

SALLANDS magazine ONDERNEMERS

Bas Kamphuis

"Spiegel jezelf niet aan een ander, maar verrijk je met de kennis van een ander!"

SOM's Passie: Bert-Jan Onderdijk zingt tegenwoordig zelfs onder de douche

SOM's Starter: The Native Chef wil culinaire beleving stimuleren, maar de schoorsteen moet wel roken

SOM's Succesfactor: AKROH Industries onthult waarom het tot de top 250 van snelst groeiende bedrijven mag worden gerekend



DE NIEUWE CAMRY HYBRID

LEAD THE CHANGE



ALWAYS A
BETTER WAY



NU VANAF
€ 39.995,-

NETTO BIJTELLING VANAF
€ 273,- P/M*

VAN BUSINESSCLASS NAAR CAMRY CLASS

Ons vlaggenschip staat nu in de showroom. Het schitterende design van deze Sedan, het voortreffelijke comfort en de overdaad aan intuïtieve technologie: dit is een auto die in alles zelfvertrouwen uitstraalt. Het rijcomfort van de Camry is een klasse apart. Ervaar de elegantie, verrijkt met de geavanceerde hybride technologie van Toyota waarmee u tot 50% van de tijd elektrisch rijdt**. Met de Camry krijgt u gewoon meer Sedan voor uw geld. Dat ervaart u het beste tijdens een proefrit. Ga daarvoor naar www.toyota.nl of kom meteen bij ons langs. **Lead the change.**

Brandstofverbruik varieert van 4,3 l/100 km (23,2 km/l) – 4,4 l/100 km (22,7 km/l). CO₂ 98-101 gr/km.

* O.b.v. 60 maanden en 10.000 km en 12 schadevrije jaren. ** 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 model Camry 2.5 Hybrid Premium t.w.v. 47.495,-.

Morrenhof

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

Vrijheid blijheid

Vraag een willekeurige ondernemer waarom hij (we gebruiken 'hij' in de algemene zin, we bedoelen dus zeker ook de dames) voor zichzelf begint en je krijgt vaak te horen: "Voor de vrijheid." Het is zo gemakkelijk gezegd. Wat meestal wordt bedoeld, is dat je de ruimte krijgt om zelf jouw agenda samen te stellen. De praktijk is echter weerbarstig. De ondernemer laat zich te vaak leiden door de klant. Is dat erg? Nee, misschien niet, want je houdt jouw klanten graag tevreden. Aan de andere kant is het een inbreuk op het goede voornemen bij de start van het eigen bedrijf...

Waarom begin ik er over? Misschien omdat ik voorafgaand aan de deadline van deze editie van SOM in de auto stap op weg naar de Arena in Amsterdam. Normaliter het voetbalparadijs waar Ajax prachtige duels op de mat legt, maar nu is het even de rocktempel waar Metallica muzikaal het onderste uit de kan haalt. Het lijkt een tricky momentje, zo net voor dat het blad ter perse gaat en daarom ben ik tijdens de Pinksterdagen nog wel even aan de slag gegaan. Dat refereert voor mijn gevoel aan de vrijheid van het ondernemerschap. Soms aan het werk op de meest onlogische tijden, soms vrij op een moment dat bijna iedereen aan het werk is.

Vrijheid is ook wel een mooie rode draad in deze editie van SOM. Onze 'coverman' Bas Kamphuis werkt zich een slag in de rondte, maar in het weekend geniet hij op z'n woonboerderij aan de overkant van de IJssel. Het liefst had hij de vrijheid

van het boerenleven ervaren, maar gelukkig beschikt hij wel over de boerenslimheid die als CEO van PCI Nederland prima van pas komt. Je kunt de vrijheid ook opzoeken, zoals SOM's Starter Dennis Mijsen, beter bekend als The Native Chef. Tijdens het interview met onze scribent stond hij lekker op blote voeten in het Worplantsoen in Deventer. En deed hij zijn verhaal over het ontstaan van zijn bijzondere cateringtak.

Ook Bert-Jan Onderdijk (SOM's Passie) ervaart een bijzondere vorm van vrijheid. Hij is voor gek verklaard door zijn vrienden toen hij bekend maakte te gaan zingen bij mannenkoor Germania in Heeten. Een 38-jarige man in de kracht van zijn leven bij een stel ouwe mannen, dat doe je toch niet? Maar, het bevalt hem merakels best. Het zingen heeft hem meer zelfverzekerd gemaakt. En hij zingt nu zelfs onder de douche. Kijk, dat is nou vrijheid blijheid!



Martijn Jansman

*Uitgever Sallands
Ondernemers Magazine*

OPLEIDING & TRAINING op unieke locatie



Realistische en praktijkgerichte
trainingen op maat



- 5 juli & 20 september
- 28 juni & 4 juli
- 1 juli & 11 juli
- VCA Basis/VOL
- BHV opleiding
- 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

Metaalproducten voor landschapsinrichting, (dak)tuinen en infra.



Natuurlijk onze expertise.



Metaal is sterk, maatvast, flexibel en duurzaam. Dat zijn slechts een paar redenen waarom metaal, ook in uw omgeving, steeds vaker wordt toegepast. Niets is hierbij onmogelijk. Wij denken mee in het creatieve proces van de landschapsarchitect of ontwerper – in huis – een ingenieuze oplossing.

Van plantenbak tot complete omgevingsprojecten

Het Elders metaal-team staat voor u klaar en smeed – samen met u – het beste plan. Constructies voor pergola's, schuttingen, afscheidingen, hekwerken of boombakken maken is mede ons vakgebied. Aan ervaring en expertise zal het zeker niet ontbreken. Grotere projecten voor complete (dak)tuinen, parken, straatinrichtingen of infra is ons dagelijks werk.

Industrieel karakter of strakke afwerking

De roestbruine robuuste uitstraling van cortenstaal contrasteert prachtig met een groene aanplanting. Omgevingsoplossingen in roestvast

of gegalvaniseerd staal geven juist weer het karakteristieke glimmende kenmerk... maar ook poedercoaten in iedere denkbare kleur behoort tot één van de mogelijkheden bij Elders metaal. **Stel ons vakmanschap op de proef. Bel: 0572 – 381 280.**



elders
metaal

Dorpsstraat 72 8111 AE Heeten Tel: 0572 - 381 280
www.eldersmetaal.nl

Uitgever

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

Redactie

Rudi Buitenkamp (hoofredacteur)
06 22 13 12 06
rudi@n35.nl

Verhaalkracht

Bladmanager

Martijn Jansman

Ontwerp & vormgeving

Inez Oldeboer
Oda Jansen
Yvonne van Deursen

Fotografie

Stefan Kemper Fotografie
Maeike Blauw Fotografie
Paul van der Wal Fotografie
Visual Impact
MOOI! media & more

Acquisitie

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

Patricia Ester

06 13 88 30 10
patricia@n35.nl

Druk

Veldhuis Media

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!    

SOM's uitgelicht

16



Noaberschap

**Ondernemersvereniging
Hessenpoort** en Industrie
Kombinatie Nieuwleusen:
onbekend maakt
onbemind

24



Succesfactor

AKROH Industries:
groot geworden door
gewoon te blijven

30



Starter

The Native Chef
blijft met beide beentjes
op de grond

36



5 vragen aan

Roy Morrenhof
Eigenaar van Toyota
Morrenhof

41



Uitwisseling

ER IS WERK met een
twinkeling in de ogen op
bezoek bij Drukkerij Van
Asselt

46



Passie

Bert-Jan Onderdijk zingt
tegenwoordig de longen
uit zijn lijf

SOM jaargang 3 | editie 3
verschijnt op 11 oktober 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



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**



Oud-Wijhenaar Bas Kamphuis wil met PCI Nederland nu ook Europa veroveren

De succesvolle zakenman die eigenlijk boer wilde worden

"Eigenlijk wilde ik boer worden." We zijn amper begonnen aan het gesprek of we krijgen al een bijzondere ontboezeming te horen. Het is even schakelen wil je een voorstelling krijgen van Bas Kamphuis in overall en smerige laarzen in plaats van de vlotte zakenman in maatkostuum en bijpassende onberispelijke schoenen die ons heeft ontvangen. Een agrarische onderneming zat er niet in, maar de autodidact – zoals hij zichzelf omschrijft – is momenteel wel eigenaar van PCI Nederland. Een bedrijf in allround kantooroplossingen met een jaaromzet van 130 miljoen euro (2019) en 500 medewerkers op de loonlijst. Ach, hij is dus toch nog wel aardig terecht gekomen.

Bas Kamphuis, wie kent hem niet? Nou, dat zijn er waarschijnlijk nog best heel veel en in dat gezelschap moesten wij ons eerlijk gezegd ook scharen. In een zoektocht naar een bijzondere coverstory wendden we ons tot het wereldwijde web en via bepaalde zoektermen kwam zijn naam bovendien. Geboren in Zwolle, maar z'n wortels liggen in Wijhe, het dorp waarmee hij nog steeds een warme band heeft. Om de verhouding in het juiste perspectief te plaatsen: zijn bedrijf PCI is een belangrijke sponsor van Ajax, maar ook hoofdsponsor van de naar de tweede klasse gepromoveerde voetballers van Wijhe'92.

Voor het interview en de bijbehorende fotosessie reizen we naar het hoofdkantoor in Lijnden. Ook daar hadden we eerlijk gezegd nog nooit van gehoord, maar het ligt onder de rook van onze nationale luchthaven. Op het lokale bedrijventerrein heeft PCI Nederland een prachtig pand dat zo afkomstig lijkt uit een Netflix-serie over een hip reclamebureau.

Nu we het toch over reclame hebben: na de ontboezeming over zijn voorliefde voor het boerenleven schiet me direct de beroemde pindakaasreclame door het hoofd. "Wat wil je later worden, jongen?", vraagt de boer aan een kind die aan de rand van een bevroren sloot met de schaatsen aan de voeten een witte boterham met pindakaas verorbert. "Boer. En schaatser!" Waarop de boer zegt: "Nou, eet dan maar lekker door jongen!" Kamphuis schiet in de lach bij de herinnering en komt zelf met een andere televisiereclame op de proppen. "Ken je die nog van de boer die met een Ferrari komt aanrijden en z'n klompen schoon tikt aan de rand van

de sportwagen. Dat past misschien beter", haalt hij er meteen een andere passie van hem (mooie en nieuwe auto's voor de zaak en oldtimers als hobby) bij.

De vurige wens om als boer door het leven te stappen, mag dan niet zijn gerealiseerd, inmiddels heeft hij aan de overkant van de IJssel (Oene) wel een woonboerderij met vijf hectare grond gekocht waar hij z'n dieren kan houden en geniet van de natuur en de vrijheid. En waar hij graag tijd met z'n vier kinderen doorbrengt. "Dat is helaas wel de tol die ik heb moeten betalen voor het succes als ondernemer. Mijn vrouw en ik zijn in de loop der jaren uit elkaar gegroeid en uiteindelijk gescheiden. Gelukkig zijn we nog wel vrienden en ze participeert ook nog steeds een beetje in de zaak, maar was dat zeker een domper. De scheiding heeft me ook aangezet om bepaalde zaken voortaan anders aan te pakken. Natuurlijk ben ik nog altijd 24 uur per dag ondernemer, maar het besef dat een 'social life' heel belangrijk is, is echt wel ingedaald. Het is de basis in het leven."

Bewijsdrang

Het is een lange inleiding, maar wel noodzakelijk om de persoon én dus ook de ondernemer Bas Kamphuis te duiden. De eerste persoon die zag dat er in hem wel eerezucht, bewijsdrang, ondernemersgeest en een harde werker schuilging, was Peter Swager, grondlegger en directeur van houtverwerkingsbedrijf Foreco. Bij de Dalfser specialist kreeg hij de kans om in de woodshop te werken en deze samen met collega's verder uit te bouwen. Van het hout ging het eind negentiger jaren naar printerfabrikant Xerox. Mooi een paar jaartjes rondkijken hoe het allemaal werkt en toen begon het



te kriebelen. "Ik dacht: 'wil ik mezelf verder ontwikkelen, doe het dan voor jezelf en doe het dan in deze branche'. Die bewijsdrang, dat is wel iets dat bij mij hoort. Het komt waarschijnlijk voort uit de lastige jeugd die ik heb gehad. Iets waar ik bepaald niet trots op ben, maar erg sterk uit ben gekomen. Het heeft me gevormd tot de persoon die ik nu ben: iemand die altijd het maximale uit zichzelf wil halen. De mooiste bloemen staan aan de rand van het ravijn en die moet ik dus plukken. Dan moet je niet bang zijn."

Kamphuis ging in 2002 aan de slag als franchisenemer bij Canon en kreeg het recht als Canon Business Center Arnhem de regio Arnhem-Duiven te bewerken. In no-time had hij het aardig aan het draaien en samen met een aantal goede krachten wist hij het marktaandeel flink te vergroten. Het was de prelude voor de oprichting van PCI Nederland dat een aantal jaar later het levenslicht zag. "Voor het opbouwen van een succesvolle onderneming was het nodig om de dienstenportfolio uit te breiden en een eigen facturatiesysteem op te zetten. Maar mijn ex-vrouw en ik hebben aan de keukentafel eerst nog wel een aantal goede gesprekken gehad. Je moet er samen achter staan, want als het misgaat, hou je nog maar een paar dingen over. Samen hebben we de knoop doorgehakt. Wat heb je eigenlijk nodig in het leven? Familie, goede vrienden en een paar spullen. Toch?"

Kamphuis bleek uit het juiste ondernemershout gesneden te zijn. PCI Nederland was een schot in de roos. Mede omdat is gekozen voor een tweesporenbeleid. "In mijn visie was het noodzakelijk om snel massa te creëren. Uitbreiding van het aantal vestigingen dus! Dat hebben we kunnen doen door een aantal overnames. Daarmee kregen we het bewerkingsrecht van Oss tot Den Helder. Maar, uitbreiding alleen is niet voldoende. Je moet ook de markt uitdiepen. We hebben al vrij snel de slag gemaakt naar digitaal en zijn ons gaan richten op serviceoptimalisatie. Dat gaat dus nu zover dat we aan de ene kant kantoorartikelen (pennen en potloden is nog steeds een groeiend concept) en printers aanbieden en aan de andere kant een IT-dienstensupermarkt zijn. Samengevat: we willen een ideale werkomgeving voor ieder bedrijf creëren, dus met de beste informatie- en communicatieoplossingen. Niet voor niets is onze pay-off 'All to keep you going'. Of je nu broodjes bakt, hypotheekadvies geeft, kleding verkoopt of consultant bent."

Lange neus

De combinatie van de bewijsdrang uit het verleden en zijn ondernemersgeest legde een diepe wens bloot: zo snel mogelijk onafhankelijk zijn. Om dat doel te realiseren, was het nuttig en noodzakelijk om een samenwerking aan te gaan met NIBC, de vroegere investeringsbank. "Contracten

met klanten – inmiddels zo'n 8.000 die maandelijks een vast bedrag betalen – zorgen voor het onderpand in het financieringsfonds dat we samen zijn gestart. Dankzij deze financiële injectie was het in 2015 mogelijk om een groot bedrijf in het westen van het land over te nemen. We werden in één klap twee keer zo groot en daarmee de onafhankelijke, landelijke speler die we nu zijn. Mijn motto is dan ook: het merk is niet belangrijk, wel de oplossing."

Het is hard werken, buffelen zelfs, maar het lijkt hem aardig voor de wind te gaan. Dan kan het mooi zijn om een lange neus te maken naar een aantal mensen die wellicht twijfels hadden over zijn capaciteiten. "Ha ha, nee hoor, die fase ben ik wel voorbij. Het is wel echt Sallands om bezig te zijn met wat een ander ergens van vindt. Gelukkig ben ik veel relaxter geworden. Mijn vrienden kunnen dat beamen. Man, ik was voorheen niet te genieten als ik mijn target niet haalde", aldus Kamphuis die zich niet schaamt om te laten zien dat hij succesvol is. Zonder dat het too much wordt trouwens. "In Wijhe heb ik de afgunst wel gevoeld. De dorpelingen zien een mooie auto en denken dat ik er een mooie show van wil maken. Ach, ik snap het ook wel. Dat is hoe het in deze streek werkt. Ik heb het de tijd gegeven. De sponsoring van de voetbalvereniging was een goede zet. Niet zozeer bedoeld om goodwill te kweken, maar wel om te laten zien dat het dorp en het verenigingsleven me aan het hart gaan."

