stilte vallen, "was het altijd een stuk ontspanning en dat is het nog steeds. Het is geweldig om in de huid van een ander te kruipen. Na een drukke dag op kantoor ben je alle spanning zo weer kwijt."

De enige overeenkomst die hij kan bedenken, is dat hij zowel bij het toneelspel als in zijn dagelijkse werkzaamheden toeleeft naar een bepaald moment. "En ik ben ook weer blij als het allemaal achter de rug is, want het is een intensieve tijd", stelt Derks die soms ook wel een klant kan begroeten tijdens de jaarlijkse uitvoering. "Sommigen weten het wel en daar praat je dan ook over als je een afspraak hebt. Ook collega's zijn wel eens geweest, maar over het algemeen is toneel niet echt een gespreksonderwerp binnen Adfcount."

Natuurlijk is toneel vooral een heerlijke uitlaatklep, maar Derks vindt het zeker ook belangrijk

dat hij op deze bescheiden wijze iets kan bijdragen aan het gemeenschapsgevoel op de Elshof. "Eigenlijk is het best wel bijzonder dat we hier, met zo weinig inwoners, nog steeds een toneelgroep in de benen kunnen houden. Al zijn de leden tegenwoordig woonachtig in een straal van zo'n acht à tien kilometer rond de Elshof. Graag hadden we er nog wel jongere leden bij, vooral mannen!"

Flesje Jägermeister

De regisseuse kijkt inmiddels onze kant op ten teken dat de pauze voorbij is. René Derks wordt geacht weer in de huid te kruipen van zijn alter ego. Wat opvalt, is hoe gemakkelijk hij zijn teksten oplepelt. "Ik moet er echt wel iets voor doen, maar gelukkig leer ik redelijk gemakkelijk", vertrouwt hij me nog net toe voordat hij het podium weer beklimt. "En we hebben natuurlijk altijd nog ons geheim achter de hand. Voordat we beginnen aan een voorstelling ga ik achter de schermen eerst met een flesje Jägermeister rond. Dan neemt iedereen een flinke slok en daar word je wel iets losser van."





