

SALLANDS magazine ONDERNEMERS

A portrait of Jurik Okma, a middle-aged man with short, dark hair, smiling at the camera. He is wearing a light blue button-down shirt. The background is a soft, out-of-focus purple and pink gradient.

Jurik Okma

is ambitieus zonder concessies te doen
aan het persoonlijk contact

**SOM's In de Spotlights: Marius Woldberg: entrepreneur,
ontwikkelaar en pragmaticus**

**SOM's Passie: Astrid Janse gaat roeien over de Oceaan:
'If it doesn't kill you, it makes you stronger'**

**SOM's Succesfactor: Morrenhof-Jansen Installatiebedrijven is
onderneming met groot sociaal hart**

5 JAAR ONBEZORGD RIJPLEZIER



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



Vanafprijs

€ 18.315,-

Netto bijtelling v.a.

€ 200,- p/m



TOYOTA PROACE NU MET 5 JAAR GARANTIE + 5 JAAR GRATIS ONDERHOUD

De PROACE is ijzersterk, praktisch én zuinig. Daarbij is hij in diverse maten en uitvoeringen leverbaar en volledig op maat in te richten. Toyota levert de bus voor jouw klus nu standaard met 5 jaar garantie en tijdelijk met 5 jaar gratis onderhoud*. Hoe lekker is dat? Kom langs voor een proefrit of lees meer op toyota.nl/proace5.

Gecombineerd brandstofverbruik (EU 2018/1832) varieert van 4,8-6,3 l/100 km (20,8 – 15,9 km/l) CO₂ 125 – 166 gr/km.

*Lees de voorwaarden op toyota.nl/proace5. Actieperiode loopt t/m 30-06-2020 (uiterste registratiedatum 31-08-2020). Prijs exclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden. Niet in combinatie met andere verkoopacties, maar wel 1,9% Financial Lease. Afgebeeld model kan afwijken van de genoemde prijzen en voorwaarden.

Morrenhof

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

Wegwerkzaamheden

"Wat ik nu toch heb meegemaakt..." De man van Rijkswaterstaat die in de kantine tot op heden nooit een leuke anekdote kon oplepelen, gaat er eens goed voor zitten. Alle ogen zijn op hem gericht. "Nou, ik kwam net over de N35 rijden. Geen kip te zien natuurlijk omdat we de weg net hebben afgesloten, maar bij Heino liepen wel zes malloten in de berm. Ze waren uitgerust met onder andere slingers, een oude typemachine, verrekijker, een MacBook en een aantal magazines. Je zou bijna denken dat ze ontsnapt waren uit een instelling voor mensen met geestelijke problemen." "Oh, dat wisten we al", roepen zijn collega's in koor. "We hebben ze ook gesproken."

Zo ongeveer moet het gesprek in de kantine zijn verlopen. Ze waren allervriendelijkst, die mensen van Rijkswaterstaat die in drie etappes even een kijkje kwamen nemen. Alsof het de normaalste zaak van de wereld is dat er op een maandagavond even een foto wordt gemaakt op een afgesloten rijksweg. O ja, als we even helemaal volledig willen zijn: er waren dus zeven malloten langs en op de weg te vinden. Want een out of the box fotosessie is natuurlijk koren op de molen van fotograaf Vincent Hartman. Hij wilde de uitdaging graag aangaan om het team van N35 Creatief op de gevoelige plaat vast te leggen.

Misschien lees je er gemakkelijk overheen, maar het is toch een wezenlijk verschil. De N35, die blijft in onze naam. We zijn trots op onze wortels en niet voor niets hebben we voor de pay-off 'Contentmakers uut Salland' gekozen. Maar 'Media', dat dekte de lading niet meer. We hebben de naam N35 Media daarom ingeruild voor N35 Creatief. Elders in deze voorjaarseditie van SOM lees je er meer over.

Met de fotosessie op de afgesloten rijksweg sluiten we een periode van intensieve 'wegwerkzaamheden' af. Je kunt je voorstellen dat we nu in de startblokken staan om voor jou als ondernemer aan de slag te gaan. Onze handen jeuken om te kijken waar voor jou mogelijkheden liggen om goede content te creëren. Ze zijn er in overvloed, het is meer een kwestie van wanneer en waar je gaat publiceren.

Wie al eerder bij één van de SOM-presentaties is geweest, weet dat wij niet vies zijn van een feestje. Elke nieuwe uitgave wordt daarom ten doop gehouden. Behalve deze voorjaarseditie. Het oprukkende coronavirus in Nederland zorgt er voor dat we de traditie voor even moeten onderbreken. We hopen je voor de zomereditie gewoon weer te kunnen uitnodigen. Misschien dat er dan zelfs wel een extra drankje in zit...

Vooralsnog rest me niets anders dan je veel leesplezier te wensen. Hou het hoofd koel en waar mogelijk: steun elkaar als ondernemers. Samen staan we sterk!



Martijn Jansman

Uitgever

Sallands Ondernemers Magazine



RUIMTE

voor ondernemen

TE KOOP



Uilenbroekstraat 70-72, Heeten



In de kern van Heeten gelegen zeer luxe, goed geïsoleerde WONING met naast-gelegen BEDRIJFSHAL MET KANTOOR ($\pm 538 \text{ m}^2$) op een ruim perceel van in totaal 1452 m^2 . Een unieke kans voor een ondernemer gezin om werken en wonen te combineren. De woning is kwalitatief hoogwaardig en is o.a. voorzien van garage met carport, CV-ketel met vloerverwarming (bg) en radiatoren (verd.), stofzuigersysteem, HR glas, moderne luxe keuken v.v. veel inbouwapparatuur, bijkeuken, ruime kamer met houtkachel, 4 royale slaapkamers en comfortabele badkamer met ligbad, douche, toilet en dubbele wastafels, grote afgewerkte en geïsoleerde zolder. Daarnaast beschikt de woning over een grote glazen schuifpui, die toegang geeft tot het ruime terras met fraaie vijverpartij en grote tuin.

Ook het bedrijfs gedeelte (ca. 538 m^2) is degelijk en gebruikmakend van kwalitatief hoogwaardige materialen gebouwd. Op de begane grond is een kantoor, kantine met keukenopstelling, toiletgroep (D+H) en een bedrijfshal van in totaal ca. 236 m^2 met een grote verdiepingvloer van ca. 96 m^2 . Op de eerste verdieping van het kantoor is nog een showroom en spreekkamer. De bedrijfshal is voorzien van een grote overheaddeur.

Vraagprijs € 595.000,- k.k.

TE KOOP



Vrieswijk 7, Raalte



Modern en vrijstaand KANTOORGEBOUW, gelegen op kantorenpark "De Sallandse Poort", aan de N35 bij Raalte. Het gebouw is degelijke, traditioneel gebouwd (2002), goed onderhouden en beschikt over circa 560 m^2 , verdeeld over drie bouwlagen. Het gebouw is gelegen op 838 m^2 eigen grond en beschikt over een voor het pand gesitueerd eigen parkeerterrein. Gelegen op zichtlocatie vanaf de N35 (Zwolle - Enschede) en 5 autominuten van het dorpscentrum en station van Raalte. Zowel Zwolle als Deventer zijn binnen ca. 15 tot 20 autominuten te bereiken.

De begane grond is ca. 235 m^2 groot en bestaat uit een entree met receptie, toiletgroep en diverse kantoren. Op de 1^e verdieping ($\pm 225 \text{ m}^2$) eveneens diverse kantoorruimten, een toiletgroep, pantry en serverruimte. Op de bovenste verdieping is een kantine/presentatiaruimte, toiletgroep, douche, archief en technische ruimte. Tevens is er een dakterras.

Het object beschikt over aluminium kozijnen v.v. HR glas, inbraakalarm met camera en bewegingsmelders, brandmeldinstallatie, verwarming, luchtbehandelingssysteem v.v. topkoeling, systeemwanden, grotendeels systeemplafond v.v. verlichting, kabelgoten met elektra + databekabeling, buitenverlichting en fietsenstalling. Het pand heeft Energielabel A!

Bestemming is kantoor en maatschappelijke doeleinden.

Vraagprijs € 675.000,- k.k.

GEZOCHT

Voor opdrachtgevers van ons zijn wij dringend op zoek naar bedrijfsobjecten van groot tot klein in Oost-Nederland.

Kantoor Deventer 0570 614 607
E stedendriehoek@thomapost.nl
I www.thomapost.nl

Regio Stedendriehoek
Kantoor Apeldoorn 055 5260 860
Kantoor Zutphen 0575 519 466


**THOMA
POST**
BEDRIJFSMAKELAARS



v.l.n.r. Daniël van Bussel, Inge Noppers, Jan Wiggers, Conny Kolkman en Michael Maatman

SOM's uitgelicht

Uitgever

N35 Creatief
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

Yvonne van Deursen
yvonne@n35.nl

Bladmanager

Martijn Jansman

Ontwerp & vormgeving

Inez Oldeboer
Oda Jansen
Yvonne van Deursen

Fotografie

Stefan Kemper Fotografie
Visual Impact
MOOI! media & more
Vincent Hartman Fotografie

Sales

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

Nick Prins

06 17 53 77 63
nick@n35.nl

Dian van Wietmarschen

06 31 23 32 08
dian@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, Nijverdal Bathmen, Schalkhaar, Diepenveen, Lettele, Colmschate, Okkenbroek, Lemelerveld, Broekland, Laag Zuthem, Lierderholthuis, Luttenberg, Mariënheem, Nieuw-Heeten, Welsum, Wesepe, Deventer en Zwolle.