De oud-Sallander draait het zelf graag om. Jezelf niet spiegelen aan een ander, maar jezelf verrijken met de kennis van een ander. "Ik vind de kennis zeker niet in managementboeken, maar door veel, heel veel mensen te spreken en de goede dingen op te pikken. Wat dat betreft, hou ik er ook van om af en toe terug te gaan naar de basis, naar klanten te reizen en weer gewoon te verkopen. Immers, de klanten zijn de basis van elke onderneming. Door de harde groei is het noodzakelijk om leiding te geven, maar om elke dag goede keuzes te maken, moet ik wel weten wat er buiten speelt."

Is hij een harde zakenman? Voor zover we dat na één gesprek kunnen beoordelen, lijkt het er niet op. Zijn zelfverzekerdheid en bravoure wordt – zo geeft hij zelf aan - wel eens verward met arrogantie. "Maar, dat is zeker niet het geval. Het welzijn van mensen gaat me echt aan het hart."

Internationale ambitie

In de begintijd van PCI Nederland was het hoofdkantoor gevestigd in Duiven, het oosten is momenteel alleen vertegenwoordigd door het kantoor Haaksbergen. "Ik geloofde er in dat we een landelijke speler konden worden en dan moet je met jouw hoofdkantoor in het westen zitten", is de simpele verklaring van Kamphuis die het gezien zijn wortels natuurlijk

wel jammer vindt. “Ik vind de nuchterheid van Salland zeker wel ontwapenend en het relativeert goed. Ben daarom ook wel blij dat we in ons medewerkersbestand een goede mix hebben gevonden van alle windstreken. Iedereen leert hier van elkaar. Wie mij kent, weet dat ik veel respect heb voor de mens als individu, maar uiteindelijk gaat het altijd wel om het teambelang. Functioneert iemand niet naar behoren, dan kies ik wel voor de onderneming.”

Zonder betweterig te willen overkomen, wil hij de Sallandse ondernemer dan ook graag meegeven eens uit de comfortzone te stappen. “Je moet je eens afvragen waarom je altijd op Salland bent gericht. Is het een bewuste keuze of een gebrek aan ambitie? En ben je op zoek naar versterking van je team, kies dan niet altijd voor de gebaande paden, maar durf eens iemand van buiten te halen. Zeker waar het gaat om een functie in de handel is het goed om iemand uit het westen aan te nemen.”

Hij heeft het zelf ook regelmatig gedaan en het heeft PCI Nederland de status van landelijke speler opgeleverd. Daarmee stopt het niet wat hem betreft. Een nieuwe buitenlandse investeerder moet helpen om – letterlijk en figuurlijk – de grens over te gaan. “Natuurlijk is het een megastap, maar het is wel mijn ultieme droom om het buitenland in te gaan. De jaaromzet ligt nu rond de 130 miljoen euro en het moet echt toe naar het dubbele”, spreekt hij duidelijk zijn internationale ambitie uit.

We kunnen met een gerust hart stellen dat de self made man de wereld van allround kantooroplossingen aardig op z’n kop heeft gezet. Tussen de grotere nationale en

internationale spelers heeft hij op eigen kracht een plek veroverd. Dat maakt hem natuurlijk interessant voor de bladen. “Ik word inderdaad nog wel eens benaderd voor een interview”, stelt hij. Dan wordt natuurlijk altijd naar zijn recept oftewel het geheim van het succes gevraagd. “Het draait voor mij om een aantal kernpunten. Ten eerste: durf te veranderen. Ten tweede: doe het nooit alleen. Ten derde: neem risico’s! Ten vierde: praat met zo veel mogelijk mensen uit het bedrijfsleven. Veel ondernemers maken de fout zichzelf fantastisch te vinden. En tot slot: Ga vol voor plan A, maar zorg altijd dat je een plan B in de la hebt liggen.”

Op klompen

Het is een verademing om te praten met een ondernemer die zich durft te openen over z’n persoonlijke beslommingen. En wat dus het effect is van het ondernemerschap op z’n privéleven en welke lessen hij heeft geleerd. De eerste periode van zijn ondernemerschap heeft heel duidelijk aangetoond dat hij maximaal vijf dagen zaken wil doen.

“Vrijdagmiddag 16.00 uur beginnen we met de vrijdagmiddagborrel en het weekend is echt weekend. Dan wil ik gewoon Bas zijn. Privé vind ik het heerlijk om in mijn joggingbroek of op klompen rond te banjeren en de kinderen naar sport te brengen. Het is ook een duidelijke keuze om niet privé om te gaan met mijn compagnons of mensen van het werk. Sommige ondernemers genieten echt van al die businessclubs en halen daar hun vriendschappen op. Mijn fundament is de groep vrienden uit de periode voor PCI Nederland. Met hen op pad gaan, geeft mij de energie om iedere dag scherp te blijven in alles wat ik mag doen.”



“

Ga vol voor plan A, maar
zorg altijd dat je een plan
B in de la hebt liggen.

”



Verkiezing tot Raalter Onderneming van het Jaar komt te vervallen

Ondernemersmiddag Stöppelhaene krijgt andere invulling en uitstraling

Topsporters weten het: als je van je zwakste punt je sterkste punt kunt maken, dan doe je misschien ineens mee om de prijzen. Of in ieder geval maak je een flinke sprong in de prestatiecurve. Die lijn kun je heel goed doortrekken naar het bedrijfsleven. En zelfs tot in de organisatie van de jaarlijkse ROJA-verkiezing (Raalter Onderneming van het Jaar). Reden voor die werkgroep om het qua programma over een andere boeg te gooien. Met ingang van 2019 is de vrijdagmiddag van Stöppelhaene het domein van 'Onderneem 't èèm aens'.

Het was een feit dat de animo voor de ROJA minder werd. En daarbij komt de eeuwige strijd met ondernemers die eigenlijk het liefst met elkaar een borrel willen drinken en niet al te lang naar het geklets van een verkiezing willen luisteren. “We zijn dus op zoek gegaan naar een andere invulling van de vrijdagmiddag. Een programma dat aantrekkelijk moet zijn voor ondernemend Salland”, aldus Ton Groot Beumer die meteen al laat vallen dat de nieuwe organisatie z’n vizier niet alleen op de gemeente Raalte wil richten. “We gaan zeker nog de trom roeren in de buurtdorpen.” De brainstormsessies van de werkgroep die verder bestaat uit Jeroen te Wierik, Bernard Blom en Klaas Feenstra hebben

geleid tot een voorlopig programma. Na een komische openingsact wordt toch nog een prijs uitgereikt. “Een Rabobank Award die ieder jaar wordt uitgereikt aan een bedrijf in een bepaalde categorie. Dit keer staan de familiebedrijven centraal. Vaak bedrijven met een hele lange geschiedenis. Een andere keer kunnen dat zomaar innovatieve bedrijven of maatschappelijk betrokken ondernemingen zijn”, verklaart Groot Beumer.

Een ander hoogtepunt is de quiz ‘Wie wordt de snuggerste Sallandse ondernemer van het jaar?’. “De bedoeling is dat alle aanwezigen gebruik maken van de Kahoot app om allerlei vragen te beantwoorden. Vragen over ondernemend Salland of over Salland in het algemeen. Gevarieerd en zeker met een humoristische knipoog. Het wordt een strijd over drie rondes en per ronde krijgt de winnaar – individueel of in een groepje – een schaal met bitterballen. En voor de winnaar over drie rondes is er natuurlijk de hoofdprijs.” In de komende weken moet het programma verder worden uitgewerkt, maar wat volgens Groot Beumer als een paal boven water staat, zijn de uitgangspunten: entertainment, gezelligheid en netwerken. “Het moet allemaal niet te lang duren. Ongeveer anderhalf uur. Dan is er nog voldoende tijd om elkaar te spreken.”

Het SOM opwarmertje

In overleg met de organisatie mogen we als Sallands Ondernemers Magazine de eerste vraag van de quiz weggeven. Het antwoord is in deze editie van SOM te vinden. We noemen het dus maar het SOM opwarmertje.

De vraag:

Wat is het cijfer van de gemeente Raalte in het laatste MKB-onderzoek m.b.t. ondernemersdienstverlening?

- a) 4,8
- b) 6,8
- c) 6,3

**Ondernemend Salland,
noteer het alvast in de agenda:
Vrijdag 30 augustus 16.00-19.30 uur
'Onderneem 't èèm aens'**

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 veiligheidkundige ondersteuning (HVK)
- CO2 prestatieladder
- Veiligheidsadviseur gevaarlijke stoffen (ADR)
- Instructie en onderricht / Toolbox / Opleidingen

MOOI! Media & more

Marlien van den Enk
Nicolaus Ottostraat 11-03, Nijverdal
06-42438306
info@mooimediamore.nl
www.mooimediamore.nl

Eén bureau voor al je vormgeving

MOOI! media & more verzorgt grafische vormgeving, fotografie en websites. De ondernemer achter dit creatieve bureau is Marlien van den Enk.

Ondernemers hebben bij MOOI! media & more het gemak dat ze alles onder één dak hebben. Marlien levert het totaalplaatje: van foto's tot websites en van flyers tot brochures. Bij fotografie kun je denken aan productfoto's, portretten, bedrijfsreportages en foto's voor websites.

Ook voor webhosting, webshops, webteksten en zoekmachine-optimalisatie kun je bij MOOI! Media & more terecht. MOOI! media & more werkt samen met zorgvuldig geselecteerde partners. Zo ben je zeker van de laatste mogelijkheden op communicatiegebied en heb je toch één vast contactpersoon. Wie van gedachten wil wisselen, is welkom aan de Nicolaus Ottostraat 11-03 in Nijverdal.

't Salland

Simon Troost
Oude Twentseweg 22, Luttenberg
06-53721944
Simon@tsalland.nl
www.tsalland.nl

Coaching & advies

Het klimaat verandert en dat leidt tot wateroverlast, droogte en extreme hitte. 't Salland helpt je om de risico's voor jou of jouw bedrijf in beeld te brengen en de maatregelen aan te geven die je kunt nemende gevolgen van de klimaatsverandering op te vangen.

Door de klimaatverandering staat er steeds vaker water in gebouwen met alle schade van dien. "Overheden kunnen daar wat aan doen, maar particulieren zeker ook", aldus Simon Troost, mede-eigenaar van 't Salland. Hij kan helpen met adviezen waardoor de risico's veelal op een hele praktische wijze worden verminderd. Minder zichtbaar dan wateroverlast is de toenemende hitte. Lekker als je op vakantie bent maar niet als je wilt werken of slapen. Er zijn veel manieren om jouw leefklimaat te verbeteren zonder dat de energierekening omhoog schiet omdat de airco overuren maakt. En samen bereik je meer dan alleen. Simon helpt dan ook om partijen bij elkaar te brengen en de samenwerking van de grond te krijgen. Gezamenlijk jouw eigen leefomgeving mooier maken en moeder aarde een stapje helpen, dat is iets om trots op te zijn.





Wethouder Dennis Melenhorst (l) Jacco Vonhof (r)

Wethouder Dennis Melenhorst: "Ambitie is plek bij de eerste 50 in Nederland"

Raalte tilt ondernemersdienstverlening naar hoger niveau en de honger is nog niet gestild

Natuurlijk moeten we de 6,8 koesteren. Dat is de ruime voldoende die de gemeente Raalte volgens het laatste onderzoek van MKB-Nederland naar de mkb-vriendelijkste gemeente heeft gehaald voor haar ondernemersdienstverlening. En natuurlijk moeten we blij zijn dat we zelfs boven het landelijk gemiddelde zijn uitgekomen. Waar wethouder Dennis Melenhorst echter het meest blij van wordt, is dat in het cijfer de waardering wordt uitgesproken voor de nieuwe koers die gemeente en ondernemers samen hebben bepaald.

We kunnen ons er alles bij voorstellen dat binnen het economisch cluster van de gemeente Raalte wel even een gebakje is genuttigd. Of het nu uit blijdschap, uit opluchting of een combinatie van beide is. Als je twee jaar geleden wordt gekwalificeerd als de minst ondernemersvriendelijke gemeente van Overijssel (cijfer 4,8) en je komt in 2019 terug met een zevende plek, dan mag je best spreken van een prachtige comeback. Voordat het gesprek van start gaat, wil Jacco Vonhof, de uit Zwolle afkomstige voorzitter van MKB-Nederland, graag een nuance aanbrengen bij het onderzoek. "Het idee achter de peiling is niet zozeer om aan te geven hoe slecht een gemeente presteert. Dat is ook de reden dat we zelf landelijk alleen de top 100 naar buiten brengen. Het gaat erom dat gemeenten zich bewust zijn van het belang van goed mkb-beleid. De peiling helpt om het ambitieniveau te duiden. Een lagere positie motiveert om in gesprek te gaan en de neuzen dezelfde kant op te krijgen."

Vinkjescultuur

Die opmerking is koren op de molen voor de wethouder, want dat is precies waaraan de gemeente Raalte in de afgelopen twee jaar hard heeft gewerkt. "We hebben elkaar opgezocht. Gemeente, ondernemersverenigingen en individuele ondernemers. Het bedrijfsleven weet inmiddels dat het op alle fronten van het economisch terrein kan meepraten", aldus Melenhorst die zeker ook wil refereren aan

de cultuuromslag die in het gemeentehuis is gemaakt. "De overheid stond nog wel eens bekend om de vinkjescultuur. Als je dan 9 van de 10 punten kon afstrepen en je voldeed niet aan punt 10, dan kon je voorheen een negatief stempel krijgen. Met het aanstellen van een ruimtecoach hebben we laten zien dat je als gemeente ook kunt meedenken en samenwerken om punt 10 wel te regelen. Dat is zo'n groot succes dat we het team hebben versterkt met een junior ruimtecoach." Als MKB-voorzitter én man van de streek is Vonhof blij met de sprong voorwaarts die de gemeente Raalte heeft gemaakt. "Ik waardeer de uitkomst van ons onderzoek voor Raalte. Ik weet uit ervaring dat er actieve ondernemersverenigingen zijn, zowel in Raalte zelf als in de kernen, en dat is een dikke pré. En als de gemeente zich echt in de actiestand bevindt, dan heb je de goede infrastructuur te pakken. Dat zie ik elders in het land wel eens misgaan. Ondernemers die zich niet meer verenigen en dan blijf je heel gauw op het incidentniveau hangen."

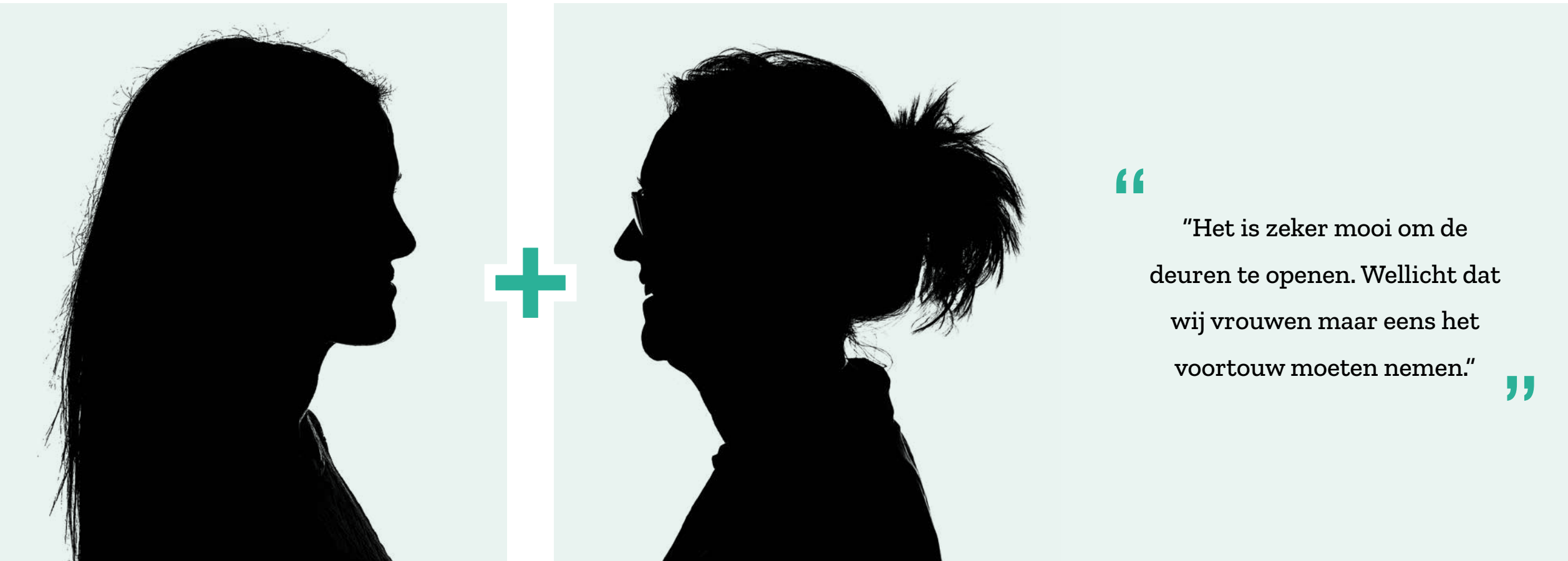
Natuurlijk mag je je ogen niet sluiten voor het feit dat sommige ondernemers nog echt wel gefrustreerd raken als ze in het gemeentehuis niet het gewenste resultaat behalen, maar nu weet je in ieder geval wel dat er binnen het economisch team een aantal goede aanspreekpunten zijn. En zeker net zo belangrijk: dat deze ambtenaren ondernemend zijn en processen niet te bureaucratisch en stroperig laten zijn. Dan krijg je ook resultaten zoals de tweede

plaats die de gemeente Raalte behaalde in de strijd om de MKB Infra Aanbestedingsaward. En de introductie van het bedrijvenregister zodat de gemeente per vakgebied goed op de hoogte is van alle ondernemingen zodat waar mogelijk gemakkelijk een opdracht kan worden gegund.