STARTERS

en nieuwe inschrijvingen

5 december 2018 t/m 2 april 2019

Naam	Straat	Postcode	Naam	Straat	Postcode
Active Elements	Amer 18	8032 GN ZWOLLE	Elicit Software & Tr. *	Pikeursbaan 14	7411 GV DEVENTER
AD Montage & Inst. *	Maasstraat 358	7417 AV DEVENTER	Energiewacht-A.G.A.S. *	Bremenweg 2	7418 EJ DEVENTER
All-in Advies	Romeyn de H. 41 *	7425 PT DEVENTER	Enlass	Karel de Grotelaan 110	7415 DC DEVENTER
Apertura Motions	Lichtenbergerlaan 1-A	7431 AK DIEPENVEEN	Ervaren - meer ber. *	Rolderdiep 52	8032 TN ZWOLLE
Artemis C.V.	't Nijenhuis 3	8131 RD WIJHE	Eten en drinken .. *	Rijksstraatweg 97	8121 ED OLST
Autosch. Jan Masman*	Wannestraat 30	7722 RT DALFSEN	Ethix Moreel Beraad	Prins Willem-Alex. 29 *	7433 DL SCHALKHAAR
Autotess	Maagdenburgstraat 3	7421 ZA DEVENTER	Eva + Friends	Lutkestraat 7	8011 LN ZWOLLE
Avics Zwolle	Dokter Stoltewe 68 *	8025 AZ ZWOLLE	F. van Weeghel *	Gender 27	8032 EC ZWOLLE
Bashkim	Venenstraat 9	7416 BH DEVENTER	Fietsje Van den Brink	Assendorperstraat 20	8011 KB ZWOLLE
B&B Bij de Sassenpoort	Bloemendalstraat 3	8011 PJ ZWOLLE	Fietsr. Van den Brink *	Herautstraat 68	8043 AE ZWOLLE
BigGym B.V.	Burg. Roelenweg 19 *	8031 ES ZWOLLE	Foto Hekkert	Brink 3	7411 BR DEVENTER
Bouwhuis Enthoven B.V.	Aakstraat 13	8102 HH RAALTE	Frontier C.V.	Grote Voort 291	8041 BL ZWOLLE
BR Foods	Grote Markt 64	8102 CR RAALTE	FysioMobilae	Assendorperdijk 132	8012 EJ ZWOLLE
Broekroelofs sch.. *	Tuinstraat 47	8011 HA ZWOLLE	FysioMobilae	Campus 2	8017 CA ZWOLLE
Camperplek Hofvliet .. *	Katerdijk 3	8011 BK ZWOLLE	FysioMobilae	Haersolteweg 23	7722 SE DALFSEN
Canon Business Cent.. *	Lingenstraat 6-1e etage	8028 PM ZWOLLE	FysioMobilae	't Weegel 1	8055 PZ LAAG ZUTHEM
Carboworld Manuf.. *	Tartustraat 1	7418 GX DEVENTER	FysioMobilae Fysioth. *	Ministerlaan 201	8014 XE ZWOLLE
Cherry on the Pie.	Lange Zandstraat 81	7412 CE DEVENTER	Goinstijl	Citadelstraat 10	8043 PR ZWOLLE
CoCreate B.V.	Burg Drijbersingel 25-D	8021 DA ZWOLLE	Hairstyle Roan	Hooilandstraat 27	8043 XH ZWOLLE
Coiffure Media Gr. ... *	Harm Smeengekade 9	8011 AK ZWOLLE	HairWellness by Cindy	Van Laakstraat 26	8121 HE OLST
Cross Zorg	Leie 6	8032 ZG ZWOLLE	Hak In	Prinsenstraat 20	7721 AJ DALFSEN
D. Dellink	Walstraat 114	7411 GP DEVENTER	Hemelse Hebbedingen	Kleine Overstraat 36-A	7411 JM DEVENTER
De Broodzaak .. *	Stationsplein 17	8011 CW ZWOLLE	Hendriks Cleaning	Essinckbelt 4	8014 NV ZWOLLE
De Mannen Zonder Pak	Menstraat 17	7411 EX DEVENTER	Henri Freie Masseur	De Goeijenmarke 2	8016 LD ZWOLLE
DIJA B.V.	Pijlkruid 2	8043 NN ZWOLLE	ITB2 Datacenters	Herfordstraat 18	7418 EX DEVENTER
Dit is Erik	Thomas a Kemp. 107 *	8021 BL ZWOLLE	Je Lacht	Dokter Stolteweg 76 *	8025 AZ ZWOLLE
DP Advies & Finance *	Willemsvaart 16-A *	8019 AB ZWOLLE	JFdesign	Eduard van B. 18	7425 GJ DEVENTER
Dusseldorp Zwolle B.V.	Ceintuurbaan 48	8024 AA ZWOLLE	Just Vibes Entert. *	Achterberggaarde 124	7414 VC DEVENTER
E.L. de Groot thodn *	Van der Helststraat 8	8021 VJ ZWOLLE	KaJa Nails	Baarskolk 34	8017 NB ZWOLLE
Ebru Armut	Maasstraat 16	7417 AH DEVENTER	Karakoc Electro	Middelweg 52	7413 RZ DEVENTER
Edwin Meijer Finance	Veldhof 7	8102 MG RAALTE	KeukenSpecialist Dev. *	Troelstrastraat 38	8121 XP OLST
Eighty Five II B.V.	Herxen 31	8131 PC WIJHE	Keurslagerij & Partys. *	Artilleriestraat 13	7433 ML SCHALKHAAR
Eighty Five II B.V.	Herxen 31	8131 PC WIJHE	Klaver5 C.V.	Wipstrikerallee 95	8023 DW ZWOLLE