Volg ons!    

6



Marius Woldberg is geknipt voor de baan als kwartiermaker voor Perron 038. Wanneer gaat het weer kriebelen?

30



Trouwen, een kindje en dan? Ach, dan kunnen we wel een eigen bedrijf beginnen, dachten Celine en Kilian Martinez

41



AKO Panel en Uitzendbureau Flexible+: jonge ondernemers met een missie. "Als je ergens passie voor voelt, dan denk je niet in uren."

24



Morrenhof-Jansen krijgt iedere maand wel een bedrijf aangeboden, maar: "groter worden is geen doel op zichzelf"

36



Yvonne Haaxman
Eigenaar van Haaxman Communicatie

46



Astrid Janse van bureau Janse doet mee aan een roeitocht over de Atlantische Oceaan.

SOM jaargang 4 | editie 2

gaat vanaf 11 juni 2020 in de verspreiding

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



Pragmaticus Marius Woldberg is op z'n plek als kwartiermaker bij Perron038

De toekomst van de regionale maakindustrie begint in Zwolle

Hij kan er iedere keer weer van genieten. Van die mengeling van verwondering en verbazing bij bezoekers die voor de eerste keer binnenkomen bij Perron038. Blijkbaar is het ook op mijn gezicht af te lezen, want na de kennismaking laat Marius Woldberg bewust even een stilte vallen. "Dat doe ik altijd. Om het allemaal even te laten bezinken."

Zonder enige twijfel is het een indrukwekkende ruimte. Gelegen op een groot terrein aan de rand van het NS-station (achterzijde) in Zwolle. Wat ooit in gebruik was als een industriële hal doet nu dienst als innovatiecentrum voor de regionale maakindustrie. En geboren en getogen Raaltenaar Marius Woldberg (52) – nu woonachtig in onze provinciale hoofdstad – is daar ruim een jaar geleden begonnen als kwartiermaker.

De term kwartiermaker is ooit geïntroduceerd in de kringen van het leger. Het zijn de troepen die vooruit worden gestuurd om het kamp te maken en voorbereidingen te treffen voordat de rest van de militairen arriveren. Tegenwoordig geeft het vorm en inhoud aan de functie van degene die belast is met de organisatie van iets geheel nieuws. "Ik was gestopt als directeur van Kennispoort Regio Zwolle en via LinkedIn had ik aangegeven dat ik wel in de markt was voor een baan als verbinder en ontwikkelaar. En wie er in dat kader eens een kopje koffie met me wilde drinken. Zo kwam ik in gesprek met de directeur van de Tembogroup, een machinebouwer uit Kampen. Hij gaf aan dat hij graag een innovatiecentrum wilde creëren in één van zijn fabriekshallen omdat hij meer wilde samenwerken met andere bedrijven en kennisinstellingen. Ik gaf aan dat in Zwolle een hele gave locatie beschikbaar was en dat twee ontwikkelaars van City Developer-S hun oog hadden laten vallen op de hal achter het station en op het punt stonden om het voor drie jaar te huren. Het lukte ze alleen niet om een geschikte partner te vinden die het innovatiecentrum kon opzetten. Tembogroup en City Developer-S gingen in gesprek en met een andere potentiële huurder op het vinkentouw wilden ze graag doorpakken. Ze hebben mij toen gevraagd dit te ontwikkelen. Zo'n uitdaging is koren op mijn molen, maar het is over en weer natuurlijk wel even kijken hoe het bevalt. Daarom maakte ik de afspraak om twee maanden aan de slag te gaan. Voor meerdere dagen in de week, maar ze hoefden slechts één dag te betalen. De rest van de tijd was voor mijn rekening", geeft Woldberg aan dat er hem ook alles aan gelegen was om dit nieuwe project te laten slagen."

En daar sta je dan. In een lege hal. Zonder enig ruimtelijk inzicht. Maar, hoe groter de uitdaging, hoe meer de raderen in zijn ondernemersgeest gaan draaien. Als je aan het hoofd van een instituut als Kennispoort Regio Zwolle hebt gestaan, draai je je hand niet om voor het omtoveren van die lege, kille hal in een high tech omgeving. Hij beet zich er in vast en de periode van twee maanden werd al gauw verlengd. Inmiddels heeft zich een flink aantal pionierende ondernemers en instellingen aan Perron038 verbonden. Het heeft dus alles in zich om te groeien tot dé hotspot in de regio als het gaat om de verbinding tussen jonge techniek talenten en het bedrijfsleven.

Voorlopers

Wat nu nog wel een groot nadeel is, is de zichtbaarheid. De voorbijganger die argeloos over de Hanzelaan struint, gaat het niet gauw vinden. Op dat punt kan het alleen maar beter worden en als de eerste voortekenen zich niet bedriegen, gaat dat ook gebeuren. "De gehele spoorzone, waarvan wij dus onderdeel uitmaken, gaat op de schop. Eigenaar NS en de gemeente Zwolle zijn daarover druk in gesprek en in de komende vijftien jaar staat er van alles op de rol. Het moet een combinatie van wonen, werken en recreëren worden. Eigenlijk zijn wij dus de voorlopers in dit gebied."

De Zwollenaar staat niet bepaald vooraan als het gaat om kennis van techniek. "Het is een ander slag mensen, de engineers en machinebouwers. Ik ben geen specialist, meer een generalist. Ook geen wetenschapper, maar meer een echte pragmaticus die kan genieten van al het moois dat hier door samenwerking van diverse partijen ontstaat. Zo is een aantal studenten bezig om een mobiele robot te ontwikkelen die overdag machines bevoorradt en 's nachts wordt ingezet om de hal schoon te houden. Een andere groep buigt zich over hoe je het concept van waspods kunt uitbreiden naar andere producten zoals duurzaam verpakken van scheerzeep." Het is een hele verandering met de baan waarvoor hij in de wieg leek te zijn gelegd, namelijk kapper. Hoewel hij droomde van het journalistiek métier lonkte het kappersgereedschap om daarmee in de voetsporen van

zijn vader Piet te kunnen treden. Een goede, particuliere opleiding en een aantal jaren ervaring verder verschoof zijn interesse echter langzaam naar de commercie en zaken als marketing en merkidentiteit.

De HEAO was een logische volgende stap en bij zijn eerste baan – bij een Amerikaans computerbedrijf – leerde hij de kneepjes van het verkoopvak. “Met veel koude acquisitie, maar dat lag me wel en ik wist ook aardig te verkopen. Dat was wel prettig, want de Amerikanen werken met een lager basissalaris dat je kunt aanvullen met leuke premies als je goed verkoopt.”

Initiatiefrijk

Een goede verkoper met ondernemersgeest die ook nog eens initiatiefrijk is. Dat laatste bleek zeker toen hij een wereldreis van negen maanden maakte. “Een geweldige ervaring, omdat ik me ook financieel maar moest zien te redden. Als het geld op was, verdiende ik wat bij door op straat een haircut voor vijf dollar aan te bieden. Dan kon ik weer eventjes vooruit.”

Terug in het oosten van het land streek hij neer in Zwolle. “De band met Raalte blijft altijd bestaan. Familie en vrienden zijn er woonachtig en carnaval, Ribs & Blues en Stöppelhaene gaan me niet mis. Toch ben ik echt een stadsmens. Ik hou van de reuring. Bovendien sta je hier met vijf minuten in het meest prachtige buitengebied.” Bij verzekeraar Het Groene Land rolde hij in de wereld van (internet)marketing. En daarna was hij klaar om bij Achmea als kartrekker te fungeren voor een aantal prachtige innovatieprojecten. Op dat moment een droombaan, maar helaas gooide een meer intern gerichte koers roet in het eten. Op z’n 41ste koos Woldberg eieren voor zijn geld en startte hij met al zijn kennis en ervaring een eigen bedrijf op het gebied van co-creatie en innovatie. Gericht op ondernemingen die de banden met hun klanten willen aanhalen en hun producten beter in de markt willen zetten. Eén van de meest bijzondere projecten was voor

KPN. De provider wilde de commercials voor Hi op een andere manier aanvliegen om de jongere doelgroep beter te bereiken.”

Als in die periode één duidelijk werd, dan is het dat Woldberg zich bijzonder thuis voelt in het netwerkcircuit. Via zijn vrijwilligerswerk bij het grote Bevrijdingsfestival in Zwolle (bestuurslid, later voorzitter) ontmoette hij ook vele bestuurders, politici en ondernemers. In dat netwerk werd hij in het voorjaar van 2013 getipt over de functie van directeur bij Kennispoort Regio Zwolle.