Innovatiekracht

Er zijn meerdere rode draden te benoemen in het traject waaraan gemeente en ondernemers twee jaar geleden zijn begonnen, maar de belangrijkste is misschien wel: flexibiliteit en daaraan gekoppeld begrip. Of zoals Vonhof het verwoordt: "Natuurlijk hebben we met z'n allen een bepaalde structuur nodig, maar we hebben in dit land wel eens de neiging om door te schieten. Dat de structuur belangrijker is dan de cultuur van werken. In Raalte merk je nu mooi dat de grondhouding van beide kanten positief is. En dat een ondernemer best nee kan accepteren als hij maar snel antwoord en uitleg krijgt."

Nu de (ruime) voldoende al in twee jaar is bereikt, kan het beeld ontstaan dat je wel weer even vooruit kunt. Wethouder Melenhorst barst echter van de ambities. "Schrijf het gerust op: het streven is om bij de volgende MKB-peiling een plek bij de landelijke top 50 te hebben bereikt. Er gaat nu structureel geld naar de economische agenda en we gaan er alles aan doen om het bedrijfsleven in Raalte verder op de kaart te zetten. Dan hebben we het onder andere over de kracht van de Regio Zwolle, de winkelgebieden, het startersbeleid, het toerisme en de innovatiekracht van de agrofoodindustrie."



“

“Het is zeker mooi om de deuren te openen. Wellicht dat wij vrouwen maar eens het voortouw moeten nemen.”

”

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 Arenda Brinkman (voorzitter Industrie Combinatie Nieuwleusen) en Ilse Sijtsema (parkmanager Ondernemersvereniging Hessenpoort) aan.

Ondernemersverenigingen Hessenpoort en Nieuwleusen: onbekend maakt onbemind

De eindbestemming is hetzelfde, maar de koers is soms verschillend

Het is nog niet eens zo heel lang geleden dat ze elkaar troffen bij de bijeenkomsten van VNO-NCW in deze regio. Het gebied dat de belangenbehartiger wilde bestrijken, was echter te groot zodat er een einde kwam aan deze structuur. De meningen over het nut en de noodzaak lopen enigszins uiteen getuige het relaas van Arenda Brinkman ("Het had niet veel toegevoegde waarde") en Ilse Sijtsema ("Het was wel een mooi podium").

Ze gingen elk hun weegs. Arenda richtte zich als voorzitter van Industrie Combinatie Nieuwleusen (IKN) op samenwerking binnen de Vechtdalregio. En Ilse raakte als parkmanager van Ondernemersvereniging Hessenpoort betrokken bij een nauwere samenwerking tussen de vijf ondernemersverenigingen in de gemeente Zwolle. Weliswaar een andere koers, maar de eindbestemming is hetzelfde, want samenwerking is essentieel om het ondernemersgeluid goed te laten klinken.

Dat het vaak draait om de macht van het getal, daar weet ook Nieuwleusen over mee te praten. "De ondernemersverenigingen uit het Vechtdal hebben elkaar gevonden in het pleidooi voor een betere doorstroming van de N340. Ondernemers hebben hinder van het vastlopen van de verkeersstroom en sommigen hebben gezamenlijk hun stem laten horen in het provinciehuis. Dat heeft zeker een bijdrage geleverd om het goed onder de aandacht te krijgen", zegt Arenda met gepaste trots.

Ze krijgt bijval van haar gesprekspartner. "Ook bij ons werkt zeker de macht van het getal, maar dat gaat wel op een iets andere manier. We hebben hier een aantal grote jongens zitten en die hebben natuurlijk wel wat in de melk te brokkelen."

Jullie zijn directe burens, maar tot op heden heeft het niet geleid tot nader contact. Gaat dat nog wel gebeuren?

IKN: "Ik zie het echt als een mooie uitdaging. Nieuwleusen is de poort naar zowel het Vechtdal als naar Zwolle. Qua economische ontwikkeling kunnen wij kansen bieden voor de ondernemers op Hessenpoort en andersom natuurlijk.

Hes: "Hoe zie je dat voor je, die kansen?"

IKN: "Nou, we liggen tegen elkaar aan. Al zou je alleen al van elkaars bestaan weten en een

bruggetje hebben naar toeleveranciers en klanten. Het is goed om eens nader met elkaar in gesprek te gaan."

Hes: "Het is zeker mooi om de deuren te openen. Wellicht dat wij vrouwen maar eens het voortouw moeten nemen."

IKN: "Het is alleen al goed om een bepaald beeld en verwachtingspatroon van elkaar bij te stellen. Wellicht heerst bij ons de gedachte dat op Hessenpoort alleen grote bedrijven zitten, terwijl het hier vaak kleinere bedrijven zijn waar de DGA ook woonachtig is in Nieuwleusen."

Hes: "Dat beeld van Hessenpoort klopt in ieder geval niet. De betrokkenheid is wel degelijk groot en er is sprake van veel lokale bedrijvigheid. Vooral op Hessenpoort-Zuid zijn kleinere bedrijven gevestigd, maar die zijn voor ons niet minder belangrijk. Dat gevoel hebben ze zelf zeker ook niet. En als er op Hessenpoort een initiatief wordt ontwikkeld, zoals recentelijk het zonnepark, dan is het echt een streven om zoveel mogelijk met lokale leveranciers te werken. Hoe dan ook, is het goed om eens een uitwisseling te doen om te kijken of er

kansen liggen om bedrijven aan elkaar te koppelen."

Voordat het tot een uitwisseling komt, mogen wij in ieder geval weten wat er momenteel bij jullie speelt? Met andere woorden: wat staat er hoog op de agenda?

Hes: "Er gaat veel tijd en aandacht uit naar de energietransitie, dus naar andere mogelijkheden voor het opwekken en gebruiken van energie. Niet alleen op Hessenpoort zelf, maar ook in het gebied rondom Hessenpoort gebeurt het nodige. Het zonnepark is zover dat de schop bijna in de grond gaat en we zijn ons nu aan het oriënteren op waterstof. Hessenpoort en omgeving heeft namelijk een grote opwekpotentie, maar de vraag is waar we de overcapaciteit laten. Daar ligt de uitdaging: omzetten van elektriciteit naar andere energiedragers, opslag van energie en zeker ook in een slimme balans van de pieken in het gebruik. Hierdoor creëer je ruimte in het netwerk. Het ultieme doel is dat we uiteindelijk een eigen energiebedrijf kunnen opzetten zodat we kunnen leveren aan onszelf en de

overcapaciteit teruggeven aan de stad. En wat ik zelf ook bijzonder leuk vind, is dat het zonnepark niet alleen productievelden met panelen omvat, maar ook ruimte biedt aan een themapark."

IKN: "In onze visie hebben we heel duidelijk aangegeven dat we best iets meer trots mogen uitstralen. En dat we meer de verbinding moeten zoeken. Allereerst hebben we de banden aangehaald met de middenstand. We moeten ons in Nieuwleusen meer bewust zijn van het feit dat we elkaar nodig hebben. Een kleine gemeenschap teert voor een groot deel op het lokale bedrijfsleven. Een stap in de goede richting is wellicht de organisatie van de open bedrijvendag op 5 oktober. Daarmee mikken we niet alleen op het dorp maar op de gehele regio. Een werkgroep is druk aan de slag om leden te enthousiasmeren de bescheidenheid te laten varen en we krijgen daarbij enige assistentie van professionele reclamemakers."

Hes: "Zo'n initiatief hebben we bij Hessenpoort nog niet gehad, maar in het kader van de Human Capital Agenda (werkgelegenheid) zou

het wel goed en interessant kunnen zijn. Het heeft op dit moment echter niet de hoogste prioriteit."

Kunnen we het nog iets concreter maken, waar vinden jullie elkaar?

IKN: "Het is sowieso goed om hier eens over te sparren, maar het past in onze visie om de blik op samenwerking te richten. Belangrijke onderwerpen voor ons zijn het vestigingsklimaat, de mogelijkheden voor de huidige bedrijven om uit te breiden en zeker ook de Human Capital Agenda." Hes: "We kunnen een overleg starten om te kijken waar we elkaar kunnen vinden. En wij geven regelmatig een nieuwsbrief uit over de ontwikkelingen op Hessenpoort. Daarin kunnen we jullie ook meenemen." IKN: "We hebben vier keer per jaar een bijeenkomst, een uitje en een bedrijfsbezoek. Voor het bezoek aan een ondernemer kunnen we zeker denken aan Hessenpoort."

Hes: "In die richting denk ik ook en dan kunnen we het mooi combineren met netwerken, in welke vorm dan ook. We weten elkaar nu in ieder geval te vinden. Het zou toch zonde zijn als we de gelegenheid laten liggen om van elkaar te leren."

Hes: "Een mooi onderwerp kan ook de biodiversiteit zijn. Daar zijn we op Hessenpoort nadrukkelijk mee bezig. Dat gaat zelfs zo ver dat we ons bezighouden met kruidenmengsels in de bermstroken. Zijn jullie in Nieuwleusen daar trouwens ook al mee bezig?"

IKN: "We kijken momenteel wel nadrukkelijk naar de circulaire economie. Hoe gaan we met onze afvalstromen om en ook het wagenpark en het gebruik van brandstoffen wordt onder de loep genomen."

Hessenpoort is uitgeroepen tot één van de vijf Topwerklocaties van de provincie

Overijssel/ Regio Zwolle en we weten dat het terrein ook het paradepaardje is van de gemeente. Betekent dit ook dat Nieuwleusen bang moet zijn dat de grotere bedrijven met vestigings- of uitbreidingsplannen op termijn naar Hessenpoort vertrekken?

IKN: "Het is zaak om alert te blijven. De provincie vindt eigenlijk dat de grotere bedrijven naar Zwolle moeten komen. We hebben recentelijk een paar situaties gehad met grote werkgevers die wel even hebben getwijfeld, maar er gelukkig toch voor kozen om in Nieuwleusen te blijven."

Hes: "Het is voor iedereen goed als niet alles maar automatisch naar Hessenpoort vertrekt. Niet voor niets is de zogenaamde koelkastregeling in het leven geroepen, waarbij men eerst kijkt naar de gemeenten rondom Zwolle in plaats van direct naar Hessenpoort. Dat moet de kleinere kernen beschermen en dat is ook terecht."



HanninkJorink Bedrijfsmakelaars heeft kantoorunits te huur in de Molenhof Een kantoor in hartje Raalte en de auto voor de deur, wie wil dat nu niet?

Of je nu starter bent in de zakelijke markt, de zakelijke kinderschoenen én de zolderkamer bent ontgroeid of gewoon behoefte hebt aan een mooie kantoorlocatie. Het is zoeken naar een speld in de hooiberg als je in hartje Raalte wilt ondernemen. De werkplekken liggen hier namelijk bepaald niet voor het oprapen. Op dat soort momenten worden de pareltjes juist vaak beter zichtbaar. Zo ook in de Molenhof waar HanninkJorink Bedrijfsmakelaars op de eerste verdieping momenteel twee kantoorruimtes en één archiefkamer te huur heeft.

Natuurlijk is het goed om de units bij zoveel mogelijk ondernemers onder de aandacht te brengen, maar in deze periode van economische voorspoed lijkt het eerder de vraag wanneer ze worden verhuurd dan óf ze worden verhuurd. Martijn Holterman van HanninkJorink rijgt de voordelen van deze locatie namelijk gemakkelijk aan elkaar. Ten eerste de ligging: bovenop het centrum van Raalte. Ten tweede de prijs: respectievelijk € 1.275,- (archiefkamer van 17 vierkante meter), € 2.275,- (13 vierkante meter) en € 4.095,- (23,4 vierkante meter) per jaar. Deze huurprijzen zijn inclusief servicekosten en all-in!

Ten derde: je hebt - misschien wel voor het eerst in jouw bestaan als eigen ondernemer - collega's omdat je het pand deelt met meerdere ondernemers met wie je de gemeenschappelijke entree, sanitaire ruimte en keuken deelt. En ten vierde: voor slechts € 200,- per jaar heb je de beschikking over een plek voor de auto op het parkeerdek van de Dirk-supermarkt. Dus: letterlijk parkeren voor de deur!

De echte Raaltenaar en waarschijnlijk ook wel de Sallander weet dat de Molenhof al een lange geschiedenis kent. Daar is aan de buitenzijde echter helemaal niets van te zien. Sterker nog: na de renovatie van vorig jaar is het zelfs te plaatsen in de categorie modern. "En ook de binnenkant heeft enkele jaren geleden na de renovatie een representatieve uitstraling gekregen", vertelt Martijn die ook heel enthousiast wordt van de ontwikkelingen in dit gedeelte van Raalte-Centrum. "We hebben hier recent ook commerciële ruimten verkocht en het pand tegenover deze kantoorplekken heeft aandacht gekregen. Het is een actieve hoek en een levendig stukje Varkensmarkt geworden." Fred van den Driessche van YourPress Media beaamt de lezing van HanninkJorink

**HANNINK
JORINK**
Bedrijfsmakelaars

Bedrijfsmakelaars. Sinds januari 2018 is hij een meer dan tevreden huurder. "Ik werkte vanuit huis in een ruimte van 6 vierkante meter, maar wilde groeien en professionaliseren. Dan past het niet meer om klanten in de thuissituatie te ontvangen. Ik heb nu een mooi kantoor, een archiefplek en een parkeerplaats! En er is sprake van een leuk contact met de overige huurders. Zo is zelfs een app-groep gelanceerd om gemakkelijk te communiceren. Als er een pakketje is bezorgd of iemand de lichten heeft laten branden. We houden elkaar scherp."





Wanneer is je website klaar?

Eigenlijk nooit! En "klaar" is ook moeilijk te definiëren als het gaat om websites. Ik ben van mening dat een website eigenlijk nooit helemaal klaar is. Maar er komt altijd een moment dat de website live gezet moet worden, maar wanneer doe je dat?

Agnes Folkersma van Tekst die Spreekt deelde onlangs een mooi advies op LinkedIn waar ik mij volledig in kan vinden: Wacht niet te lang met het online zetten van je website. Voor haar bedrijf heb ik een nieuwe website gerealiseerd. De website werkt correct in alle browsers en op verschillende formaten. De teksten kloppen in de basis. Echter, er moesten nog extra pagina's worden toegevoegd en hier en daar worden onderdelen nog geoptimaliseerd. Toch hebben we besloten om de website al live te zetten. Was ie af? Voor 80-85%. Het mooie is dat ze sindsdien wel wekelijks nieuwe aanvragen krijgt. Meer dan daarvoor. En dat is precies wat je als ondernemer wilt.