Naam	Straat	Postcode	Naam	Straat	Postcode
Klussen met Klinkert	Waterstraat 9	7411 KW DEVENTER	Schuurman Bouwadvies	Van der Grondenm. 28	8016 AL ZWOLLE
KSO Water Affairs	Pletterstraat 61	8011 VG ZWOLLE	Senses Network	Molenweg 278	8012 WT ZWOLLE
Lammerink Techn *	Kon. Julianalaan 64	7711 KN NIEUWL.	Seventy Eight II B.V.	Verwoldsebeek 29	8033 DA ZWOLLE
Lisa Koerkamp	Kolkmanweg 48	7433 CM SCHALKHAAR	Short Stay Zwolle	Drostenstraat 3-5	8011 MT ZWOLLE
Logopediepr. Petra .. *	Brinkgreverweg 5	7413 AA DEVENTER	Sikkens Center *	Hanzeweg 53-A	7418 AV DEVENTER
Lunchcafé Op de .. *	Ossenkamp 5	8024 AG ZWOLLE	Sligro DC	Maagdenburgstraat 5	7421 ZA DEVENTER
Lunchroom nummer 10	Keulenstraat 10	7418 ET DEVENTER	Smaak in de Broeren	Achter de Broeren 3	8011 VA ZWOLLE
Mama Luu	Moerbeistraat 88	8021 ZD ZWOLLE	Smullers (Zwolle)	Stationsplein 17	8011 CW ZWOLLE
Mariangela Imago St. *	Van der Vluchtstraat 17	7425 AG DEVENTER	Speelgoedw. Speel *	Walstraat 40	7411 GM DEVENTER
Mark Pulles Oracle .. *	Oscar van Hemelhof 7	7425 HH DEVENTER	Stadslogement Bij de *	Bloemendalstraat 8-B	8011 PJ ZWOLLE
Melenhorst Tandarts.. *	Eikenlaan 1	8024 CA ZWOLLE	Starbucks (Zwolle)	Oosterlaan 1	8011 GA ZWOLLE
Meuleman Special .. *	Aakstraat 9	8102 HH RAALTE	Swolsinc	Sportlaan 33	8044 PH ZWOLLE
MIMA Sound	Weth. A G Dekkerl. 17	8121 GB OLST	Synergo Consultancy *	Ceintuurbaan 26-H	8024 AA ZWOLLE
Mirjam Borghuis *	Begoniastraat 39	7419 CX DEVENTER	Tandartspraktijk *	Molenweg 7	7431 BG DIEPENVEEN
Miss Etam Zwolle	Diezerstraat 26	8011 RG ZWOLLE	Ten Kate Loon- & *	Bouwhuisweg 25	7711 HL NIEUWL.
Moniek Pronk Coaching	Groeneweg 74	8012 AP ZWOLLE	The Big American	Nieuwe Markt 8b	8102 CG RAALTE
Mts. Jansen Holleboom	Blikman Kikkertweg 6	8151 AW LEMELERV.	theater Bouwkunde	Klooster 2	7411 NH DEVENTER
Mts. Veldhoeve	Bergweg 6	8105 TZ LUTTENBERG	Tim Bosch Nursing	Deventerstraatweg 169	8012 AE ZWOLLE
Mud Grond- en .. *	Koelmansstraat 81-A	7722 LW DALFSEN	Tussengas B.V.	Potgietersingel 38	8011 NA ZWOLLE
MVE Autoservice	Cornelis Doetspad 4	7415 NE DEVENTER	UsedTech	Lange Zandstraat 75	7412 CE DEVENTER
mybevery.com	Snavelzegge 20	8043 LH ZWOLLE	Uwnieuwbouwwoning.*	Borgelerstraat 54	7412 XC DEVENTER
Myosotis Bloemsierk. *	Meester Koolenweg 18	8042 GA ZWOLLE	Van Assen Financieel *	Leeghwaterlaan 28	8024 DZ ZWOLLE
Nedersieraden	Van Hasseltmarke 26	8016 BS ZWOLLE	Van Mossel Autosch. *	Nervistraat 3	8013 RS ZWOLLE
Nura's Studio	Bleekdwarsstraat 3	7416 AC DEVENTER	Van Mossel Autosch. *	Simon Stevinweg 1	8013 NA ZWOLLE
NW Express	Nicolaihof 75	8031 PB ZWOLLE	Van Wijnen Materieel *	Noorwegenstraat 4	7418 BC DEVENTER
Online Agency van .. *	Brinkgreverweg 41-E	7413 AB DEVENTER	VDW Invest B.V.	Welle 15	7411 CA DEVENTER
Orangewave Solutions *	Speldenmakerstraat 4	8043 CG ZWOLLE	Venus Holding B.V.	Handellaan 94	8031 ED ZWOLLE
P.M.C. Slinkman	Marshoekersteeg 25	7722 KP DALFSEN	Visscher biologisch *	Hessenweg 89	7722 SX DALFSEN
Piotr Kowalski	Putmanstraat 21	7415 TM DEVENTER	Vitamine & Zo B.V.	Ceintuurbaan 14-L	8024 AA ZWOLLE
Precious Metal Rec. *	Mackayware 18	8014 RW ZWOLLE	Vlakke Land Zorg	Platvoetsdijk 5-A	7414 KN DEVENTER
Progress Entert. *	Ruusbroecstraat 24	8022 EG ZWOLLE	Vloercentr. Zwolle*	Marsweg 55	8013 PE ZWOLLE
PT Holding B.V.	Lingenstraat 6	8028 PM ZWOLLE	Vredeveld Aziatische *	Rielerweg 71	7416 ZB DEVENTER
Rasha Beauty	Keizer Karellaan 165	7415 ZG DEVENTER	W.K.R. Willem *	IJsselcentraleweg 51	8014 BK ZWOLLE
Restaurant Bella Italia	Schutkenstraat 31	8022 CP ZWOLLE	Wasabi Zwolle	Nieuwe Markt 1	8011 PE ZWOLLE
Rick Oosterlaar Fysio *	Blankena 1	8103 JC RAALTE	WesselsSynergy	Tunnelweg 3b	7448 RV HAARLE
S&E Flexwork *	Duisburgstraat 8	7418 BK DEVENTER	WOAB Flevoland B.V.	Maagdenburgstraat 60	7421 ZG DEVENTER
Sander Aarten	Geert Grootestraat 106	8022 CK ZWOLLE	Workflow Direct	Arnhemstraat 7	7418 CL DEVENTER
Sanne Pulles	Oscar van Hemelhof 7	7425 HH DEVENTER	WZC De Boerschop *	Vogelzang 12	8105 AW LUTTENBERG