“Mijn eerste gedachte was dat het veel te ambtelijk zou zijn, maar het profiel leek voor mij te zijn gemaakt. Kennispoort moest een door ondernemersgedreven organisatie worden. En er moest meer samenhang komen met naburige gemeenten zoals De Wolden en de gemeenten in Salland en het Vechtdal. Bovendien kreeg ik alle vrijheid de organisatie opnieuw in te richten met mijn credo ‘niet lullen maar poetsen’ in het achterhoofd. Oftewel hard en resultaatgericht werken. Als een klant belt, moet er altijd worden opgenomen. Ook al is het vrijdag eind van de middag. Een ondernemer ziet graag dat iemand die hem moet ondersteunen net zo hard loopt als hijzelf”, aldus de geboren Raaltenaar die bijna vijf jaar verbonden bleef aan Kennispoort Regio Zwolle en toen het estafettestokje overdroeg aan Netty Wakker. “Nee, ik heb haar geen enkele les meegegeven”, zegt hij lachend. “Net als ik destijds moet je de kans krijgen met een schone lei te beginnen. Ze moet er haar eigen draai aan kunnen geven.”

Echte ontwikkelaar

Na een aantal jaren in dezelfde functie komt er iets van onrust over hem. En heeft hij grote behoefte aan de prikkels van een nieuwe uitdaging. “Ik ben een echte ontwikkelaar. Als het op een gegeven moment meer een rol als manager wordt, dan haal ik niet het beste uit mezelf.



“ Als het op een gegeven moment meer een rol als manager wordt, dan haal ik niet het beste uit mezelf. ”



Ik moet altijd een bepaalde spanning voelen.”

De hang naar een nieuw zakelijk avontuur ligt dus regelmatig op de loer. Net zoals hij tussen de bedrijven door met zijn eigen overhemdenlijn begon. Overhemden van Italiaanse makelij. In 2011 nam hij het bedrijf Il Rosso over om het later ook weer te verkopen, maar de contacten met het atelier bleven warm. Het leidde uiteindelijk tot de oprichting van 'Società di camicie', een club van 25 leden ("meer wil ik er ook niet") die een vast bedrag inleggen. Daarvoor krijgen ze per jaar twee events en vier à vijf op maat gemaakte overhemden aangeboden. De jongste deelnemer is in de twintig en de oudste is eind zestig. Ik verdien er niets aan, maar dat is ook helemaal de opzet. Het is een uit de hand gelopen hobby die relatief weinig tijd kost en veel energie oplevert en ik heb voor 100.000 euro plezier.”

Het zou daarom ook helemaal niet gek zijn als we hem ooit nog terug zien als mede-eigenaar van een bedrijf. Wellicht in Raalte? "Ha ha, het is een mogelijkheid. Ik heb nog wel een paar dingen op mijn verlanglijstje staan. Als ik de kans krijg om deel te nemen in een mooi bedrijf, dan ga ik er goed over nadenken. Het lijkt me geweldig om het succes en de pijn van het mede-eigenaarschap te voelen. Ook lonkt het wel om weer internationaal te gaan werken. Op dit moment ben ik wel heel erg van het hier en nu. Dat is prima in deze fase, maar het kriebelt vast wel weer een keer. Wellicht kan het een combinatie van de twee worden.”

Koudwatervrees

Vooruitkijken en dromen is mooi, maar tegelijkertijd beseft hij dat de klus bij Perron038 nog niet is afgerond. Het is in ieder geval nog wel een persoonlijk streven de Sallandse ondernemers meer te betrekken bij het innovatiecentrum. "Je ziet wel plukjes ondernemers voorbij komen, zoals bijvoorbeeld via een ondernemersvereniging als de Kring

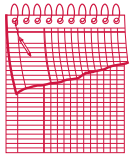
Raalter Werkgevers, maar het is allemaal nog wat afwachtend. In Zwolle is men meer gewend aan de samenwerkingscultuur. Ondernemers haken daar eerder en gemakkelijker aan bij grote initiatieven.”

Het is een gemiste kans. En volgens Woldberg niet passend bij de wijze waarop juist de gemeente Raalte zich momenteel binnen de Regio Zwolle profileert als betrokken gemeente. Dat is goed, maar ook noodzakelijk. "De lokale gemeenschappen moeten echt aan het werk met samenwerking. De gelden van BV Nederland komen namelijk steeds meer bij de regio terecht.”

Eerlijk gezegd begrijpt de kwartiermaker van Perron038 de koudwatervrees van ondernemers ook niet zo goed. "Er liggen echt mooie kansen. Ik verwijs graag naar het bedrijf Tolsma-Grasich uit Emmeloord. Deze specialist op het gebied van bewaring en verwerking van aardappelen, uien en wortels heeft het aangedurfd om aan te haken bij Perron038. Voor hen echt een sprong in het diepe, maar hun motivatie was als volgt: 'als we niet springen, verzuipen we ook'.

Of het nu via Perron038 is of een ander samenwerkingsverband, Sallandse bedrijven doen er goed aan om eens ja te zeggen tegen een onderzoeks-, innovatie- of subsidieproject. "Waag de sprong en kijk wat het oplevert. Denk dan niet meteen in euro's, maar vooral in de richting van winst die het netwerken oplevert. En het vergaren van kennis en talentontwikkeling.”

Tot slot – als we bijna de deur achter ons dichttrekken – komt Marius Woldberg nog even terug op zijn opmerking bij de kennismaking. Dat Perron038 een indrukwekkende ruimte is. "Maar", bezweert hij. "Het is niet de bedoeling dat iedereen hier in verbazing blijft staan over hoe mooi het gebouw is. Liever zie ik verwondering over alle mooie ontwikkelingen die binnen deze muren plaatsvinden.” Waarvan akte!



MEMORIAAL
administratiebureau
belastingadviseurs

De creativiteit van ons kantoor is niet gebonden aan regels en strakke tijden. Als adviseurs hebben wij dagelijks te maken met een woud van fiscale wet- en regelgeving. Het is voor ons een geweldige uitdaging om door dat woud te manoeuvreren.

Wij bekijken voor u de regels en vinden een creatieve oplossingen voor onze u, dit is een uitdaging op zich!

REGISTER ■
BELASTING ■
ADVISEURS ■

info@memoriaal.com

Vertrouwd Dichtbij Betrokken



geluid- en lichtverhuur • flightcases
in- en verkoop • evenementenadvies
podiaverhuur

www.fraizle.com

Osnabrückstraat 24, Deventer telefoon 0570 - 53 20 79 e-mail info@fraizle.com

- * BOUWTEKENINGEN
- * RAPPORTEN
- * POSTERS
- * FLYERS
- * BROCHURES
- * RECLAMEBORDEN
- * HUISSTIJL DRUKWERK
- * FAMILIE DRUKWERK
- * SPANDOEKEN
- * ROLLBANNERS
- * BOEKEN
- * KLEDING
- * RELATIEGESCHENKEN

DE PRIN THUT.nl
da's pas service



PRINT - PROMOTIE - PRESENTATIE

Dortmundstraat 30 | 7418 BH Deventer | 0570 - 547 561 | info@deprinthut.nl | www.deprinthut.nl

Martijn Jansman krijgt versterking van Nick Prins en Dian van Wietmarschen

Routine en jong talent completeren acquisitieteam N35 Creatief

Elders in dit magazine lees je al over de naamsverandering van N35 Media naar N35 Creatief, maar ook het team zelf is recentelijk gewijzigd. Het is zelfs uitgebreid met twee medewerkers die zich met de acquisitie gaan bezighouden. Eigenaar Martijn Jansman heeft geen keuze gemaakt tussen ervaring en jong talent. Hij durft het aan voor beide te kiezen.

De routine komt van **Nick Prins die 71 jaar** oud is. Of in zijn geval kunnen we met een gerust hart zeggen 71 jaar jong. "Ik vind het werk nog veel te leuk. Moet er niet aan denken om alleen maar thuis te zitten", geeft de Deventenaar als motivatie aan.

Hij krijgt versterking van **Dian van Wietmarschen (19)** die een half jaar stage loopt bij N35 Creatief. "Ik rond dit jaar de opleiding junior accountmanager bij Deltion af en in september begin ik met een nieuwe studie: commerciële economie bij Hogeschool Saxion. Dan komt de nadruk meer te liggen op een combinatie van verkoop en marketing en dat spreekt me erg aan. Bij N35 krijg ik daar al een mooi voorproefje van."

Dian is natuurlijk een kind van de huidige, digitale generatie, terwijl haar oudere collega juist kan terugkijken op een lange carrière in de offline media. Van leerling boekbinder ging het naar vlakdrukmonteur en orderbegeleider. "Daar hadden ze in de gaten dat ik wel gemakkelijk met

klanten praatte en kwam ik terecht in de buitendienst. Ik heb vrij lang als vliegende keep gefungeerd. De accountmanagers konden me in diverse plaatsen inzetten voor allerlei acquisitietrajecten. Van de advertentieverkoop voor dag- en weekbladen tot speciale en eenmalige magazines."