Stel jezelf de volgende vragen of je website klaar is om live te zetten:

- ▶ Staat op de website de juiste content? Zorg dat er geen fouten of onwaarheden op staan.
- ▶ Kan Google of Bing je website zien? Zorg dat de zoekmachines je website kunnen indexeren.
- ▶ Zegt het iets verkeerd? Sommige ondernemers zijn bang dat iets op de website verkeerd kan overkomen. Maar waarschijnlijk is het al veel beter dan de oude site.
- ▶ Brengt het goed jouw merk over? Controleer of de branding correct is doorgevoerd.
- ▶ Is het duidelijk welke producten en diensten je aanbiedt? Als jij niet het 'probleem' van de potentiële klant oplost, zal deze ook geen contact opnemen.
- ▶ Vertelt het de mensen wat ze moeten doen? Je website heeft als doel dat de bezoeker een bepaalde actie moet ondernemen. Als uw website dit niet doet, dan doet uw website niets.

Dus wacht niet te lang met het online zetten van de website, want dan loop je NU al leuke opdrachten mis.

proteus
verandering in mens en werk

Voor medewerkers die meer **energie** uit hun werk willen halen

Coaching	Training
➔ Dreigend verzuim ➔ Re-integratie ➔ Loopbaanoriëntatie ➔ Balans werk/privé	▶ Omgaan met stress ▶ Krachtig leren denken ▶ Omgaan met werkdruk ▶ Werken vanuit je talent

Proteus | Rieneke van Twillert
Paalweg 5, 8141 RT Heino | 06 21 58 88 74
info@proteuscoaching.nl | www.proteuscoaching.nl

Zoekt u een dienstverlener die uw wensen begrijpt? Hier zijn wij en bieden u de volgende diensten aan.

- ▶ Los laden & los lossen van zeecontainers
- ▶ Value added logistics
- ▶ Hef & reachtruck chauffeurs
- ▶ Logistieke medewerkers

Grote Markt 19 | 7711 CZ Nieuwleusen | 06 57 16 18 82
bartosz@bartoszdo.nl | www.bartoszdo.nl



Rabelink Finance Consultancy vindt constructies die anderen niet kennen

Ondernemen zonder hulp van Rabelink is als eten zonder kruiden



Als jij in de late middag of avonduren in de keuken jouw eten bereidt, gebruik je op z'n minst wel een keer peper en zout. En je hebt zeker vijf andere kruiden in de kast staan die bij enige regelmaat in het diner worden verwerkt. Kun je zonder? Waarschijnlijk wel, maar door de kruiden toe te voegen, creëer je meer smaak en geef je een duidelijke meerwaarde aan de maaltijd. Is dit een artikel over een restaurant? Nee, het gaat over Rabelink Finance Consultancy!

Toch past de vergelijking heel goed, want Rabelink Finance Consultancy weet als geen ander iets extra's te bieden aan ondernemers die (met name) rondlopen met investeringsvraagstukken. En zo heeft hij diverse bedrijven en vastgoedontwikkelaars in het hele land op het spoor gezet van nieuwe financiële mogelijkheden. "Natuurlijk kun je als ondernemer rechtstreeks contact opnemen met een financier, maar haal je er dan wel alles uit? Ook een bank is niet altijd op de hoogte van alle mogelijkheden of de laatste veranderingen in de spelregels. Die wegen weten wij wel te bewandelen. Niet voor niets noemen we onszelf uw navigator in de financiële wereld", aldus de Raaltenaar die voor meerdere relaties bijvoorbeeld

al tienduizenden euro's aan subsidies en kortingen bij de Europese Investeringsbank heeft binnengesleept. Prettige extraatjes die ze via de gangbare kanalen niet hadden ontvangen.

Eén van die tevreden klanten bracht het als volgt onder woorden: "Als je Rabelink inschakelt, weet je dat het goed is." En een ander: "Dit is een factuur die ik lachend betaal." Toch betekent dit niet dat Rabelink Finance Consultancy alle klussen aanneemt. "Ik ben kritisch aan de poort. Dat betekent dat ik soms een casus moet afwijzen omdat ik het niet haalbaar acht."

Als starter richtte Rabelink Finance Consultancy zich in eerste instantie op Salland. En nog steeds komen daar mooie projecten (nieuwbouw Fysiotherapie Salland en de groei van Egbertzen-Tuitert Dakwerken, allen in Raalte) van de grond, maar inmiddels rijdt de ondernemer door het hele land en heeft hij ook al enkele medewerkers in dienst genomen. "Je ziet ook dat de orderportefeuille wel aan het veranderen is. Ik krijg bijvoorbeeld steeds meer verzoek om te ondersteunen bij de transformatie

van kantoorpanden naar woningen voor commerciële verhuur. Dat speelt vooral in het westen van het land, want daar is echt veel woningnood. Ook interessant voor (startende) beleggers om daar op in te haken. Dan haal je meer rendement dan dat je het op de spaarrekening zet. Voor zowel de aankoop, projectontwikkeling als de eindbelegging kun je bij ons aankloppen."

Op zoek naar bedrijfsfinanciering

Ook Bouwbedrijf Mensink uit Broekland wist de weg te vinden naar Rabelink Finance Consultancy. "We hebben de bedrijfsfinanciering geregeld voor een nieuw en duurzaam pand zodat ze meer ruimte hebben om te groeien", vertelt Michel Rabelink. "Het is een mooi voorstel geworden waarmee we een stukje maatwerk hebben kunnen leveren. Dat past heel goed bij het bedrijf dat zeker niet in de categorie standaard huizenbouwers valt."



ProWork Salland

Promotionals & Workwear

www.proworksalland.nl

 **BEDRIJFSKLEDING**  **PROMOTIELE TEXTIEL**  **RELATIEGESCHENKEN**

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

Compleet in installaties



ASSINK WEUSTINK
DE PLUS IN ELEKTROTECHNIEK
0572 - 36 33 55

INSTALLATIEXPERTS
VRIJGEWISSENIJN
0572 - 36 28 74

AUTOMATIEXPERTS
INDUSTRIEL SOLUTIONS
0572 - 35 30 80

www.assinkweustink.nl Raalte



www.somonline.nl    



Eigenaar Paul Liefveld: "Wij blijven onze klanten bedienen"

Liefveld specialist in smaakvolle koffie

Paul Liefveld is zijn hele leven al gek van koffie. Ruim 21 jaar geleden besloot hij van zijn hobby zijn beroep te maken en Liefveld Company Support was een feit.

"Het eerste jaar verkocht ik koffie en koffieautomaten voor bedrijven vanuit mijn oude Mazdaatje", herinnert Paul zich. "Dat ging al snel als een lopend vuurtje door Raalte en binnen een jaar groeide ik uit mijn jasje. De pakken koffie stapelden op in de gang van mijn woonhuis en daarom ben ik verhuisd naar bedrijventerrein De Zegge in Raalte."

Verschillende soorten koffie

Aan de Praamstraat heeft Paul Liefveld een bescheiden showroom met verschillende koffie- en espresso automaten en soorten koffie. "Klanten zijn hier van harte welkom op afspraak, maar ik ga voornamelijk naar bedrijven toe. Een eerste gesprek begint altijd met een inventarisatie. Hoeveel koffie wordt er gedronken en op welke momenten? Bevalt dit of willen ze iets anders? De antwoorden neem ik mee in mijn advies. Er is voor elke koffieliefhebber een passende oplossing."

Eerste levensbehoefte

De Raaltenaar kent al zijn klanten persoonlijk. "Bij de meesten kom ik al jaren over de vloer om de voorraad bij te vullen. Geeft een apparaat een storing aan? Dan komen we zo snel mogelijk. Als het even kan, springen we gelijk in de auto om de automaat te repareren. Koffie is toch een eerste levensbehoefte", grapt Paul.

Oudste café van Italië

Naast de automaten verkoopt Paul ook zijn eigen ontwikkelde koffiemelange 'Caffè Florian (nu bekend onder de naam Select)'. Dit merk is vernoemd naar het oudste café van Italië; Caffè Florian, dat sinds 1720 is gevestigd aan het wereldberoemde San Marcoplein in Venetië. "Deze melange heb ik ontwikkeld met koffiebranders Mokka d'Or uit Zwolle waar ik al vele jaren mee samenwerk. Mokka d'Or heeft een enorme kennis als het gaat om verschillende soorten koffie en het ontwikkelen van nieuwe melanges. Zij zijn meer gericht op de horeca en speciaalzaken. Ik heb een groot netwerk in het Sallandse bedrijfsleven waarmee ik het afzetgebied van Mokka d'Or vergroot. Zo versterken we elkaar en daar ben ik blij mee."



Stopt Liefveld ermee?

"In de regio gaat het gerucht dat Liefveld Company Support gaat stoppen, maar dat klopt niet. Wat wel klopt is dat ik op advies op zoek ben naar een waardige opvolger die op termijn het bedrijf kan overnemen. Een goede kandidaat heb ik nog niet gevonden. Dus gaan we gewoon gezellig verder en blijven wij onze klanten bedienen. Ik doe het wat rustiger aan en schakel iets vaker de hulp in van mijn koffiebrander Mokka D'Or. Een uitbreiding van de mogelijkheden kan alleen maar gunstig zijn voor onze klanten."





74 Mensen in dienst maar het gevoel van eigenaar Arend-Jan Horst is leidend

Het mantra van AKROH Industries: gewoon blijven én gewoon durven!

SOM'S SUCCESFACTOR

De ene onderneming blijft worstelen om het hoofd boven water te houden, de andere 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 AKROH Industries uit Zwolle die dit jaar tot de top 250 van snelst groeiende bedrijven mag worden gerekend.



Al op 11-jarige leeftijd liep hij rond in het bedrijf van opa en pa en gaf hij z'n ogen goed de kost. Met de wetenschap van nu was dat natuurlijk al een voorteken dat hij later ook de stap naar het eigen ondernemerschap zou wagen. Goed om je heen kijken, maar ook dingen durven oppakken, dat was én is nog steeds de manier waarop Arend-Jan Horst van AKROH Industries het liefst ten strijde trekt.

Met resultaat, want het Zwolse bedrijf dat zich richt op de ontwikkeling en productie van kunststof- en halsbandproducten mag zich in 2019 tot de top 250 van snelste groeiers in Nederland rekenen. Natuurlijk heeft Horst wel eens een colbertje aan of indien nodig zelfs een maatkostuum, maar we treffen hem deze maandagmiddag in zijn favoriete outfit: een spijkerbroek en een T-shirt. Het is een effen shirt waarop heel goed een tekst had kunnen staan. Iets in de trant van: 'Groot geworden door gewoon te blijven'.

Waar nodig weet hij zich op de voorgrond prima te redden, maar bij voorkeur gaat de oprichter en CEO namelijk graag op in de massa. "Een nieuwe medewerker vroeg ooit in de kantine wie nu eigenlijk de baas is. Iedereen lachen natuurlijk, want ik zat even

verderop gewoon aan dezelfde tafel." Natuurlijk moet hij zichzelf ook wel eens in de armen knippen, want het is nog maar 8 jaar geleden dat hij startte met AKROH Industries. Tot dat moment was de tak van kunststof producten een onderdeel van het familiebedrijf Horka dat zich verder richtte op de ruitersport. Zijn broer en neef gingen door met de hippische tak en hij kreeg de kans op eigen benen te staan.

Risico spreiden

Bij de start kende AKROH 4 medewerkers en anno 2019 staat de teller op 74. "Ja, het is heel hard gegaan", weet hij zelf als geen ander. "Wat het geheim is? Dat is best lastig aan te geven, maar het is toch vooral te danken aan het feit dat je na verloop van tijd op elke plek goede mensen hebt zitten.

Dat heeft wel even tijd nodig en ik bemoei me er zelf nog steeds mee. Ik heb er ook wel een neusje voor. Je kunt bijvoorbeeld al veel zien aan de houding. Hebben ze fut in het lichaam en zijn ze proactief of hangen ze er een beetje bij? Door elke keer weer mensen aan te nemen, zijn we opgeschaald. En dat geldt natuurlijk ook voor de machines en gebouwen. Let wel: het is zeker geen streven om 100 of 500 man in dienst te hebben. Het gaat meer om de kwaliteit en die moet je vasthouden. Dat is ook de reden dat ik geen gebruik maak van uitzendkrachten."

Als je op zoek gaat naar de succesfactor van AKROH kom je misschien wel uit bij het gevoel van de eigenaar. Dat is leidend bij het aannemen (en ontslaan) van medewerkers én in de manier waarop hij



zaken doet. "Ik stap rustig in het vliegtuig om een aantal potentiële klanten te bezoeken. Zonder afspraak. Als ze zien dat je zoveel moeite doet, word je altijd ontvangen. Ook al is het slechts vijf minuten. Ik ga niet direct met een order naar huis, maar het gebeurt regelmatig dat een half jaar later een grote opdracht binnenkomt. En één van die partners is nu wel één van onze grotere opdrachtgevers."

Vanaf de start in 2011 heeft hij er een gewoonte van gemaakt om één week in de maand op pad te zijn. Eerst in Europa en inmiddels in de hele wereld, want AKROH exporteert naar 52 landen. "Daarmee kun je heel mooi het risico spreiden, want het gaat nooit overal tegelijk slecht. Ik kom minimaal één keer per jaar bij alle klanten over de vloer. Dat vind ik echt superbelangrijk. Ook als er veel werk ligt, ga ik gewoon. Je moet je niet laten leiden door drukte en de waan van de dag. Die persoonlijke aandacht betaalt zich later dubbel en dwars terug en je leert heel veel van je klanten."

Hij zegt het niet met zoveel woorden, maar zijn gevoel heeft ongetwijfeld ook veel te maken met het feit dat hij als afgestudeerd MTS werktuigbouwkundige zelf ook matrijzen (mallen) voor producten heeft gemaakt. "En ik vind het nog steeds een mooi vak", zegt hij met glimmende ogen. Dezelfde trots voel je als Horst je meeneemt voor een korte, maar indrukwekkende rondleiding langs mensen en machines die allerlei producten creëren.

Geen schuurtje

De agrarische sector (90%) is nog steeds de belangrijkste afzetmarkt. Denk dan aan producten als voeremmers, halsbanden, oormerken en neknummers. Maar ook de auto-industrie (o.a. kentekenplaathouders) en bouwmarkten (o.a. kunststof gereedschapsbakken) hebben AKROH Industries omarmd. "En we houden de markt nauwlettend in de gaten om snel in te springen op een nieuwe trend. Het mooie is dat we deels kunnen terugvallen op dezelfde mensen en machines van de productie. Een hecht en deskundig team."

Het is soms even wennen aan de nieuwe status. Dat je als jong bedrijf al tot de 250 snelst groeiende bedrijven van Nederland mag worden gerekend. Bescheidenheid siert de mens, maar het is goed om af en toe de trom te roeren. "Dat is ook de reden dat we een film hebben laten maken. Dat mensen niet het idee hebben dat we in een schuurtje bezig zijn. Het helpt de verkoop zeker als ze zien dat je een bepaalde uitstraling hebt."

Voor alles is een eerste keer. Zo ook voor het ontdekken van nieuwe markten zoals Rusland. Natuurlijk kent Horst ook de vooroordelen en neemt hij zijn maatregelen ("ik doe geen handel als ze niet betalen"), maar hij stapt bij voorkeur onbevangen in een nieuw buitenlands avontuur. "Eerlijk gezegd erger ik me nog wel eens aan de wijze waarop we in Nederland tegen een andere cultuur aankijken. We nemen een ander land graag de maat, terwijl we juist ook veel van ze kunnen leren. Neem de Aziatische landen. Als je daar op bezoek gaat bij een ondernemer, dan word je de

gehele dag door iemand begeleid." Bang dat de Chinezen in hun kopieerdrijf een te stevige concurrent gaan worden, is Horst niet. "Zij kunnen de levertijden niet nakomen." Daar raken we een belangrijk punt, want de kracht van AKROH ligt vooral ook in het feit dat er intern wordt geproduceerd. "Als je moet inkopen, loop je het risico dat het magazijn vol staat met dozen. Met de eigen productie houden we de kosten veel beter in de hand en zijn we flexibel naar de klant", aldus de CEO die zeker nog tot september over een goed gevulde orderportefeuille beschikt. "Ik hou het graag beheersbaar", vervolgt hij. "Maar, er komt wel veel op ons pad. 5 Jaar geleden was het allemaal wel leuker en overzichtelijker. Als je groeit, worden de zorgen ook groter", bekent hij. Laten we uit deze bekentenis echter niet de conclusie trekken dat hij als ondernemer op z'n laatste benen loopt, want Horst barst van de energie. "Ik vind het nog steeds ontzettend gaaf om met elkaar iets te creëren."