Bladpresentatie december 2018

In december moesten de aanwezigen bij de presentatie van het Sallands Ondernemers Magazine voor het eerst zelf aan de bak. In de 'boksring' van Tabonon in Raalte werden ze tijdens een geïmproviseerde kickboksles uitgedaagd eerst enkele (plaag)stootjes uit te delen. Om het daarna weer 'goed te maken' tijdens de Kerstborrel met hapjes van Catering by Erwin.



Uw partner in duurzame LED verlichting

WANTIX LED

Huh? Leveren LED panelen in mijn bedrijfspand mij zoveel besparing op?"

Deze opmerking horen we vaak als we een energieberekening voor opdrachtgevers maken.

Benieuwd hoeveel jij kunt besparen? We maken graag een berekening voor jouw kantoor, werkplaats of bedrijfshal. En we pluizen ook nog eens het subsidietraject voor je uit!



Wantix LED

Boeierstraat 10-i

8102 HS Raalte

06 - 53 11 13 46

info@wantix.nl

www.wantixled.com



De specialist in letter- en lichtreclame!

Van eenvoudige reclame-uitingen tot totaalconcept



letter - en lichtreclame



27 jaar ervaring
technische kennis
eigen montageteam
snelle levering



**BELETTERING
VAN
A TOT Z!**



**BIJ ONS
BENT U AAN
HET JUISTE
ADRES!**

L.J. Costerstraat 15, 8141 GN Heino

Tel. 0572 393015

studio@technoprinholland.nl

www.technoprinholland.nl

High-Tech Offset

Een super kwaliteit

High-Tech Offset volgens Veldhuis Media

Veldhuis Media heeft het drukproces volledig geïntegreerd, geautomatiseerd en gedigitaliseerd. Dit supersnelle en slimme concept noemen we High-Tech Offset.

Door uw en ons drukwerkproces volledig en naadloos op elkaar aan te sluiten, krijgt u uw kwaliteitsdrukwerk een stuk sneller, efficiënter en toch voordelig.

**Een super kwaliteit voor een nog
betere prijs.**



VELDHUIS MEDIA

Daar krijg je een kleur van!