Voordat Nick zich bij N35 Creatief meldde, was hij actief voor MKB Deventer. Als contactpersoon binnenstad regelde hij daar de advertentieverkoop voor het eigen magazine en de ledenwerving. "Wat het geheim is van goede acquisitie? Probeer je te verplaatsen in de klant. Wat zou je doen als je aan de andere kant van de tafel zit? En vooral: wees eerlijk!

Als je iets niet weet, moet je het gewoon aangeven. Geen gouden bergen beloven. Anders weet je zeker dat je ooit het deksel op de neus krijgt. Mocht er iets fout gaan - ook al ik het niet jouw schuld - los het op in samenspraak met de klant."

Het zijn de lessen die verkooptalent Dian ongetwijfeld als een soort levensnectar opslokt. "Op school leer je veel, maar niet hoe je een verkoopgesprek moet voeren. Hier krijg ik de kans om mee te lopen, te proeven en het uiteindelijk ook zelf te doen. Het mooie bij N35 is dat je niet iedere keer hetzelfde verkoopt. De ene keer gaat het om het Sallands Ondernemers Magazine, de andere keer is het een online campagne."





COPYVILLA

Oudegoedstraat 14
7413 EG Deventer
06 391 08 070
info@copyvilla.nl
www.copyvilla.nl

uw online copywriters

Wilt u online de concurrentie voorbij scheuren? Copyvilla (her) schrijft uw site, blogs en social media op basis van de beste SEO-tools. Later dit jaar start Copyvilla met webtekstrainingen en blogtrainingen voor beginners. Dit kan zowel een-op-een als in kleine groepen.

Eigenaar Bastiaan Mekkink begon zijn schrijvende loopbaan als tiener bij de Stentor. Later werd hij taaltrainer bij overheden en was in dienst als tekstschrjver bij reclamebureaus en online marketingbureaus. Voor specialistische of grote opdrachten werkt Mekkink samen met zorgvuldig geselecteerde zzp copywriters.

De overige diensten van Copyvilla zijn: corrigeren, redigeren en zakelijke communicatie als advertorials, nieuwsbrieven, persberichten, correspondentie, speechwriting, vacatureteksten en aanbestedingsteksten.

Judith Elissen

Laarhoeksweg 10
8107 AP Broekland
06 156 94 615
info@judithelissen.nl
www.judithelissen.nl

Virtual Support

Ruim een jaar geleden trok Judith Elissen de stoute schoenen aan en begon ze naast een parttime loondienstverband als Management- en Directie assistent/PA haar eigen onderneming als virtueel support professional.

Een professionele onderneming, zeker één met ambities, kan niet zonder een goed functionerende backoffice. Het mooie van virtuele ondersteuning is dat het flexibel en risicovrij is. Je neemt niemand in dienst, maar je krijgt wel de ondersteuning die je nodig hebt. Judith Elissen Virtual Support ondersteunt ondernemers vanuit haar eigen kantoor. Ze werkt dus locatie-onafhankelijk en zelfs tijdonafhankelijk. Dat betekent veel flexibiliteit, focus en vrijheid voor alle betrokken partijen. En niet te vergeten weinig onkosten. Heb je ondersteuning nodig bij het beheren van je agenda en je inbox, wil je social media marketing support, een event organiseren, heb je tijdelijk extra capaciteit nodig of ben je op zoek naar een vaste secretaresse? Judith Elissen virtual support staat voor je klaar!



ProWork Salland werkt met hulp van D-etail aan professionelere uitstraling

Custom made webwinkel als eerste stap op weg naar verdere digitalisering

Als je een relatief grote onderneming hebt, gaat er in een jaar tijd behoorlijk wat bedrijfskleding doorheen. Ben jij medewerker van het bedrijfsbureau, dan zit je waarschijnlijk niet te wachten op collega's die elke dag aan je bureau staan om hun kledingwensen door te geven. De oplossing? Regel het net als Bajo Bouw dat sinds een aantal maanden gebruik maakt van de webwinkel van ProWork Salland. Naar volle tevredenheid. "Een fijn systeem dat ons veel werk uit handen neemt", laat het bedrijf desgewenst weten.

In het geval van Bajo kunnen de werknemers thuis inloggen en zelf hun bestelling invoeren, maar misschien wil niet ieder bedrijf zo ver gaan. Wie het ook invoert, het is een belangrijke volgende stap in de ontwikkeling van ProWork Salland. "We willen het de klant zo gemakkelijk mogelijk maken om bij ons zaken te doen. De artikelen kunnen op het huis- of werkadres worden bezorgd en men kan het ook hier ophalen. Alles is mogelijk. De klant bepaalt", aldus eigenaar Tino Nijland die er van overtuigd is dat de eigen custom made webwinkel een bijdrage levert aan een

professionelere uitstraling. "Het is een uitkomst voor vele ondernemingen."

ProWork Salland is specialist in bedrijfskleding en relatiegeschenken, maar niet in webwinkels. Reden voor Nijland om D-etail in te schakelen, het Raalter bedrijf dat zich profileert met de slogan voor elke MKB'er de juiste e-commerce oplossing in huis te hebben. En wat blijkt bij ProWork Salland: de introductie van de webwinkel is het begin, maar zeker niet het einde van een digitaliseringstraject. "Het gebeurt natuurlijk regelmatig dat klanten verwijzen naar partijen als bol.com of Coolblue en vragen om een webwinkel, maar dat moet nooit een doel op zichzelf zijn. Je moet kijken naar het grotere plaatje", vertelt Dennis Haarman.

Smaakjes kiezen

Nijland staat er zeker voor open, maar volgens Haarman is Salland nog een onontgonnen gebied als het gaat om digitaliseringstrajecten. "Je mag gerust opschrijven dat het MKB hier behoorlijk achterloopt. Vaak is er sprake van het vooroordeel dat hun branche geen behoefte heeft aan digitalisering van je



verkoopkanaal. Vooral de maakindustrie heeft de neiging op die manier te denken, maar laat één ding duidelijk zijn: bij ieder bedrijf liggen kansen om met een webshop nieuwe klanten te bereiken of je verkoopproces te digitaliseren. De drempels zijn tegenwoordig zo laag dat de koudwatervrees niet terecht is." Nijland kan het in ieder geval iedereen aanraden. "Je leert op een andere manier naar je bedrijf kijken." Wat hem zeker ook aanspreekt, is dat hij de webshop langzaam kan laten groeien. In eerste instantie lag de focus op de bedrijfskleding omdat daar direct de online bestelmogelijkheid moest worden gecreëerd. "Inmiddels hebben wij voor ons hele pakket een extra button op de site om online inspiratie op te doen. In tegenstelling tot direct bestellen bieden wij hier de mogelijkheid voor het opvragen van een offerte. Het betreft een digitale inspiratieruimte van vele producten verdeeld over diverse categorieën. Neem maar eens een kijkje!"



Human Capital Agenda geeft impuls aan zelfontplooiing werkgevers en -nemers

Ontwikkeling door opleiding geeft meer...waarde aan individu en bedrijf

Elke ondernemer doet er goed aan. Neem eens de tijd voor zelfreflectie en bepaal waar jouw bedrijf over vijf of tien jaar moet staan. En wat je nodig hebt om dat doel te bereiken. Waarschijnlijk droom je over bedrijfspanden en vraagstukken als duurzaamheid, mobiliteit en bereikbaarheid. Natuurlijk mag ook de groei van de orderportefeuille niet ontbreken. Maar, hoe zit het eigenlijk met het personeel? "Het gebeurt heel vaak dat de ontplooiing van werknemers niet op de juiste waarde wordt geschat", weten Jacques van Loevezijn, Meike Schrijver, Luc Lenferink en Paul Maas.

Het kwartet schuift in deze editie van SOM aan om te spreken over de zogenaamde Human Capital Agenda. Van Loevezijn (wethouder) en Schrijver (strategisch beleidsadviseur) namens de gemeente Raalte. En Lenferink (bestuurslid MKB Regio Zwolle) en Maas (voorzitter Kring Raalter Werkgevers) als spreekbuis van ondernemend Raalte. Een imposant gezelschap en zeker passend bij het belang van het gespreksonderwerp.

Het doel van de Human Capital Agenda is het ontwikkelen van een sterke en flexibele arbeidsmarkt waar werkgevers en werknemers

hun talenten ontplooiën. Ontwikkelkansen zijn namelijk in het belang van het bedrijfsleven en dus ook goed voor de vitaliteit van Raalte en omstreken. Niet voor niets is de Human Capital Agenda binnen de Regio Zwolle uitgeroepen tot prioriteit nummer 1.

Subsidie voor ontwikkeling

Om opleiding en ontwikkeling van ondernemers en werknemers te stimuleren, is een Ontwikkelfonds gecreëerd. Dit is een belangrijk onderdeel van de Human Capital

Agenda. Via dit Ontwikkelfonds Regio Zwolle is het mogelijk een financiële bijdrage te ontvangen voor scholing en training. "We kunnen elke werkgever aanraden van deze subsidie gebruik te maken. Doordat je werknemers zich ontwikkelen, ontwikkelt jouw bedrijf ook mee."