Gasloos ondernemen is de nieuwe norm

Het zal u niet zijn ontgaan dat sinds 1 juli 2018 voor alle aanvragen van nieuwbouw gasloos bouwen de norm is, ook voor utiliteitsbouw. Dat betekent dat er in de praktijk al geen gasleidingen meer richting nieuwe industrieterreinen als Zegge 7 in Raalte gaan. Nu moeten ondernemers in bestaande panden niet denken dat achteroverleunen een optie is. Ook zij moeten in 2050 van het gas af zijn. Alle reden om nu alvast voor te sorteren op wat de Gaswet ons straks verplicht.

Graag noem ik een aantal mogelijkheden voor nieuwbouw en modificatie oudbouw zonder gasaansluiting. Mogelijkheden die u met alle impact op uw elektrotechnische infrastructuur kunt benutten voor de energietransitie van uw bedrijf. Zo is er de warmtepomp, waarbij u kunt kiezen uit drie warmtebronnen: de bodem, de buitenlucht of de ventilatielucht uit het pand zelf. Een warmtepomp biedt lage temperatuurverwarming en gaat vaak hand in hand met vloerverwarming.

Andere oplossingen

Relatief goedkoop in aanschaf zijn stralingspanelen, ook wel infraroodpanelen, die in een all electric pand dienst doen als elektrische radiatoren. Een andere oplossing is biomassa, waarbij verbranding van bijvoorbeeld pellets (korrels van onder hoge druk samengeperst hout) zorgt voor de verwarming van zowel uw pand als het water uit de kraan. Een techniek die wij in combinatie met een warmtepomp hebben toepast bij het HOFtheater en Timmerfabriek Mekenkamp.

Kansrijke alternatieven

Ook het benutten van restwarmte is een optie. Neem riothermie, waarbij bijvoorbeeld industrieel afvalwater wordt gebruikt om het water van een zwembad te verwarmen. In een volgende column vertel ik graag meer over deze specifieke techniek, die wij recent bij Zwembad De Veldkamp en Tijenraan hebben toegepast. Tot slot noem ik de waterstofketel en warmtepomp voor hoge temperatuurverwarming, beide interessant voor modificatie. Het duurt echter nog even voor deze technieken toe te passen zijn, maar nog vóór onze deadline van 2050 vormen zij een kansrijk alternatief voor aardgas.



“ De eerste indruk maak je maar één keer! ”



Meer dan 35 jaar ervaring in projectstoffering!

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

www.haarco.nl

En-ebel zorgt dat de ondernemer 'rustig' achterover kan leunen

Coach én regelneef bij een verhuizing, verbouwing of verduurzaming

Eindelijk heb je dan die keuze gemaakt om het bedrijf te verbouwen en/of te verduurzamen. Of misschien heb je na lang nadenken dan toch die knoop doorgehakt en heb je je oog laten vallen op een groter, bestaand bedrijfspand. Als ondernemer valt dan een grote last van je schouders, maar het echte werk moet nog beginnen. En dat betekent veel keuzes en afspraken maken, regelen en afstemmen. En iedereen, inclusief jezelf, is al zo druk. Herkenbaar? Schakel dan de hulp in van En-ebel!

Als het nodig is, sjuwt hij zelfs met de verhuisdozen, maar zijn kracht ligt vooral in het projectmanagement oftewel het begeleiden en aansturen van het proces. Niet alleen zorgt hij voor een gestructureerd verloop, Arjan Kortterink helpt ook bij het uitzetten van vragen in de markt en het beoordelen van offertes. Hij gaat zelfs aan de slag met de overheid zodat alle procedures netjes en dus zo snel mogelijk worden doorlopen. "Als je de formulieren in het begin goed invult, helpt dat enorm. En

het voordeel van mij is dat ik in tegenstelling tot de ondernemer helemaal los sta van eventuele emoties."

Door zijn arbeidsverleden en zijn ervaring met En-ebel weet Kortterink als geen ander welke impact een verbouwing, verduurzaming of een verhuizing op een bedrijf kan hebben. Het geeft extra druk(te), want de dagelijkse werkzaamheden gaan gewoon door. "Het is dan lastig om het proces de juiste aandacht te geven. Wat is het dan mooi als je er bijna geen omkijken naar hebt. Mijn motto is altijd: je moet je bezighouden met waar je goed in bent en hetgeen uitbesteden waar je minder goed in bent."

Niet alleen zonnepanelen

Of je nu gaat verhuizen naar een ander pand of de bestaande huisvesting wilt verbouwen c.q. uitbreiden, de rode draad in het werk van En-ebel is het verduurzamen van de gebouwde omgeving. Want, zo'n verandering



biedt natuurlijk geweldige kansen om energiezuiniger en duurzamer te worden. "En dan hebben we het niet alleen over zonnepanelen, want dat is me te gemakkelijk. Begin maar eens met het afdichten van kieren en andere kleine zaken. Loop het hele pand eens door, dan is er best veel winst te behalen", stelt Kortterink die inmiddels een mooi netwerk van partners om zich heen heeft gecreëerd. "Als het bijvoorbeeld gaat om subsidie-mogelijkheden schakel ik graag een gespecialiseerd bureau in. Of als een bedrijf hulp nodig heeft bij de zoektocht naar een ander pand, dan heb ik een aankoopmakelaar achter de hand. Maar, het allermooist is natuurlijk om zoveel mogelijk met relaties van de klant samen te werken."

Culinair activist Dennis Mijsen begint nieuw zakelijk avontuur

Het roer om: van grafisch vormgever naar smaakdesigner

Het duurt ongeveer tien minuten en hup, daar verdwijnen de schoenen van Dennis Mijsen met een kleine boog in het gras. “Ik voel me beter op blote voeten. Wil het liefst de natuur onder mijn voeten voelen.” De eerste vooroordelen schieten bij jou als lezer waarschijnlijk al door het hoofd. “Oh, wordt het weer zo’n verhaal...” Hij haast zich dan ook om er aan toe te voegen: “Nogmaals, ik sta echt met beide voeten op de grond hoor. Maar, ik ben niet zweverig hoor. Ik wil hier echt een bestaan mee opbouwen, dus ik wil het wel zakelijk houden.”

Met ‘hiermee’ bedoelt hij The Native Chef, zijn cateringbedrijf waarmee hij drie jaar geleden is begonnen. “Ik ben een kleine twaalf jaar actief geweest met een eigen reclamestudio. Dat was echt buffelen, maar ik heb het lang met plezier gedaan. Nadat ik te maken kreeg met enige negativiteit en tegenwoordig iedereen met een LOI-cursus zich blijkbaar grafisch vormgever mag noemen, had het vak voor mij niet meer de inhoud die het ooit wel had.”

De grote vraag die hij zichzelf stelde (“is dit wat ik tot het einde van mijn werkzame leven wil doen?”), was gauw beantwoord: NEE! “Noem het een midlifecrisis. Maakt me niets uit, als het maar een naam heeft. Ik was gewoon niet meer gelukkig in mijn werk”, aldus Dennis die besloot een opleiding te volgen bij ‘Living by nature’ en zichzelf de technieken van bushcraft (overleven in en in eenheid met de natuur) meester te maken. “Ze waren daar gewend om al het eetbaars bij elkaar te gooien, maar dat is niet mijn stijl, dus ik bood me aan om een maaltijd te maken. Al zeg ik het zelf, het was een toffe maaltijd waarbij ik gebruik heb gemaakt van een oude kooktechniek, namelijk koken in een kuil. Voor mij kwam alles bij elkaar: de passie voor het maken van lekker eten en de liefde voor de natuur. Mijn zoon zei later tegen me: ‘Pa, ik heb je nog nooit zo gelukkig gezien’. Dat was voor mij de doorslaggevende reden het roer echt om te gooien.”

Culinair activist

De volgende grote vraag die zich aandiende (“kan ik hier iets mee”), was ook gauw beantwoord: JA! Op het moment dat hij de ontstaansgeschiedenis van The Native Chef uit de doeken heeft gedaan, komen in het Worpplantsoen in Deventer de eerste reacties van voorbijgangers los: “wanneer is de uitzending?” en “we komen zo aanschuiven.” Niet vreemd, als je weet dat Dennis ten bate van de foto zijn mobiele keuken heeft opgesteld en bezig is om boven een vuurschaal een prachtige tomahawk te garen. In het park! “Ja, overal waar ik op vuur kan koken, kan ik mijn keuken opbouwen.”

Hij beschouwt zichzelf als een culinaire activist, want met zijn catering op locatie wil de Deventer naar zijn klanten graag overtuigen dat de wereld vol voedsel zit, maar dat we het niet meer zien of er zelfs gewoon overheen lopen. “Zevenblad, dat is de spinazie van de Romeinen. En hier”, wijst hij naar het gras.

“Madeliefjes. Van de knoppen kun je kappertjes maken. En gebruik eens wups (wortel, ui, prei, selderij) en een bot om soep te trekken in plaats van een bouillonblokje.”

Dennis is een autodidact kok en kan prachtig vertellen. Hij neemt je mee in zijn belevingswereld. Betekent dat ook dat hij moeite heeft met de zakelijke kant van het ondernemerschap? “Nou, moeite... Ik kan vertrouwen op mijn kwaliteiten als cateraar, maar ik wil het echt commercieel neerzetten, want de schoorsteen moet wel roken. Ben geen salesman met snelle verkooppraatjes, maar ook geen liefdadigheidsinstelling.”

Meer, meer, meer

“Vanaf de start van The Native Chef ben ik wel met contracten gaan werken”, vervolgt hij zijn relaas terwijl de tomahawk nog een keer wordt omgegooid en inmiddels een glaasje rode wijn wordt ingeschonken. “Het is fijn om op basis van vertrouwen te kunnen werken, maar ik wil het wel duidelijk vastleggen. Wat lever ik en wat krijgt de klant er voor terug”, aldus de ondernemer 2.0 die inmiddels ook beter op de kosten let. “In het begin was ik te enthousiast bij de inkoop. Dan zie ik allemaal mooie dingen. Nu koop ik bewuster in. Het voordeel is dat ik binnenkort ook van een vaste locatie gebruik kan maken. Daar kan ik spullen achterlaten en ook de voorbereiding doen.”

The Native Chef is dus kritisch op zijn budget voor de inkoop, maar hij wenst niet in te leveren op zijn visie. Dus liever rechtstreeks naar een regionale imker dan een potje honing uit de winkel. “het liefst werk ik met vlees van koeien die vrij in de wei lopen en alleen gras eten. Zie je mensen dat vlees eten, dan zie je blij gezichten.”

Ondernemerschap, het is voor Dennis vooral een keuze voor vrijheid. “Ik hoef er niet rijk van te worden, als ik er maar gelukkig van word. Mijn passie ligt zeker niet bij de cijfertjes, maar ik heb wel gezorgd voor een boekhoudprogramma die ik begrijp. Ik maak dus wel zelf de facturen, maar de belastingaangifte besteed ik heel graag uit. Ieder z’n vakgebied. Laat mij maar lekker eten maken.”



SOM'S STARTER

De ene ondernemer begint omdat hij al jaren droomt van het eigen ondernemerschap en de andere 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 recentelijk 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 vragen we Dennis Mijsen van The Native Chef uit Deventer het hemd van het lijf. Of in zijn geval: de schoenen van de voeten...





80%
energiebesparing

HFK
VRIJ!

Ventileren en 'gratis' koelen met 80% energiebesparing

- Verse en gezonde lucht in productiehallen, kantoren, sportcentra en scholen
- Paris Proof en HFK-vrij

Vriendelijk voor:

- milieu
- portemonnee
- natuur
- mensen

Toevoerlucht:

- vers
- zuurstofrijk
- comfortabel
- gekoeld
- verwarmd
- gefilterd en schoon



OXYCOM
natural air conditioning

Oxycom Fresh Air BV

Kaagstraat 31 - NL-8102 GZ Raalte - T +31 (0)572 349 400

E info@oxy-com.com | www.oxy-com.com

Van Bruggen Adviesgroep Raalte helpt ondernemers met financiële zaken

Sinds ruim een half jaar is financieel adviseur Hendrik Kooijmans in Raalte gestart met een eigen bedrijf onder de vlag van Van Bruggen Adviesgroep. Waarom hij voor zichzelf is begonnen? "Het geeft me voldoening mensen op een prettige en duidelijke manier te helpen met hun financiële zaken. Ik beschik over veel kennis over het vakgebied en kan het op een simpele manier uitleggen", aldus Hendrik.

"Al vanaf jonge leeftijd had ik de ambitie om een eigen bedrijf te beginnen. Nu denk ik dat ik over voldoende ervaring en kennis beschik om de stap te nemen", vertelt Hendrik. Vanaf jonge leeftijd woont hij in Nieuw-Heeten en sinds enkele jaren in Okkenbroek. Zodoende kent hij de regio Salland erg goed: "Als een echte Sallander ben ik vrij nuchter en hecht ik veel waarde aan lokale betrokkenheid. Daarom zetten we ons thuis graag in voor lokale verenigingen en stichtingen."

Makelaar

Achter iedere goede ondernemer staat een partner die hem of haar bijstaat, zo ook bij Hendrik. Zijn partner Nadine Volkerink, werkt binnen Van Bruggen Adviesgroep Raalte als aan- en verkoopbegeleider. "Bij ons kun je op één adres terecht om alle zaken rond de aan- of verkoop en financiering van een woning te regelen. Deze combinatie van makelaar en financieel adviseur onder één dak neemt je werk uit handen. Door het afstemmen van verkoop, aankoop en financiering wordt er snel en efficiënt geschakeld. Dat geeft overzicht en duidelijkheid en het bespaart tijd en geld."

Beschermen inkomen

Van Bruggen Adviesgroep Raalte heeft een breder aanbod dan alleen hypotheek. "Juist de ondernemer kunnen we goed helpen met zijn financiële zaken. Vaak kunnen we hen bijvoorbeeld helpen aan een betaalbare oplossing om het inkomen

Van Bruggen
ADVIESGROEP



te beschermen tegen een terugval door arbeidsongeschiktheid, overlijden of pensioen", aldus Hendrik.

De ondersteuning van de ondernemer gaat echter nog verder. Een ondernemer met werknemers in dienst ontvangt van de werknemer terecht vragen over financiële zaken, zoals voorzieningen bij arbeidsongeschiktheid en pensioen. "Vaak kost het de ondernemer veel tijd deze vragen te beantwoorden, tijd die hij liever aan ondernemen besteedt. Daarom bied ik de ondernemer aan om de werknemer te helpen bij een financiële vraag. De ondernemer heeft zodoende meer tijd voor zijn bedrijf en is verzekerd dat de werknemer wordt geholpen door een deskundige".



Marije's Creaties

Marije Hondeveld
Weerdhuisweg 43, Lemelerveld
06 207 498 18
info@marijescreaties.nl
www.marijescreaties.nl

Ben jij als (startende) ondernemer zoekende naar een logo, huisstijl of website die echt bij jou past? Dan ben je bij Marije's Creaties aan het juiste adres. Voor die ondernemers zet Marije Hondeveld zich vol passie in.

Mensen inspireren om hun eigen ideeën naar boven te halen en van daaruit gaat zij aan de slag met het ontwerp. De uitstraling van jouw bedrijf gaat pas 'spreken' als je eigen kracht en enthousiasme zichtbaar is. Marije heeft onlangs haar zakelijke 'tak' verhuisd naar www.stralendestart-online.nl. Naast informatie over het aanbod, ga je hier online trainingen en workshops vinden om jouw bedrijf visueel op de kaart te zetten. Marije's Creaties werkt ook met een strippenkaart. "Zo kun je naar behoefte bij me aankloppen. Nieuwsgierig geworden. Ik leg het je graag uit", vertelt Marije.