Tijdens de eindejaarsbijeenkomst van de Kring Raalter Werkgevers is al aandacht besteed aan het Ontwikkelfonds Regio Zwolle. De gesprekspartners zetten in op het onder de aandacht brengen van deze subsidie. Wat hier bij helpt, zijn de succesverhalen van collega-ondernemers. Zoals Klink Nijland die een bijdrage vanuit het Ontwikkelfonds toegekend heeft gekregen en daarmee een aantal medewerkers een mooie opleiding kan bieden. "Op dit moment is Raalte koploper als het gaat om aanvragen richting het Ontwikkelfonds", aldus Van Loevezijn, Schrijver, Lenferink en Maas. "Natuurlijk blijven we elk moment



aangrijpen om het op de agenda te zetten en te houden.”

“De Human Capital Agenda is een regionale agenda met regionale doelen en speerpunten, dus we vragen ons wel af in hoeverre dit overeenkomt met de agenda in onze gemeente. Daarom gaan we aan de slag met een lokaal actieplan. Dit geeft ons de kans te kijken naar wat er in onze gemeente speelt. We kiezen voor een actieplan, omdat we het belangrijk vinden dat het niet alleen bij praten blijft, maar dat we het vooral ook gaan doen. Het belangrijkste uitgangspunt is dat iedereen moet kunnen meedoen. Ook al heb je weinig vooropleiding, je kunt jezelf altijd ontwikkelen in je huidige baan.”

Onderwijs

Naast ondernemers en overheid is het onderwijs een belangrijke speler als het

gaat om de Human Capital Agenda. Van Loevezijn, Schrijver, Lenferink en Maas verwachten dat daar nog veel winst valt te behalen. “We zien dat er zowel lokaal als regionaal al veel beweging is op het vlak van onderwijs. Onderwijs en bedrijfsleven leggen steeds vaker en beter de verbinding. Lokaal willen we dit blijven stimuleren zodat theorie en praktijk goed op elkaar aansluiten.” De gemeente Raalte gaat deze zomer aan de slag met het lokale actieplan van de Human Capital Agenda. Wil jij op de hoogte blijven of met ons meedenken? Stuur dan een mail naar meike.schrijver@raalte.nl.

Benieuwd naar de mogelijkheden van het Ontwikkelfonds Regio Zwolle voor jouw bedrijf? Kijk dan eens op: www.upgradejezelfregiozwolle.nl of mail naar meike.schrijver@raalte.nl

Regio Zwolle zorgt voor groter speelveld

Regio Zwolle is een samenwerkingsverband van 21 gemeenten waartoe ook Raalte behoort. Soms wordt de Regio Zwolle gezien als een ver van mijn bed show, maar dat is onterecht.

De regionale samenwerking zorgt juist voor het grotere speelveld dat je soms nodig hebt. Binnen Regio Zwolle is afgesproken dat elke gemeente naar rato een bedrag bijlegt. Voor Raalte betekent dit een jaarlijkse bijdrage van 66.000 euro. Dit bedrag wordt verdubbeld door de provincie Overijssel. Ook draagt het Rijk in het kader van de Regiodeal financieel bij.

OpSOMming

Een nieuwe rubriek in het Sallands Ondernemers Magazine: opSOMming. Met dank aan onze stagiaire Dian van Wietmarschen is een pagina gecreëerd waar bedrijven iets kunnen laten zien van de laatste trends in hun branche. In deze voorjaarseditie vier handige, praktische en gave gadgets die goed van pas komen bij jouw dagelijkse werkzaamheden.



prijs op
aanvraag

ProWork Salland
www.proworksalland.nl

Handige drinkfles voor
onderweg. Gemaakt van
hernieuwde grondstoffen.



vanaf
49,95

Schulten Lederwaren
www.schultenlederwaren.nl

Industrieel ontwerp &
mode komen samen in
een pocket-sized wallet.



vanaf
299,-

OfficeCentre
www.officecentre.nl

Staand of zittend werken,
aan jou de keuze. Ideaal
bij een zittend beroep.



vanaf
79,95

Boerdijk Heino
www.boerdijkheino.nl

Ontspannen aan de
computer met een bril
die je optimaal zicht geeft.

Binnenpoorte Hoveniers wil het bedrijfsleven graag een beetje wakker schudden

Hallo ondernemers! Denk ook eens na over het groene visitekaartje

Ondernemers zijn van nature best een beetje ijdel. Niet dat ze meerdere keren per dag in de spiegel kijken, maar ze presenteren zich graag goed. Ze steken zich netjes in de (bedrijfs)kleding, het wagenpark ligt er strak bij en ook het reclamemateriaal is op orde. Maar dan nodigen ze een klant uit om bij het bedrijf op bezoek te komen en hij treft een dorre vlakte aan. Of een terrein vol onkruid. Welke indruk laat je dan achter?

Herkenbaar? Neem dan maar eens contact op met Binnenpoorte Hoveniers in Raalte. "Veel ondernemers wekken de indruk dat de tuin bij hun bedrijf er een beetje bij hangt. Dat het een soort van sluitpost is op de begroting, maar vergis je niet. Het bepaalt toch voor een groot gedeelte de eerste indruk. De grote vraag is dus welk visitekaartje jij wilt afgeven", stelt Marc Binnenpoorte.

Als man van de natuur gaat het hem natuurlijk aan het hart dat sommige ondernemers maar wat aanrommelen met het groen rond hun bedrijf. "Ben je bang voor teveel onderhoud,

dan is de lijn 'Easy Prairie Garden' misschien iets voor jou. Je kunt kiezen uit zo'n zestien soorten sterke, kleurrijke vaste planten die van april tot oktober in bloei staan. Door de bodem van gebroken lava wordt het vocht goed afgevoerd en heeft onkruid het heel lastig."

Binnenpoorte Hoveniers heeft een aardige reputatie opgebouwd als het gaat om de aanleg en het onderhoud van zakelijk groen. Het werk voor de grotere bedrijven is enerzijds te danken aan het vakmanschap en anderzijds zeker aan de VCA-certificering. "Dat hebben we al sinds 2001 en daarmee zijn we één van de weinige hoveniersbedrijven in de gemeente Raalte. Een hele bewuste keuze, want we willen het bedrijfsmatig en qua veiligheid gewoon goed voor elkaar hebben."

Stikstofverhaal

Mocht je het beeld hebben dat een hovenier zich bij een bedrijf alleen bezighoudt met schoffelen en het verwijderen van onkruid



tussen de stenen, dan kom je bij Binnenpoorte zeker bedrogen uit. Een kantoortuin om een optimaal werkklimaat voor jouw werknemers te creëren? Groene bekleding van de gevel om de biodiversiteit te stimuleren? De specialist van de Wijheseweg draait er zijn hand niet voor om. "Zeker nu met het hele stikstofverhaal is het echt in opkomst om meer met groen te doen bij het bedrijf", vertelt de ondernemer die ook naar boven wijst. "Sta ook eens stil bij wat je op het dak kunt doen. De gedachte gaat overal als eerste uit naar zonnepanelen, maar wat denk je van een mooi, groen sedumdak? Het is isolerend en het zorgt zelfs voor nog meer opbrengst van de panelen. Mocht je plannen hebben voor nieuwbouw, dan is het slim om het direct al in de plannen mee te nemen omdat het wel gevolgen kan hebben voor de constructie."

Compleet in installaties



ASSINK WEUSTINK
DE PLUS IN ELEKTROTECHNIEK

0572 - 36 33 55

INSTALLATIEXPERTS
VEELJOOP-BETROUWBAAR

0572 - 36 28 74

AUTOMATIONEXPERTS
INDUSTRIËLE OPLOSSINGEN

0572 - 35 30 80

www.assinkweustink.nl Raalte



Receptie Zakelijke lunches en diners
Live cooking Eindejaarsborrel
Bedrijfsfeest Personeelsfeest



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

WILT U EEN OPLOSSING VOOR UW HUISVESTINGSPROBLEEM?



BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW

**ZEGGE VII
RAALTE**

TE KOOP

UNITS vanaf 63 m2

vanaf €59.950,- excl BTW v.o.n.



VERKOOP & INLICHTINGEN:



SALLAND MAKELAARDIJ
SCHUIJVER & HOIJERMAN

088 - 200 6666

REALISATIE:

HOEK
BOUWPROJECTEN BV

Memoriaal Administratiebureau en Belastingadviseurs nu met drie directieleden

Kwaliteit van groot kantoor gemengd met toegankelijkheid van klein kantoor

Als je bij Memoriaal Administratiebureau en Belastingadviseurs werkt, weet je één ding zeker: er komen extra taken op je af. Zo loop je soms naar de balie om bezoek te ontvangen omdat er geen receptie is. Zo neem je soms de telefoon op omdat er bij het kantoor geen telefoniste werkzaam is. Nee, leg het vooral niet uit als verkeerde zuinigheid van de directie, want het is een bewuste keuze. Sterker nog: het hoort zelfs bij de visie van het bedrijf. "We vinden het belangrijk dat de klant altijd zijn vraag kwijt kan en met één van onze medewerkers in gesprek komt", geven Han Koning, Arnoud Dukkerhof en Conrad Dufour aan.

Mocht je al klant zijn bij Memoriaal of het bureau op een andere manier kennen, dan valt je nu misschien direct iets op. We noemen de directieleden en in plaats van de twee vaste namen verschijnt daar ineens ook de naam van Conrad Dufour. Afkomstig uit Raalte, sinds 2016 in dienst bij Memoriaal en sinds 1 januari van dit jaar toegetreden tot de directie. "Een keuze voor continuïteit", is

de simpele verklaring van het drietal. "Onze mentaliteit, doen waar we goed in zijn, past bij ondernemers. Ze hebben een passie voor wat ze doen en het is geweldig om ze daarin op zakelijk vlak te ondersteunen."

Als je het Deventer kantoor in een aantal woorden mag omschrijven, dan kom je al gauw uit op termen als toegankelijk, duidelijke taal en verstand van zaken. En niet te vergeten: jarenlange ervaring. Voor het ontstaan van Memoriaal moeten we terug naar 1982. "Onze roots liggen in wat we nu de duurzame sector noemen. Daar werd destijds geen stuiver verdiend en de communicatie met accountants verliep bijzonder moeizaam. Ze spraken niet dezelfde taal. We raakten betrokken door onze passie voor ons vak en datgene wat ondernemers drijft. Inmiddels is de portefeuille heel divers en uitgebreid, bedrijven uit alle sectoren van het midden- en kleinbedrijf zijn vertegenwoordigd."

De manier van werken en het vakmanschap heeft ze geen windeieren gelegd, want het bedrijf heeft een mooie gestage



MEMORIAAL
administratiebureau
belastingadviseurs

groei doorgemaakt. Samen met de negen medewerkers zijn ze actief voor meer dan 350 MKB'ers waarbij een aantal zelfs tot over de landsgrenzen zaken doet. Daarnaast verzorgen we ook nog voor ca. 150 particulieren de aangiften inkomsten-, schenk- en erfbelasting en andere voorkomende fiscale advisering.

Financiële huisarts

Memoriaal staat bij de klanten bekend als de allround dienstverlener. Dat zie je al terug in de samenstelling van het directieteam. Oprichter Koning is de allround dienstverlener op alle terreinen. Dukkerhof is de fiscalist, Dufour heeft een achtergrond in de accountancy en daarmee zijn alle disciplines van een full service kantoor vertegenwoordigd. "We zoeken graag naar het optimale resultaat voor onze klanten. We noemen onszelf ook wel de financiële huisarts", zeggen ze lachend.



Hoe communiceer je tijdens een (corona)crisis?

Het zijn onwerkelijke tijden. Het coronavirus houdt ons in zijn greep. Op het moment van schrijven weet ik niet hoe het er voor staat als SOM verschijnt. Dat geeft me een onrustig gevoel.

Zelf werk ik zoveel mogelijk vanuit huis en communiceer ik met collega's en klanten per telefoon, via Microsoft Teams en Teamleader. Zo blijven we in contact. Voor klanten heb ik al veel updates geplaatst op hun website om te communiceren hoe zij omgaan met corona. Veel bedrijven haken in op corona. Een goed voorbeeld is de AH met een video van een vol distributiecentrum. Dit om angst bij ons weg te nemen.

Juist nu is het belangrijk om proactief te blijven communiceren met je (nieuwe) klanten, je collega's en je medewerkers. Maar wat communiceer je als bedrijf nu wel en wat niet.

Collega Marjolein gaf in een blog een paar mooie tips hoe je daar mee om kunt gaan. Haar belangrijkste tip: draai je 'wat moet IK vertellen' om naar 'wat willen MIJN KLANTEN van me weten?' Op die manier ga je heel anders naar de inhoud van je content kijken en kun je wat jij wilt communiceren beter toespitsen op wat jouw klanten van je willen weten. En dat is over het algemeen:

- #1 Je leren kennen
- #2 Geïnspireerd worden
- #3 Meer kennis opdoen
- #4 Een gevoel van (h)erkenning krijgen
- #5 Maar vooral: een oplossing voor hun probleem of het vervullen van een behoefte

Weeg goed af of de content die je op de planning had staan nog relevant en gepast is om te delen.

Check op boostz.nl/contentbehoefte voor voorbeelden.

Maar let vooral goed op elkaar!

Hans Meulman



Tegelzetbedrijf

Raalte

Wanneer u kiest voor kwaliteit, gemak en een goed advies

Plannen om je bedrijfspand te vernieuwen?

Kom dan mooie ideeën op doen bij ons in de showroom!

Samen onder het genot van een heerlijk bakje koffie komen wij er wel uit!

Almelosestraat 7a, 8102 HA Raalte
Tel. (0572) 361 231
Mob. 06 21 268 071
www.hansmeulman.com
info@hansmeulman.com

Wij zijn geopend:

Maandag:	Van 13:00 tot 18:00
Dinsdag t/m	
Vrijdag:	Van 10:00 tot 18:00
Zaterdag:	Van 09:00 tot 13:00

OPLEIDING & TRAINING

op unieke locatie



Realistische en praktijkgerichte trainingen op maat



16 april
19 mei
21 en 24 april

VCA Basis/VOL
BHV opleiding
BHV Herhaling

MB OOST
BHV - EHBO - VCA
TRAINING EN OPLEIDING

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



Hofman FMD

Dokter Stolteweg 19
8025 AV Zwolle
038 20 22 744
info@hofmanfmd.nl
www.hofmanfmd.nl

Dreigt jouw zaak in zwaar weer te komen? Of krijg je zelf tijdelijk te maken met een afnemende gezondheid? Misschien kom je zelfs wel op een punt dat je moet beslissen over doorgaan of stoppen als eigen ondernemer. Juist in dit soort moeilijke situaties is het van belang de financiële consequenties goed in beeld te houden. Alleen dan ben je namelijk in staat de juiste keuzes te maken.

Wat is het fijn als je dan kunt terugvallen op een bureau dat al jaren adviseert op het gebied van financiën en management. En gespecialiseerd is in de specifieke kenmerken van MKB-bedrijven tot 50 werknemers! Hofman FMD is de partij met wie je wilt samenwerken. Eigenaar Henk Hofman is de financieel bedrijfsadviseur die met je meedenkt! Heb je een vraag over bovenstaande zaken of over iets anders dat speelt binnen jouw onderneming, neem dan eens contact met ons op.

Leef! Sportcentrum Olst-Wijhe

Handelsweg 14
8131 XX Wijhe
0570 521 177
info@sportcentrumleef.nl
www.sportcentrumleef.nl

Voor ondernemers is gezondheid het grootste bezit. Val je uit door gezondheidsproblemen, dan zit jouw bedrijf zonder schipper. Het is dus van cruciaal belang een gezonde levensstijl aan te nemen. Bij Leef! Sportcentrum Olst-Wijhe kunnen ze jou en jouw werknemers helpen een betere levensstijl te ontwikkelen.

Verantwoord bewegen is belangrijk, maar dat geldt ook voor voeding, slaap, mentale fitheid en de balans tussen werk en ontspanning. Als NL Actief preventiecentrum is Leef! specialist op het gebied van leefstijlverandering. Denk hierbij aan trajecten als de Gecombineerde Leefstijl Interventie (GLI) die wordt vergoed vanuit de basisverzekering en het Leefstijltraject 'Verkleinen van de afstand tot de arbeidsmarkt'. Leef! Sportcentrum Olst-Wijhe werkt kleinschalig zodat een persoonlijke benadering kan worden gegarandeerd. Het aanbod loopt uiteen van (cardio)fitness tot krachttraining. Ook kun je er terecht voor fysiotherapie, voedingsadvies, individuele sportbegeleiding, massage, zonnebank en geavanceerde InBody Lichaamsmetingen.



SchoeBroek advocaten & mediators

Pikeursbaan 14, Deventer
Westdorplan 229a, Raalte
0570 633 399
info@schoebroek.nl
www.schoebroek.nl

SchoeBroek advocaten & mediators is er voor de ondernemer en particulier die een professionele en concrete juridische oplossing wenst. En daarbij op een persoonlijke en betrokken manier geholpen wil worden. Wij staan u bij in geschillen en procedures, maar liever nog helpen wij u problemen te voorkomen. Daarom kunt u ook bij ons terecht voor mediation en advies ter voorkoming van geschillen en procedures. Ons advocatenteam bestaat uit Marian Ellenbroek, Eefje Bijl en Christa Schoemaker. Wij hebben elk ons eigen specialisme. Marian is gespecialiseerd in letselschade en ondernemingsrecht. Eefje is onze arbeidsrecht deskundige. Bij Christa kunt u terecht voor erfrecht, familierecht en mediation.

U bent van harte welkom op ons kantoor te Deventer of te Raalte (bezoeklocatie).