ERISWERK

Daniëlle Poppe
Koestraat 20, Raalte
06 1096 0763
info@eriswerk.nl
www.eriswerk.nl

Een passende baan is niet altijd vanzelfsprekend. En cv's schuiven kunnen computers beter dan mensen. De kracht van ERISWERK ligt in de kennis van de mens. "Waar wordt iemand echt gelukkig van? Door de mens achter het cv te leren kennen, weten wij wat het verhaal achter de mens is, waar iemands passie ligt", legt eigenaresse Daniëlle Poppe uit. "Hetzelfde geldt voor de Sallandse bedrijven. Dankzij ons sterke empathisch vermogen, onze psychologische achtergrond en door zelf op de werkvloer rond te kijken, leren wij de opdrachtgever, de organisatie en de cultuur kennen. Op die manier weten we werelden samen te brengen."

ERISWERK wil goede, duurzame arbeidsrelaties realiseren. Ze gelooft in een positieve maatschappelijke impact als mensen een baan hebben die écht bij ze passen, in een goedwerkend team en binnen een passende organisatie.

ERISWERK: uitzenden, werving & selectie, detacheren, payroll.



MeesterZ reclame & advies

Jiffree Wichers Schreur
Poggenbeltweg 17c, Haarle
06 28 41 33 57
info@meesterzreclame.nl
www.meesterzreclame.nl

Als je de Dikke van Dale er op naslaat, is een meesterzet een geniale handeling. Graag bedenken wij ook voor jouw onderneming een briljante meesterzet. MeesterZ reclame & advies is een veelzijdig reclamebureau. Gevestigd in Haarle en opgericht in 2016 door Jiffree Wichers Schreur. "We zijn een jong bedrijf, maar met een schat aan ervaring," vertelt Jiffree. "Zou het niet fijn zijn om wat nieuwe energie in de communicatie met je doelgroep te steken? Daar is lef en creativiteit, maar ook kennis en ervaring voor nodig."

Wij werpen graag een frisse blik op jouw merk en bedrijf. Door onze frisse, strategische, creatieve blik kunnen wij alle mogelijke reclame-uitingen en concepten snel, creatief en effectief vertalen naar alle mogelijke middelen. Van het ontwikkelen van een huisstijl tot het realiseren van (auto)belettering, carwrapping, drukwerk, gevelreclame, spandoeken en websites", aldus Jiffree.



Contentmarketing brengt bedrijven eerlijk en duidelijk onder de aandacht

Haaxman Communicatie tovert verhalen om naar waardevolle tekst- en beeldcontent

Schrijven? Dat kan toch iedereen! Dat klopt, want gelukkig hebben de meesten onder ons de schrijfvaardigheid in de schoolbanken geleerd. Maar het schrijven van begrijpelijke en gemakkelijk leesbare teksten is voor velen een heel ander verhaal.

Hoe breng je boodschap treffend over, zodat je lezer ook precies begrijpt wat je bedoelt of wat er van je verwacht wordt? Het team van Haaxman Communicatie schrijft niet alleen duidelijke teksten, maar helpt ondernemers ook hun verhaal nuttig, interessant of inspirerend weer te geven. "Je schrijft een tekst om iets te vertellen waar de lezer iets aan heeft. Pas dan is een verhaal of bericht ook echt waardevol," is de mening van Yvonne Haaxman, eigenaar van het content- en communicatiebureau Haaxman Communicatie in Lettele.

Geloven in sprookjes

Hoewel Sallandse nuchterheid en gezond boerenverstand de aanpak van het content- en communicatiebureau kenmerkt, is hun motto: wij geloven in sprookjes. "Hoezo geloven in sprookjes? Nu hoor ik je denken: wat een flauwekul. Sprookjes bestaan helemaal niet," suggereert Yvonne. "Maar sprookjesverhalen zijn juist prachtige voorbeelden van een goed

verhaal. Een sprookje bevat namelijk alle elementen daarvoor. Menselijke trekjes in een verhaal zorgen voor verbinding en herkenning. En dat leidt tot vertrouwen en een goed gevoel bij de lezer, kijker of luisteraar. Dit is nu precies onze manier van werken."

Waardering voor je verhaal

Storytelling is populairder dan ooit, want verhalen maken indruk. Haaxman Communicatie is ervan overtuigd dat je als organisatie of bedrijf meer respect en vertrouwen kunt afdwingen als je een open en eerlijk verhaal vertelt. "Bedrijven die over hun drijfveren, maar ook over hun kennis en expertise vertellen, krijgen waardering. Het publiek krijgt zo antwoord op vragen en behoeften en gaat je beter begrijpen. Dat geeft een goed gevoel en meer vertrouwen. Daarin ligt de kracht van contentmarketing."

Structuur en focus

"Omdat de inhoud van websites en social media een combinatie is van tekst, beeld en geluid, spreken we van content," legt Yvonne uit. "De communicatie met je publiek speelt zich af op allerlei communicatiekanalen, online en op papier. Wil je je contentmarketing goed inzetten, dan is een contentplan erg handig.



gewoon een goed verhaal

Daardoor breng je heel doelgericht focus aan in je communicatiemomenten. Zo'n aanpak geeft structuur en continuïteit in je publiciteit."

Tijdgebrek of gewoon een goed verhaal nodig

Veel ondernemers worstelen met contentvraagstukken, weet Yvonne. "Om contentmarketing tot een succes te maken, begin je met het bedenken van een strategie en stel je een overzichtelijke contentplanning op. Dat biedt houvast bij het maken van content. Wij ontzorgen bedrijven en organisaties daarbij. Ook houden wij hun communicatiekanalen up-to-date en plaatsen de content," vertelt Yvonne. "We schrijven niet alleen, we kunnen ook goed luisteren. Na een interview schrijven wij de meest uiteenlopende, bijzondere verhalen. Naast succesverhalen voor blogs, magazines en jubileumboeken of bestuurlijke visies van burgemeesters schrijven we duidelijke, technische handleidingen, leesbare jaarverslagen of spitse vacatureteksten. Altijd maken wij er gewoon een goed verhaal van."



“Aandeel zakelijk is sterk groeiende”

5 vragen aan ...

Roy Morrenhof van Toyota Morrenhof in Raalte

Voor de buitenwacht zijn het vaak twee totaal verschillende werelden. Aan de ene kant is het een familiebedrijf met respect voor tradities, waarden en normen en sfeer. En anderzijds is het ook gewoon een onderneming die productie wil draaien en vooruitstrevend wil zijn. Dat die twee werelden ook bij een wereldwijde speler kunnen samensmelten bewijst Toyota.

Dat is althans de – natuurlijk enigszins gekleurde - mening van Roy Morrenhof, eigenaar van Toyota Morrenhof in Raalte. Het raakpunt tussen het familiebedrijf en de innovatie zit 'm volgens hem in de drang jezelf altijd beter willen maken. In het Japans noemen ze dat 'kaizen'. "Niet voor niets zijn we als Toyota Nederland ook sponsor van Paralympisch snowboarder Chris Vos (zilveren medaille op de Winterspelen van 2018 in Pyeongchang). Hij belichaamt voor ons het doorzettingsvermogen."

Met alle respect voor de prestaties van Chris Vos willen we terug naar de auto's. Waar toont Toyota een mix van moed en innovatie?

Morrenhof: "Toyota is al heel lang vooruitstrevend als het gaat om de zoektocht naar alternatieve aandrijving. In 1997 was Toyota het eerste merk dat een hybride auto in productie nam. Inmiddels zijn wereldwijd meer dan elf miljoen exemplaren verkocht waarvan 100.000 in Nederland. Bijzonder is dat de hybride aandrijving al in tien verschillende modellen verkrijgbaar is. Van Yaris tot de RAV4. Naast de verschillende modellen heeft Toyota sinds 2016 een waterstof auto in productie, de Mirai. De volgende stap is de volledig elektrische auto in 2020."

Waarschijnlijk zijn er nog best veel mensen - en dus ook ondernemers - te vinden die uit een soort angst voor het onbekende nog niet durven te kiezen voor het rijden in een hybride auto. Wat kan je hen zeggen om ze te overtuigen?

Morrenhof: "Dat Toyota deze techniek in ieder geval al meer dan twintig jaar in productie heeft. We geven zelfs vijftien jaar garantie op elektromotor en batterijpack. Dat is het gemiddelde leven van een auto! Er zijn zelfs hybride taxi's die na 1.000.000 kilometer nog steeds met dezelfde elektrocomponenten rondrijden. En in tegenstelling tot volledig elektrische auto's heb je geen problemen met beperkte actieradius of een tekort aan laadpalen."

Natuurlijk is het mooi om te horen dat Toyota tijd en energie stopt in een betere, duurzamere wereld. Draagt Toyota Morrenhof daar zelf ook een steentje aan bij?

Morrenhof: "Na de grote verbouwing van onze vestiging (2017) hebben we het pand verduurzaamd, zijn we gebruik gaan maken van zonne-energie en is er LED-verlichting gekomen. Bovendien zijn we erkend duurzaam reparateur. Dat betekent dat we nadenken over hergebruik van materialen en over het scheiden van afval. Dat is een extra inspanning die we graag willen leveren."

We zijn een ondernemersmagazine, dus kom maar op: wat heeft Toyota Morrenhof in de Sallandse zakelijke melk te brokkelen?

Morrenhof: "Van oudsher moeten we het vooral hebben van de consument, maar het aandeel zakelijke klanten is de laatste jaren sterk groeiende. Sommige ondernemingen komen zelfs voor het totale wagenpark naar ons. Van de bestelauto's en 4x4 off-road modellen voor de monteurs, zuinige hybride modellen (A-labels) voor de vertegenwoordiger tot aan de nieuwe Camry voor de directie. Waar we heel sterk in zijn, is dat we de bedrijfswagen kunnen inrichten naar de vervoersbehoefte van de klant. Een schildersbedrijf heeft andere wensen dan een installateur. Heel interessant voor de ZZP'er is ook dat het met een dubbele cabine kan worden ingericht. Een bedrijfswagen voor door de week en een mooie bus voor het gezin in het weekend."

Tot slot: nog nieuws onder de zon qua nieuwe modellen?

Morrenhof: "Dit jaar komen er maar liefst drie nieuwe modellen op de markt, de RAV4, de Corolla in drie varianten (hatchback, sedan en station) en de Camry. Allen leverbaar met hybride aandrijving. De Toyota Camry beleeft een herintroductie want de meest verkochte zakensedan ter wereld is na vijftien jaar terug op de Europese markt."



Help, ik kan geen personeel vinden!

Uit een onderzoek van CBS komt naar voren dat circa 17% van de MKB-bedrijven wordt geremd in zijn ontwikkeling door een tekort aan personeel. Voor veel bedrijven is het zoeken naar goed personeel daarom een belangrijk speerpunt geworden.

Ondernemers bedenken zelfs allerlei ludieke acties om personeel te vinden. Medewerkers die een nieuwe collega aandragen, krijgen een elektrische fiets, weekendjes weg of extra maandsalaris(sen). En als dat niet helpt, worden zelfs bedrijfsovernames ingezet om aan geschikt personeel te kunnen komen. Maar wat nu als dat allemaal geen positief resultaat oplevert?

Er zijn ook ondernemers die heel bewust het werven van personeel uitbesteden aan (gespecialiseerde) W&S- en uitzendbureaus. Omdat zij enerzijds niet alle kennis in huis hebben om in de huidige arbeidsmarkt kandidaten te werven. En anderzijds richten zij zich liever op het primaire proces: aandacht voor klant en de omzet.

De spanning op de krappe arbeidsmarkt is dagelijks voelbaar en dan nog te bedenken dat ieder jaar circa één miljoen mensen van baan veranderen. Van 'help, ik kan geen personeel vinden' krijg je ook nog te maken met het vraagstuk 'help, hoe houd ik mijn personeel vast'. Want als mensen niet vanuit zichzelf bewegen, kunnen ze worden benaderd door een recruiter.

En wie herkent niet het verhaal dat een van jouw medewerkers is benaderd door een medewerker (ambassadeur) van een ander bedrijf waar jouw medewerker gaat werken. Dat brengt je dan weer bij de vraag 'ben ik een goed werkgever en willen mensen graag bij mij werken'?

De antwoorden op deze vragen bepalen uiteindelijk het succes van het vinden en binden van medewerkers. Want waarom is het zo leuk om bij jou te werken?

Vrij & Vitaal Coaching

STRESSMANAGEMENT | PRESTATIEMANAGEMENT
| SLAAPMANAGEMENT | TEAMCOACHING



1-OP-1 COACHING | ONLINE COACHING
WORKSHOPS | CURSUSSEN

Stressmanagement is één van de expertises van een vitaliteitscoach. Veel ondernemers krijgen er mee te maken. Ik help je er graag bij!

- Wil jij weten of je wel echt stress ervaart?
- Ben je benieuwd hoe je beter prioriteiten kunt gaan stellen?
- Wil je leren omgaan met stressvolle situaties?
- Ben je op zoek naar een betere balans tussen werk en privé?
- Wil je meteen aan de slag kunnen concrete tips en opdrachten?

Karin Conradie-Groothuis
06 - 14 33 32 79
contact@vvcoaching.nl
www.vvcoaching.nl



Medewerkers Albert Heijn Raalte sporten zich fit in twintig minuten per week

Beter een sportieve buur dan een verre vriend

Heb je je als ondernemer te bemoeien met de fitheid van jouw medewerkers? Ja en nee. Natuurlijk is er een duidelijke grens als het op een verplichting aankomt, maar het staat wel als een paal boven water dat gezond personeel onbetaalbaar is. Dus, een beetje stimuleren dat ze werken aan hun eigen conditie en energieniveau kan geen kwaad. Toch? Zeker als 20 minuten per week al voldoende blijkt te zijn en de fit20 trainingsstudio zich in het geval van de medewerkers van Albert Heijn Raalte ook nog eens boven de werkplek bevindt!

Als je hoort dat een workout van 20 minuten per week voldoende is om aan je lichamelijke conditie te werken, is je eerste reactie waarschijnlijk dat je in de maling wordt genomen. Zeker als je zelf twee of drie keer in de week actief bent in de sportschool, op het voetbalveld of het volleybalveld... "Het is een high intensity training die op maat wordt gegeven en dus op jou als persoon wordt afgestemd. We houden dus ook heel goed rekening met eventuele lichamelijke klachten. Onze personal training is essentieel om een optimaal resultaat te bereiken", leggen eigenaren Evelien Roescher en David Kuperus van fit20 Raalte uit.

Het concept past natuurlijk helemaal in deze jachtige maatschappij. "Je hoort heel vaak mensen praten over dat ze wel naar de sportschool willen gaan, maar dat ze twijfelen of het komt er gewoon niet van. Dan is dit wel heel ideaal", vertellen Silvia en Edwin Ruitenbergh, franchisehouders van Albert Heijn Raalte die samen met 80% van de vaste medewerkers wekelijks bij fit20 te vinden zijn. "Los van de sportieve ambitie is het ook goed voor de onderlinge band", voegen Evelien en David de niet te onderschatten sociale component toe. "Klopt", beaamen broer en zus Ruitenbergh. "Het personeel vindt het hartstikke leuk, praat er onderling over en prikkelt elkaar."

Geen sportkleding

Albert Heijn Raalte heeft er voor gekozen om alle kosten van deze vorm van bedrijfsfitness voor zijn rekening te nemen. "In de supermarkt zijn we ook steeds meer bezig met gezondheid en voeding en overal in de winkel is productinformatie te vinden. In het verlengde daarvan is het mooi als je de medewerkers iets kunt aanbieden waardoor ze fitter blijven. Het goede is ook dat de drempel bijzonder laag is, want ze kunnen er in de pauze en voor of na werktijd terecht. En je hoeft niet eens

sportkleding aan te trekken. Bovendien staat de sportprestatie niet voorop, het gaat om de gezondheidsimpuls."

fit20 Raalte rekent er op dat veel meer bedrijven het goede voorbeeld van Albert Heijn volgen. "Uit onderzoek is gebleken dat 70% van de Nederlanders meer aan gezondheidsonderhoud wil doen. Daar ligt een duidelijke on vervulde behoefte", aldus Evelien en David die het regionale bedrijfsleven graag uitdagen. "Geloof je niet dat het lukt om in één training van 20 minuten per week te werken aan jouw lichamelijke gesteldheid? Dan nodigen we je graag uit voor een gratis kennismakingstraining."



Je werkdag begint pas goed met comfortabel kantoormeubilair!



BEZORGEN OP
ZATERDAG



VEILIG BETALEN
MET IDEAL



SHOWROOM IN
RAALTE, ALKMAAR EN
SCHAPEN (DUI)



WIJ GAAN VOOR
KWALITEIT

Wij gaan verhuizen!