BEDRIJFSFOTOGRAFIE, PORTRET EN PRODUCT

STUDIOVHF

www.studiovhf.com

T: +31 646 258 312 | E: info@studiovhf.com

Boertie Optiek is blij met pvc-vloer met honingraatmotief

Haarco veroverd de zakelijke markt met combinatie van advies en vakmanschap

Natuurlijk is Haarco voor veel mensen die fijne winkel waar je even binnenstapt als je advies verlangt op het gebied van vloer-, raam- of wanddecoratie voor jouw woning. Wat wellicht minder bekend is, is dat het bedrijf momenteel ook vaak wordt ingeschakeld door collega-ondernemers. "De verhouding particulier-zakelijk ligt inmiddels zelfs bijna op hetzelfde niveau", stelt eigenaar Huub ter Haar vast aan de koffietafel bij Ewald Diekman van Boertie Optiek.

Het zou een gewone koffievisite kunnen zijn, want de twee Raalter ondernemers zijn bijna-buren en ook nog eens kennissen, maar het gesprek staat nu in het teken van de meest recente zakelijke samenwerking. In de loop van 2018 zijn de entree en het oogmeetgedeelte bij Boertie Optiek voorzien van een nieuwe vloer. Diekman kan er ook na anderhalf jaar met veel enthousiasme over vertellen. "We krijgen veel goede reacties. Nog steeds merk je dat mensen, die een tijdje niet zijn geweest, stil staan bij de voordeur en iets roepen in de trant van wat is hier gebeurd?" Qua herinrichting was de vloer de finishing

touch. Het begon voor Boertie Optiek met een lichtplan dat de winkel een lichte en moderne uitstraling moest geven. "Wel verrassend om te zien dat Haarco vervolgens met het voorstel kwam om het honingraatmotief op de wand door te trekken naar de pvc-vloer. Het leek eerst best heftig, maar het past geweldig. Een mooie kleurencombinatie en toch rustig. Hier kunnen we jaren mee vooruit", aldus Diekman. "Passend bij een modern bedrijf", voegt Ter Haar toe.

Snelle interieurwissel

Haarco levert een belangrijke bijdrage aan een mooie winkelinrichting, maar kan de praktische aspecten natuurlijk niet terzijde schuiven. De keuze voor pvc was daarom snel gemaakt. Het is gemakkelijk in onderhoud, slijtvast en het materiaal gaat goed samen met vloerverwarming. Op basis van ervaring weet het Raalter bedrijf er nog iets extra's aan toe voegen. "Je moet er van uitgaan dat een winkel in vergelijking met een ander bedrijf sneller van interieur wisselt. Dat was voor ons reden om voor de aanleg gebruik te maken van een



ander systeem. Mocht het nodig zijn, is de vloer goed en snel te verwijderen." Haarco ontwikkelt zich dus sterk in de zakelijke markt. Binnen de regio en zelfs daarbuiten. "We zijn zelfs gevraagd om in Amersfoort een groot kantoorgebouw te voorzien van honderden meters jaloezieën. Het komt op ons pad en met de huidige omvang van onze buitendienst zijn we in staat om af en toe een uitstapje te maken. Zo worden we ook regelmatig ingeschakeld voor de renovatie van kantoren. De oude vloerbedekking of tapijttegels er uit en waar nodig doen we ook nog enkele reparaties voordat de nieuwe vloer een feit is. En het mooie voor de klant is dat de overlast tot een minimum wordt beperkt." Dat kan Diekman (lachend) beamen. "Het was heel bijzonder om te zien dat er gewoon kon worden gewerkt terwijl de winkel open was. Dat leidde tot grappige situaties waarbij de werklieden ineens bekenden naast zich hadden staan."



Installatiebedrijf groeit hard, maar blijft wel met beide beentjes op de grond

Morrenhof-Jansen hecht veel waarde aan sociaal werkgeverschap

SOM'S SUCCESFACTOR

De ene onderneming blijft worstelen om het hoofd boven water te houden, de andere lijkt alles wat het aanraakt in goud te kunnen 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 Morrenhof-Jansen installatiebedrijven uit Dalfsen.





Bij Morrenhof-Jansen installatiebedrijven vind je geen parkeerplaatsen die zijn gereserveerd voor de directieleden. En bij de vrijdagmiddagborrel moet je heel hard zoeken om eigenaren Klaas en Erdy Jansen te vinden, want ze gaan heerlijk op in het bonte gezelschap personeelsleden. "Je ziet ons niet gauw in een pak lopen." Het is tekenend voor de sfeer binnen de onderneming die het principe 'doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg' tot succesfactor heeft verheven.

Als we Jansen senior (Klaas) en junior (Erdy) spreken, zijn ze net een paar dagen terug uit Engeland waar ze in Cambridge en Londen het 40-jarig bestaan hebben gevierd. Niet met z'n tweetjes, maar met 163 medewerkers. Dat was natuurlijk een hele organisatie. "Maar, het moment leende zich om samen iets moois te doen. Het klinkt cliché, maar het personeel is ons grootste kapitaal en daar zijn we zuinig op. Achteraf kunnen we zeggen dat de reis heel goed was voor de saamhorigheid." Ondanks de omvang van de onderneming heeft Morrenhof-Jansen een groot sociaal hart. Dat kunnen we met een aantal voorbeelden onderstrepen. "Zo moet je op een krappe arbeidsmarkt creatief zijn om personeel te vinden. Als iemand sterk gemotiveerd is om bij je te komen werken,

moet je daar als werkgever in durven te investeren. Juist als iemand nog geen passende opleiding en werkervaring heeft. Je weet dat iemand nog niet volle bak kan meedraaien, maar samen maak je een plan om iemand verder te brengen." We kunnen tevens met een gerust hart stellen dat de onderneming een substantieel bedrag uitgeeft aan sponsoring. "Dat past in onze filosofie van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het merendeel van onze medewerkers woont in onze vestigingsplaatsen Dalfsen, Gramsbergen, Vriezenveen en Almelo en regelen van alles voor hun clubs en dorpsevenementen. Dat goede werk willen we graag ondersteunen", aldus Jansen en Jansen die er van overtuigd zijn dat de sport sponsoring een belangrijke

bijdrage heeft geleverd aan het huidige klantenbestand dat voor 95 procent bestaat uit vaste relaties.

Ook het huidige onderkomen aan De Vesting in Dalfsen is het bewijs van een groot sociaal hart. Natuurlijk is het pand uit eigen belang neergezet, maar de firma Morrenhof-Jansen heeft daarbij heel duidelijk rekening gehouden met de uitbreidingswens van de burens. "We zijn heel bewust de hoogte ingegaan en niet in de breedte. Zo bleef er meer ruimte over voor de burens. Uiteraard waren we mede afhankelijk van toestemming van de gemeente Dalfsen, maar zij hebben volop meegedacht en hun medewerking verleend." En zo heeft Morrenhof-Jansen een heuse



primeur te pakken met het hoogste bedrijfspand (twaalf meter) van het lokale industrieterrein, maar daar hoor je ze in principe niet over. "We houden er niet van om te pochen", klinkt het uit de mond van senior. Toch is eind 2017 een indrukwekkend gebouw neergezet. "We hadden de gedachte dat we wel een tijdje vooruit konden, maar de eerste verbouwing is al weer achter de rug. En aan de overkant hebben we een terrein gekocht om onder andere nieuwe parkeerplaatsen en stallingsmogelijkheden voor ons materiaal te creëren."

Niet zelf het wiel uitvinden

Morrenhof-Jansen is een mooi voorbeeld van een familiebedrijf dat niet is blijven hangen in gevoelens van traditie en nostalgie. Vanaf 1980 hebben oprichters Klaas Jansen en Harrie Morrenhof moedige beslissingen durven te nemen. Dat begint eigenlijk al bij de start, want niet iedereen durft het aan om in een tijd van recessie een bedrijf te beginnen. "Man, we wisten niet eens wat een recessie was", zegt Jansen lachend.

Van een schuur van nog geen honderd vierkante meter ging het in 1984 naar een pand van zevenhonderd vierkante meter

aan de Kampmansweg en in 1989 kwam er een hal van zo'n duizend vierkante meter bij. "Dat was zo groot dat we nog even hebben overwogen om er een tennishal van te maken, maar uiteindelijk groeiden we ook daar weer uit ons jasje." Een belangrijk moment in de ontwikkeling van Morrenhof-Jansen was het jaar 2014. Klaas Jansen leidde het bedrijf met straffe hand. Serieuze gezondheidsproblemen haalden hem echter een jaar uit de running. Zoon Erdy kreeg het roer in handen en besloot in goed overleg met senior op een andere manier naar de organisatie te kijken. Niet zelf het wiel uitvinden, maar in samenspraak met de werkvloer. "Ik heb dertien medewerkers van alle niveaus bij elkaar gebracht met de bedoeling om alle processen goed in beeld te brengen. De conclusie was dat zowel de structuur als de software niet meer pasten bij de omvang van de organisatie." Het leidde onder andere tot het aantrekken van een operationeel directeur die geen aandelen heeft maar wel een gelijke stem in directievergaderingen. Pa is verantwoordelijk voor facilitaire zaken en Erdy is de algemeen directeur die zelf overigens de installatieopleiding heeft afgerond en in meerdere functies binnen het bedrijf werkzaam is geweest. De betrokkenheid met de werkvloer is dus nog altijd groot. "Als er een nieuw softwarepakket moet komen, leg ik de verantwoordelijkheid graag neer bij de organisatie. Tenslotte



moeten zij er mee werken. Wel ben ik er graag bij als er tijdens een cursus uitleg wordt gegeven over het pakket, want ik wel graag weten hoe het allemaal werkt.”