Vanaf **1 juli** zijn we gevestigd aan de **Kaagstraat 17-19** in Raalte.



**Bureaustoelen & Designmeubilair & Bureaus
Zit/sta werkplekken & Vergadertafels
Archiefkasten & Opkoper voor uw meubilair**

Openingstijden
showroom Raalte

Maandag t/m vrijdag
Zaterdag

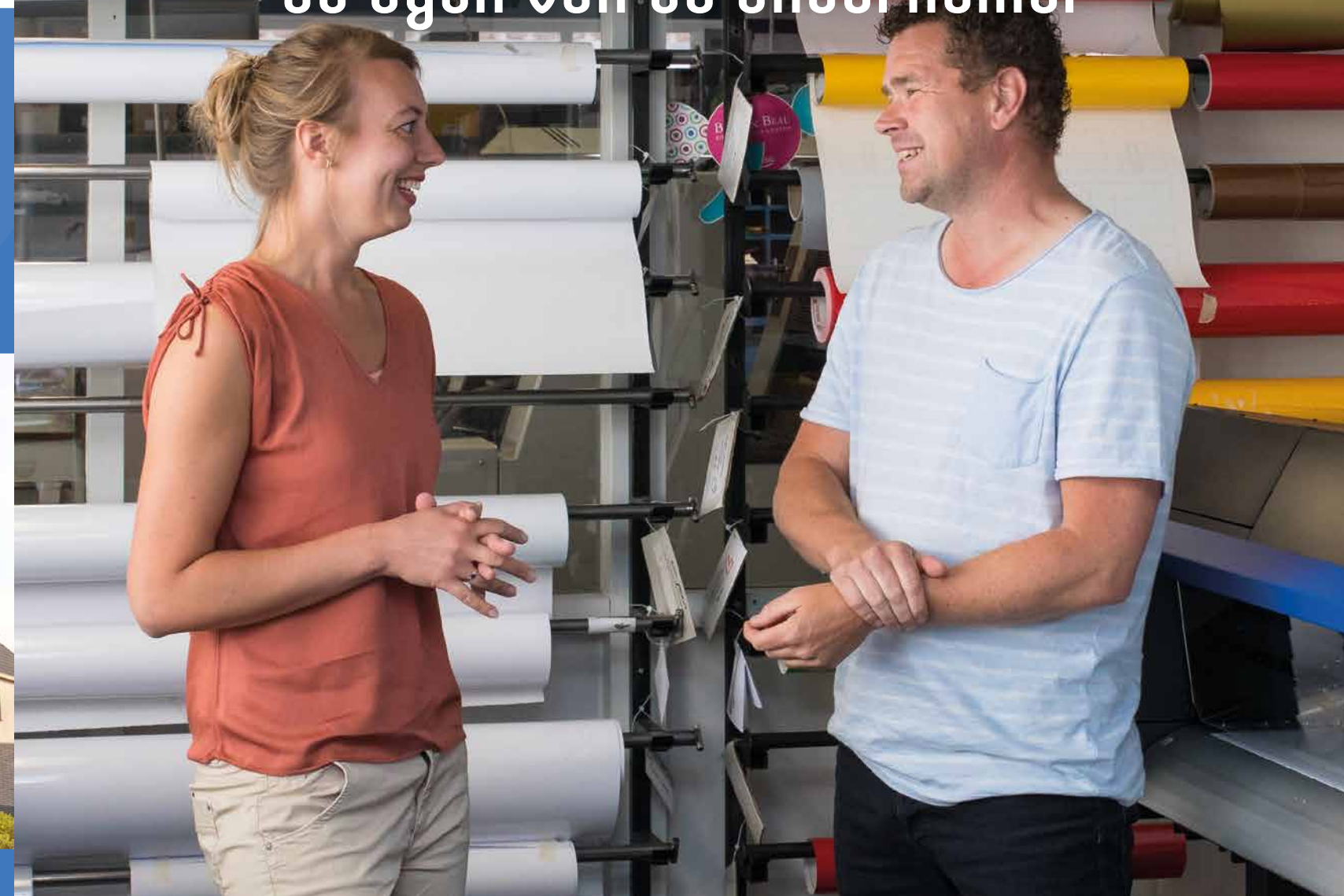
08.00 - 17.00 uur
10.00 - 16.00 uur

0572 - 74 52 09 & info@rmkantoor.nl & www.rmkantoor.nl

Kaagstraat 17, 8102 GZ Raalte & Edisonweg 16-B, 1821 BN Alkmaar & Gewerbepark 5, 48480 Schapen (Dui)

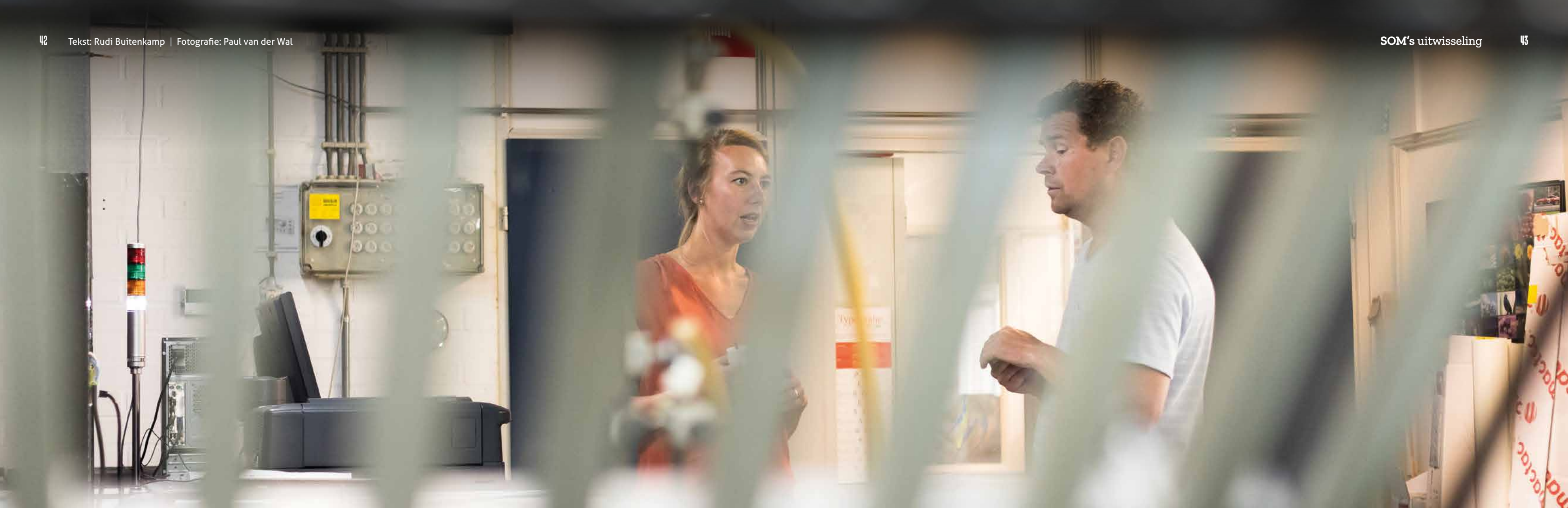
Drukkerij Van Asselt en ER IS WERK vinden elkaar in een gelukkig moment

Op zoek naar de twinkeling in de ogen van de ondernemer



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 Drukkerij Van Asselt in Lemelerveld en als gast nemen we Daniëlle Poppe van uitzendbureau ER IS WERK mee.



Het is soms bijna beangstigend hoeveel overeenkomsten er tussen ondernemers te vinden zijn. Bedrijven die in totaal verschillende branches actief zijn en toch veel meer delen dan ze van tevoren hadden ingeschat. Dat wordt heel mooi duidelijk als je ze bij elkaar aan tafel zet zoals in deze rubriek 'SOM's Uitwisseling'. Daniëlle Poppe van uitzendbureau ER IS WERK en Niels Schoorlemmer van Drukkerij Van Asselt komen er achter dat ze zelfs een twinkeling delen.

Daniëlle is zelfs bewust op zoek naar dat fonkelmoment. "Als wij werkzoekenden spreken, is een opleiding en/of ervaring niet eens altijd het allerbelangrijkst. We willen die twinkeling zien als ze bijvoorbeeld praten over een hobby. Iemand die in z'n vrije tijd blij wordt van sleutelen of klussen, kan een prima aanwinst zijn voor één van onze opdrachtgevers. En als je dan die twinkeling ziet als ze over hun hobby praten, dan heb je kans dat je de juiste kandidaat te pakken hebt."

Ook gastheer Niels is bekend met het twinkelfenomeen. Al moet het wel in een ander kader worden geplaatst. Bij hem is het heel duidelijk gerelateerd aan zijn product, het drukwerk. In een tijd waarin internetdrukkers vooral opteren voor de massa, moet een kleinere drukker als Van Asselt het hebben van

kwaliteit. "Persoonlijk krijgen we daar ook een beter gevoel bij. En als we dan iets hebben gemaakt, waar de klant volledig achter staat, zijn wij ook blij. En hebben we beiden een twinkeling in de ogen." Soms moet je als schrijver een ontmoeting tussen ondernemers even op gang helpen. Niet bij deze twee Sallanders. Ze vinden elkaar snel in een geanimeerd gesprek. Ze zijn zelf relatief jonge ondernemers, de een (Niels) al wat langer met vier medewerkers op de loonlijst en de ander (Daniëlle) voegt medio juli nummer drie aan het team toe. En ze weten beiden hoe het is om met familie samen te werken. Daniëlle is ER IS WERK begonnen met haar vader die op de achtergrond nog altijd als adviseur en sparringpartner aanwezig is. En Niels heeft Drukkerij Van Asselt overgenomen. Zijn vader

wordt regelmatig ingevlogen voor allerlei hand- en spandiensten. "Als wij drukwerk laten bezorgen, horen we wel eens: 'Hey, is die ouwe er niet?'" Daniëlle: "Het is een mooie ontwikkeling. Vroeger werd de 50-plusser bijna standaard afgewezen bij een uitzendbureau. Nu worden ze gelukkig gewaardeerd voor hun vakmanschap en kennis van het ambacht."

En als we het over leeftijd hebben, dan wordt persoonlijk contact in dit internettijdperk natuurlijk steeds minder op prijs gesteld. Of hebben we het niet bij het juiste eind?

"Natuurlijk wordt er veel online gedaan", geven ze beiden aan. "Maar, de behoefte aan persoonlijk contact met iemand in een bedrijf of winkel blijft altijd. Je ziet juist dat jongeren het steeds meer gaan opzoeken omdat ze een product met eigen ogen willen zien en ook het advies op prijs stellen."

Terwijl we deze ochtend genieten van een heerlijk voorjaarszonnetje vertelt Niels dat

het voor Drukkerij Van Asselt niet belangrijk is om op een A-locatie te zitten. Een vaste stroom klanten uit het bedrijfsleven en reclamebureaus weet de weg dagelijks te vinden. "Ze komen hier voor de kwaliteit."

Dat is bij ER IS WERK natuurlijk niet anders. Ook daar staat kwaliteit hoog in het vaandel, maar tegelijkertijd moeten ze wel zichtbaar zijn. Alle reden dus om na een paar jaar te verhuizen naar een nieuwe locatie (voormalig onderkomen van Fysiotherapie De Stam, per 1 juli) in het centrum van Raalte. "Ik heb de handen nog net schoon weten te krijgen", geeft Daniëlle lachend aan nog midden in de klusperiode te zitten. "We zijn er hartstikke blij mee. Het is ruim en je loopt er gemakkelijk binnen. Dat laagdrempelige wat bij een uitzendbureau hoort, misten we toch wel..." NS: "Vroeger liep je inderdaad langs de uitzendbureaus om naar de vacatures in de etalage te kijken."

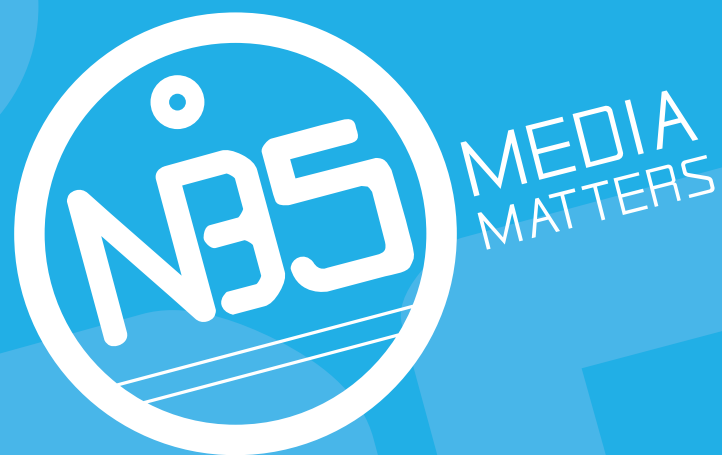
DP: "We hopen dat werkzoekenden ons straks beter weten te vinden en voor een vraag zo even binnen lopen. Wordt het een

uitgebreider gesprek, dan maken we gewoon een afspraak." We maken in de tussentijd een rondje langs machines - we zullen je de vaktechnische termen besparen - waarmee alle producten worden gemaakt. Posters, etiketten, stickers, flyers, folders, reclameborden. Je kunt het zo gek niet bedenken of het wordt bij Drukkerij Van Asselt gemaakt. Zelfs visitekaartjes voor een bedrijf dat gaat verhuizen... Dat kan overigens zowel via offset als digitaal. De keuze is afhankelijk van de gebruikte huisstijlkleuren. "Al zie je wel dat vormgevers tegenwoordig niet goed meer weten wat het effect van hun keuze is. "Dan komen ze bijvoorbeeld met knaloranje op de proppen. Ziet er op het computerscherm heel mooi uit, maar de praktijk is weerbarstig", stelt Niels. "Dat is wel één van de redenen waarom wij voor de rustige kleuren blauw en groen hebben gekozen", geeft Daniëlle aan er van tevoren goed over nagedacht te hebben.

Ooit is ze al een keer op bezoek geweest bij Drukkerij Van Asselt. Dat was nog in de

periode dat ze bij een ander uitzendbureau actief was. In de drie jaar van ER IS WERK is het er nog niet van gekomen, maar beiden weten elkaar zonder enige twijfel wel te vinden. Tegelijkertijd is er ook het besef dat het lastig is om mensen te vinden die de kennis en kunde hebben om tijdelijk in de drukkerij aan de slag te gaan. "De eventuele kandidaten moeten vaktechnisch zijn geschoold en direct inzetbaar zijn. Het zou handig kunnen zijn om de uurtjes overwerk op te vangen, maar", laat Niels een stilte vallen. "Voordat je ze goed hebt ingewerkt, houdt het al weer op", vult Daniëlle aan.

Wellicht komt het toch nog een keer tot een deal tussen de drukkerij en het uitzendbureau. Het is - denkt Niels - daarom altijd handig te weten hoe ER IS WERK aan de juiste kandidaten komt. "Ze komen bij ons, we gaan ook zelf op zoek en er komt veel los via netwerken en het mond tot mond circuit. Maar, de werkloosheid is laag en dan werkt het allemaal wel even anders. Mensen zijn niet op zoek naar een baan, maar naar een nieuwe uitdaging."



Moeite met bloggen?

Neem dan een blog-abonnement bij



Wil je bloggen, maar vind je geen tijd om de juiste letters op papier te zetten? Maak gebruik van ons blog-abonnement. Je kunt kiezen uit een wekelijks, tweewekelijks of maandelijks abonnement. Wij klimmen graag voor je in de pen.

Communicatieadvies | Conceptontwikkeling | Marketing
Grafisch ontwerp | Journalistieke producties | Webontwikkeling



Behoeft e aan vernieuwend ondernemerschap

Je bent een innovatieve starter of ondernemer of je bent druk bezig met de ontwikkeling van een eerste prototype van een nieuw product. Je zoekt hiervoor financiële ondersteuning, waarvoor je in dit stadium (nog) niet bij je bank terecht kunt. Dan biedt de Stichting Regio Zwolle Incubator mogelijk uitkomst.

Doel van Regio Zwolle Incubator (RZI) is om innovatieve (startende) ondernemers te stimuleren en te faciliteren. Dat doet zij onder andere door het in contact brengen met andere ondernemers en adviseurs, én door het verstrekken van leningen. Deze variëren van € 15.000,- tot maximaal € 165.000,- per onderneming.

Vernieuwing draagt bij aan een vitale regio

Rabobank Salland is partner van de Stichting Regio Zwolle Incubator. Rabobank vindt innovatie belangrijk. Vernieuwend ondernemerschap draagt bij aan de vitaliteit van de regio en maakt het wonen en werken hier aantrekkelijk. Als Rabobank stimuleren wij dit graag door het beschikbaar stellen van kapitaal en ons netwerk. In RZI komt dit alles samen: een gunstige financiering en een netwerk van aangesloten bedrijven en organisaties zorgen ervoor dat innovatieve plannen daadwerkelijk van de grond komen.

Samenwerken aan innovatie

Rabobank Salland brengt kapitaal in bij RZI.

Daarnaast hebben wij een nauwe relatie met zowel Business Innovatie Campus De Gasfabriek in Deventer als The Green East in Raalte. Innovatieve ondernemers die via deze partijen worden aangedragen, krijgen de mogelijkheid om hun plannen verder uit te werken en te realiseren.

Criteria

Om in aanmerking te komen voor een lening van RZI moet je als aanvrager aan een aantal voorwaarden voldoen. Zo moet er sprake zijn van een 'technologisch' kennisintensief product, dienst of proces. De focus moet gericht zijn op de sectoren Health, Kunststoffen, Agro & Food, Energie en op cross-overs met andere sectoren. Andere criteria waar bij de beoordeling van de aanvraag rekening mee gehouden wordt zijn:

- is het product nieuw of innovatief;
- vervult het een (nieuwe) economische behoefte;

- biedt het voldoende marktkansen biedt en is het schaalbaar;
- is er voldoende ondernemersgeest en/of ervaring aanwezig.

Pitch

Als je als ondernemer een aanvraag in wil dienen, neem je voor ondersteuning contact op met Kennispoort Regio Zwolle, Health Innovation Park, Polymer Science Park of de Isala Academie. Hier krijg je een intake en wordt bepaald of je aan de criteria voldoet. Je moet je aanvraag verdedigen (pitchen) voor de beoordelingscommissie van Regio Zwolle Incubator.

Dus, als je als innovatieve ondernemer zoekt naar mogelijkheden om je ideeën (sneller) te realiseren, neem dan contact op met de Stichting Regio Zwolle Incubator.

Kijk voor meer informatie op
www.regiozwolleincubator.nl

Bert-Jan Onderdijk voelt zich als een vis in het water bij Mannenkoor Germania

“Ook al werk ik 117 uur in de week, ze moeten me niet aan die 2 uurtjes komen”



De grappen in zijn vriendengroep zijn natuurlijk niet van de lucht. Wat moet hij als 'jonge god' toch tussen die ouwe kerels? Bert-Jan Onderdijk (38) lacht het allemaal weg, want wat iedereen er ook van vindt, hij voelt zich als een vis in het water bij Mannenkoor Germania. “Het is voor mij de ideale vorm van ontspanning”, vertelt de eigenaar van Onderdijk Metaal & Bouw in Heeten. “Je hebt schik met elkaar en na het zingen is de kop leeg.”

We zijn deze avond te gast in de manege aan de Schöpkedijk. Dit is het onderkomen waar Germania iedere week op donderdag terecht kan voor de repetitie. Als we met Onderdijk aan tafel zitten, druppelen de leden één voor één binnen en is het geroezemoes niet van de lucht. “Ja, het is voor een of ander blad. Iets over de hobby van de ondernemer”, horen we van een afstandje dat we zijn gepromoveerd tot gespreksonderwerp.

En als even later de fotograaf zijn werk wil doen en onze gesprekspartner zijn plek aan de rand van het koor even moet verlaten om iets meer in de spotlights te komen, is dat helemaal voer voor opmerkingen van gespeelde verontwaardiging. Het tekent de luchtige sfeer binnen het koor. We begrijpen dat het voor onze jongeling aanvoelt als een warm bad. En eigenlijk moeten meer dertigers en veertigers dat ervaren. “Muziek verbindt!” En dat is natuurlijk wel prettig als je jezelf zonder enige ervaring onderdompelt in een nieuwe wereld: zingen in een mannenkoor. “Via een klant kreeg ik kaartjes voor een optreden van Germania in het Hoftheater. Dat enthousiasme op het podium sprake me zo aan dat ik nadien ben ingegaan op de uitnodiging een repetitie bij te wonen. In het begin voelt het zingen natuurlijk vreemd en onwennig en ze moeten aflezen welke zangstem ik heb. Ik blijf in de categorie tenor te passen, dus zowel licht als hoog.”

Speciaal voor de verslaggever wordt de volgorde van deze oefenavond omgegooid en start Germania deze repetitie met de

lerse classic 'Fields of Athenry'. Het bezorgt kippenvol en het nodigt uit tot meezingen, maar dan wel zachtjes. Even daarvoor heeft Onderdijk al uitgelegd dat het mannenkoor echt niet – wat veel mensen denken – alleen liedjes in de sfeer van de 'Klok van Arnemuiden' ten gehore brengt. “Het repertoire is heel breed. Van Jannes tot Whispering hope en van Marco Borsato tot Ramses Shaffy. Het grappige is dat ik me sinds het zingen wel veel bewuster ben geworden van de tekst en de onderliggende melodielijnen.”

Zelfverzekerder

Gedurende de week is hij knetterdruk met zijn bedrijf dat een hele gevarieerde orderportefeuille kent. De rode draad is het lassen van metaal. Van spantconstructies in nieuwbouw tot de poten onder een mooie houten tafel en van 250 fietskarren voor de lbi-hotels tot reclamesteunen. “Ik heb wel eens weken van 117 uur gedraaid, maar sinds ik over een paar medewerkers beschik, heb ik gelukkig iets meer vrijheid gekregen”, aldus de ondernemer die ook wel een passie heeft voor de paardensport. “Het punt is alleen dat ik daar te weinig aan toe kom. En dan is twee uurtjes zingen in de week eigenlijk wel ideaal. Hoeveel ik ook werk, daar moeten ze me niet aan komen.”

Onderdijk, die met zijn bedrijf ook sponsor van het koor is geworden, heeft zichzelf echt verbaasd. Waar hij vroeger echt terughoudend was met zingen, zingt hij nu uit volle borst. Ook onder de douche. “Eerst heb je zelf natuurlijk het idee dat je niet kunt zingen, maar als je het vaker doet, ervaar je een gevoel van vrijheid. En omdat je aan de slag moet met de ademhaling merk je na verloop van tijd dat je meer lucht krijgt. Het heeft me veel gebracht. En ik merk ook dat het me als ondernemer zelfverzekerder heeft gemaakt.”

Toch kunnen we ons er alles bij voorstellen dat hij voor het eerste optreden - Germania heeft er zo'n 25 per jaar - best wel nerveus was. Onderdijk: “Nee, helemaal niet. Je zingt met elkaar en dat maakt je sterker. Een solo is natuurlijk wel een ander verhaal, al geloof ik dat ik dat ik na vier jaar inmiddels wel zo ver ben dat het zou moeten kunnen.”

En tot slot: is er nog een overeenkomst tussen ondernemen en zingen? “Ha”, zegt hij met een brede lach. “Bij beide kun je geen noten (steekjes) laten vallen.”

Voor een overzicht van de optredens van Germania: www.germaniakoor.nl.





STARTERS

en nieuwe inschrijvingen

5 februari 2019 t/m 12 juni 2019

Naam	Straat	Postcode	Naam	Straat	Postcode
KaskoH	Mr. H.F. de Boerlaan 137-B	7411 AH DEVENTER	ProSafe Verhuisdiensten	Andreas Schelfhoutstraat 29	7424 DG DEVENTER
Engel en Bengel	Brink 8	7411 BR DEVENTER	Tatsujin Investments B.V.	Theo Boschplein 5	7425 BM DEVENTER
ReShare Store	Keizerstraat 4	7411 HG DEVENTER	Timmer en klussenbedrijf DJP	De Kuiperij 36	7437 CV BATHMEN
Synensis Uitzendbureau	Sijzenbaanplein 25	7411 HL DEVENTER	De Vries Techniek	Westeinde 172	7711 CS NIEUWLEUSEN
Topicus PensioenPerfect B.V.	Singel 25	7411 HW DEVENTER	Frida van den Berg	Hulstkampenweg 9	7711 GZ NIEUWLEUSEN
Droom & Daad	Vleeshouwerstraat 11	7411 JN DEVENTER	Postma administratie en belasting	Magnolialaan 15-D	7711 LX NIEUWLEUSEN
AGS Solutions	Vleeshouwerstraat 5	7411 JN DEVENTER	Logopediepraktijk v. Lentestraat Dalfsen	Van Lentestraat 5	7721 ZS DALFSEN
Focus Shot Studio	Bruynssteeg 8-A	7411 LT DEVENTER	Boers Holding B.V.	Sterrebosweg 4	7722 KG DALFSEN
Avextra	Zandweerdsweg 82	7412 XZ DEVENTER	Logopediepraktijk Hoonhorst	Kerkstraat 24	7722 LR DALFSEN
BD Strategie	Ceintuurbaan 211	7413 DE DEVENTER	Zonnige Vesting B.V.	Welsummerweg 33	7722 RP DALFSEN
Aesthetic Barber	Hoge Rij 59	7413 WV DEVENTER	Zorggroep BOAT	Kringsloot-West 32	7722 WV DALFSEN
HAVEN	Borgelerhofweg 10	7414 GP DEVENTER	Judith Elissen Virtual Office Support	Laarhoeksweg 10	8107 AP BROEKLAND
Regie op Koers	H.G. Gooszenstraat 1-A	7415 CL DEVENTER	Vakmensen B.V. i.o.	Harm Smeengekade 9	8011 AK ZWOLLE
Autimaat B.V.	Louis Pasteurstraat 10-P	7415 EP DEVENTER	Greenmansion	Tuinstraat 24	8011 HC ZWOLLE
dinkytoysinkoop.nl	Metzelaarplein 19	7416 BV DEVENTER	Herenkapsalon Peperbus	Korte Kamperstraat 21	8011 MN ZWOLLE
Sent Talat	Eemstraat 11	7417 XV DEVENTER	Lash & Brow Bar Zwolle	Sassenstraat 13	8011 PA ZWOLLE
Wemessage Academy B.V.	Zutphenseweg 29-A	7418 AH DEVENTER	Bakkes-Zwolle	Sassenstraat 50	8011 PC ZWOLLE
Pulse Business Solutions B.V.	Hanzeweg 1	7418 AW DEVENTER	Koos	Nieuwe Markt 11	8011 PE ZWOLLE
Global Topology B.V.	Antwerpenweg 4	7418 CR DEVENTER	Mont Blanc Participatie & Management B.V.	Nieuwe Markt 13-A	8011 PE ZWOLLE
Jur.Bur. Letselschade & Gezondheidsrecht	Keulenstraat 10	7418 ET DEVENTER	Humiles Holding B.V.	Nieuwe Markt 13-A	8011 PE ZWOLLE
VolkerRail Nederland B.V.	Keulenstraat 14	7418 ET DEVENTER	FoundSouth Enterprises	Bloemendalstraat 9-B	8011 PJ ZWOLLE
T.A.A. Beentjes	Worp 99	7419 AD DEVENTER	QARDO Automotive	Graham Bellstraat 8	8013 PL ZWOLLE
Action Deventer	Flora 93	7422 LR DEVENTER	HP Europe B.V.	James Wattstraat 6	8013 PX ZWOLLE

Naam	Straat	Postcode	Naam	Straat	Postcode
DocAssist B.V.	Popovstraat 38	8013 RK ZWOLLE	Hip & Happy	Clematisweg 12	8042 AX ZWOLLE
Process Solutions & Maintenance B.V.	Paxtonstraat 3-C	8013 RP ZWOLLE	BAMM Marketing	Twistvlietpad 27	8043 GC ZWOLLE
JITZ Installatie Techniek	Bastertkamp 26	8014 EC ZWOLLE	Kcs	Kribpad 24	8043 GP ZWOLLE
SISU B.V.	Hollewandsweg 38	8015 PD ZWOLLE	Ello's cadeaushop	Zomertalinghof 16	8043 JV ZWOLLE
Cscaler B.V.	Hollewandsweg 38	8015 PD ZWOLLE	Style-iT	Sterrenmos 34	8043 ML ZWOLLE
Straxs Nederland Zwolle B.V.	Rudelsheimmarke 1	8016 MJ ZWOLLE	Inovalex B.V.	Bultkroos 119	8043 NS ZWOLLE
TechSteps B.V.	Hanzeplein 11	8017 JD ZWOLLE	Fysiotherapie van der Vegt	Sterrenkroos 52	8043 NX ZWOLLE
Lengkeek, Laarman & De Hosson	Koggelaan 3-D	8017 JH ZWOLLE	vieux	Houtwalstraat 19	8043 VG ZWOLLE
Kiosk spoor 9-10 (station Zwolle)	Stationspassage 2-K 1	8017 JR ZWOLLE	Euro Tapijt handel	Monumentstraat 33	8102 AJ RAALTE
Smooth Fruit Therapy	Lubeckplein 5	8017 JZ ZWOLLE	Torva B.V.	Herenstraat 2	8102 CP RAALTE
Safeer Asian Foods	Thomas a Kempisstraat 53	8021 BJ ZWOLLE	DK Techniek	Kanaaldijk OZ 7	8102 HL RAALTE
Khubsing Vastgoed B.V.	Diezerkade 12	8021 CW ZWOLLE	Zoutkamer Salland	Zompstraat 15k	8102 HX RAALTE
Pavason	Javastraat 21	8022 PW ZWOLLE	La Porta	Kwartel 10	8103 EB RAALTE
Maarten Römer	Herenweg 1	8023 CW ZWOLLE	B. Nijenhuis Holding B.V.	Weldam 7	8103 HN RAALTE
Madcap Media Network	Hanekamp 182	8023 TL ZWOLLE	Voor jou	Heuvelweg 42	8105 SZ LUTTENBERG
Dynalogic BeNeLux B.V.	Mindenstraat 3	8028 PK ZWOLLE	Grootenhuis dakservice	Assendorperweg 11	8106 PA MARIËNHEEM
Talent Inside	Beethovenlaan 542	8031 CJ ZWOLLE	BP klussenbedrijf	Kortricklaan 88	8121 GG OLST
Yarin Jeugdhulp B.V.	Klooienberglaan 2	8031 GJ ZWOLLE	Sportcafe De Hooiberg	Hooiberglaan 9	8121 RA OLST
Het Anker Zorg	Bachlaan 150- Kamer 4	8031 HL ZWOLLE	Hofmeijer Multidiensten	Achterhoekstraat 1	8124 AM WESEPE
Tio Concepts Onroerend Goed B.V.	Lortzinghof 59	8031 PK ZWOLLE	Hetebrij Personenvervoer B.V.	IJsselstraat 6	8131 VC WIJHE
Tio Concepts Beheer B.V.	Lortzinghof 59	8031 PK ZWOLLE	Joop van Weeghel	Wiederhorsten 87	8131 VM WIJHE
Jasim Groothandel & Transportbedrijf	Palestrinalaan 343	8031 SE ZWOLLE	Flex Allround	IJssellanden 25	8131 XA WIJHE
A F I stofferingsbedrijf	Palestrinalaan 1183	8031 VL ZWOLLE	De verre Zee	Twentseweg 74	8141 MB HEINO
Daemon Bouwservice	Frobergerstraat 27	8031 WG ZWOLLE	Veilig Transport	Praamstraat 31	8152 BV LEMELERVELD
JL Meester Bouw	Schipbeek 3	8033 AP ZWOLLE	Basko	Brandweg 13	8152 DS LEMELERVELD
Meijer Wonen	Grote Voort 100	8041 BH ZWOLLE	Enjoy Dag & Zorgbesteding	Oude Twentseweg 54	8153 RC LEMELERVELD

Bladpresentatie maart 2019

Tijdens de presentatie van de decembereditie van SOM werden de aanwezige ondernemers geacht zichzelf in het zweet te werken bij kickbokschool Tabonon. Reden om voor de bladpresentatie in maart 2019 te kiezen voor de verse lucht bij Oxycom. De keuze voor deze locatie was geen toeval, want grondlegger Hans Reinders was met zijn levensverhaal de hoofdpersoon in een bijzondere coverstory.



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

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

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.**