Goede vakmensen

Als je een tijdje met de eigenaren van Morrenhof-Jansen in gesprek bent, ontdek je een hele duidelijke rode draad in het verhaal. Het succes is toch zeker voor een groot deel op het conto van de medewerkers te schrijven. Aangezien het in de toekomst alleen maar lastiger wordt om aan goede vakmensen te komen, is het dan ook logisch dat de onderneming veel tijd en energie stopt in diverse opleidingstrajecten. Zo krijgen installateurs via 'Upgrade yourself' van Regio Zwolle de kans in zichzelf te investeren. “Heel belangrijk, want de installateur wordt steeds meer leidend in bouwtrajecten”, weten Klaas en Erdy Jansen die trots zijn op het geringe verloop binnen Morrenhof-Jansen. “Er is een grote mate van loyaliteit. Het gemiddeld dienstverband bedraagt zo’n twaalf jaar. Dat is best lang.” Ze vinden het ook belangrijk dat in het opleidingsaanbod niet alleen wordt gekeken naar de werkvloer. Zo zijn er momenteel bijvoorbeeld ook zes medewerkers geselecteerd voor een traineeship op het gebied van

leiderschap. “Dat doen we samen met een aantal andere bedrijven. Het zijn medewerkers waarvan wij verwachten dat ze in de toekomst een rol kunnen spelen in het management of directie.”

Morrenhof-Jansen doet er dus alles aan om de mensen voor het bedrijf te behouden. Niet alleen door ze kansen te bieden zichzelf te ontwikkelen, maar ook door te kijken of ze op hun plek zijn. “In een groot bedrijf kom je het natuurlijk wel eens tegen dat iemand toch niet helemaal de kwaliteiten voor een bepaalde functie lijkt te hebben. Dan kun je ze vaak prima in een andere rol inzetten. Is nieuwbouw bijvoorbeeld niet jouw ding, dan kan een overstap naar utiliteitsbouw uitkomst bieden.” Met meer dan tweehonderd goed geschoolde werknemers en vier vestigingen heeft Morrenhof-Jansen in Oost-Nederland een behoorlijke reputatie opgebouwd. De huidige status zorgt er ook voor dat ze regelmatig een bedrijf ter overname aangeboden krijgen. De heren Jansen geven echter aan dat het groter worden geen doel op zichzelf is. “Onze overnames zijn strategisch. Bedoeld om er bijvoorbeeld goed personeel bij te krijgen. In het algemeen hechten we meer waarde aan innovatie dan aan omvang.”



N35 Media vanaf 1 april 2020 verder onder nieuwe naam N35 Creatief

De lancering van een nieuwe, creatieve communicatiebroedplaats in Salland

Zou het met de carnavalsachtergrond van eigenaar Martijn Jansman te maken hebben? Dat hij het ELFDE levensjaar van N35 Media aangrijpt om een gedurfde koerswijziging te presenteren? Het lijkt op louter toeval te berusten, want het borrelde al langer op het kantoor in Heino. Van de ideeën welteverstaan. Het aantal medewerkers is in een paar jaar tijd gegroeid van twee naar zes en dat zorgt voor extra creatieve input. "Onze naam en identiteit dekte de lading niet meer. En dan moet je het ook meteen goed aanpakken. Dus met een andere strategie, logo en huisstijl."

N35 Media stamt uit de tijd dat het bureau vooral actief was in de wereld van offline media. Kranten en magazines dus. Het is nog steeds een wezenlijk onderdeel van de orderportefeuille en daar is deze prachtige

zakelijke glossy misschien wel het beste bewijs van. "Maar, we zijn zeker ook meegegaan in de digitalisering en de ontwikkeling van online media", vertelt Jansman die de bijzondere datum van 1 april heeft aangegrepen om de nieuwe naam te openbaren: N35 Creatief!

"We zijn creatievelingen die het totale communicatievak beheersen en zijn dus op alle manieren in te zetten. Zowel offline als online", vervolgt Jansman zijn verhaal. Zeker in de online communicatie heeft het Heino bureau een spectaculaire groei doorgemaakt. "Dat betekent onder andere dat we meer zoekmachinevriendelijke websites maken dan we ooit hebben gedaan. Websites die meer rendement opleveren, wie wil dat nu niet? Dat betekent ook dat we inmiddels expertise hebben op het gebied van SEO-teksten en online campagnes. En dat we content creëren

in de vorm van blogs en nieuwsbrieven. Het is slechts een greep uit de werkzaamheden die aansluiten bij de nieuwe, digitale wereld, maar de toevoeging 'media' dekt de lading dus niet meer", aldus de immer enthousiaste ondernemer die nog een mooi voordeel ziet van de naamsverandering. "Als ergens in de wereld iets mis gaat, wordt vaak met de beschuldigende vinger gewezen naar de media. Daar hebben we dan ook geen last meer van..."

De 5 v's van N35 Creatief

Als krantenman is Jansman opgegroeid met het fenomeen de 5 v's. Dit betekent dat elk bericht of artikel zo snel mogelijk antwoord moet geven op de vragen wie, wat, waar, wanneer en waarom. Vaak wordt er ook nog de h van hoe aan toegevoegd. Met een knipoog naar

N35

creatief

de 5 w's introduceert N35 Creatief de 5 v's: verkennen, verhalen, vormgeven, verwonderen en vieren. "Het begint allemaal met verkennen. Net als militairen vooruit worden gestuurd om de plekken uit te zoeken waar ze het best hun kampement kunnen opslaan, verkennen wij in een eerste gesprek de communicatieve behoefte van de klant. We luisteren heel graag naar jouw bevlogen ondernemersverhaal. Waar ligt jouw passie en wat maakt jou uniek? Wat zijn jouw kernwaarden en wie is jouw publiek? We verkennen, adviseren en komen samen uit op de juiste boodschap verpakt in de best passende communicatiemiddelen."

In fase twee komt het aan op de verhalen. Oftewel prikkelende tekst die wordt verwerkt in een website, brochure, blog, social media post, magazine of persbericht. Vervolgens wordt het door de creatieve doeners van N35 Creatief in een mooi jasje gegoten. Bij voorkeur uniek, maar zeker passend in de huisstijl van het bedrijf. "We verrassen je met een ijzersterk concept, onderscheidende vormgeving en

prikkelende content. Ben jij klaar voor de stap van How naar Wow? We zetten jouw merk graag in de zesde versnelling."

Over de grens

De kracht van N35 Media was altijd dat het bureau klaar stond voor elk bedrijf – klein of groot – en dat gaat in de nieuwe situatie met N35 Creatief zeker niet veranderen. "Je moet de klanten koesteren die je hebben gemaakt tot wat je nu bent", benadrukt Jansman die zijn ogen zeker niet sluit voor het feit dat N35 Creatief momenteel het niveau heeft om grotere bedrijven en organisaties aan zich te verbinden.

De meest recente voorbeelden tonen dan ook aan dat er sprake is van een mooie, gevarieerde orderportefeuille. Het contentbureau heeft het beste van zijn kunnen laten zien voor b.v. SallandWonen (ontwerp, redactie en productie magazine 100 jaar sociale verhuur in Salland) en de gemeente Raalte (logo Wandelgemeente,

ontwerp duurzaamheidspagina 2.0 en diverse artikelen). Qua websites (ontwerp, techniek, SEO-teksten en blogs) springen bijvoorbeeld de sites van Aart Camperinbouw, Catering & Partyservice Van Dam en Het Buitenhuys er uit.

Misschien wel de mooiste opdracht van dit jaar kwam misschien wel uit het buitenland. Schotland welteverstaan. "Letterlijk grensverleggend", lacht Jansman. Amos Beech uit Falkirk, een bedrijf dat zich o.a. richt op interieurontwerp, interieurbouw en inrichting, kwam via een bevriende relatie op het spoor van N35 Creatief. "We wilden een advertentiecampagne starten in het Glasgow Chamber of Commerce Magazine waarin zowel onze specialisaties als groene bedrijfsvoering aan bod komen. Het is best veel gevraagd om deze elementen in één advertentie te integreren, maar N35 Creatief heeft ons echt verrast met het resultaat. Het is 'amazing' hoe goed ze ons DNA tot leven hebben weten te brengen", aldus managing director Grant Ker.

Echtpaar Celine en Kilian Martinez start met Energielabel Oost

Trouwen, kindje en dan? Ach, laten we samen een eigen onderneming beginnen

Als je als jonge vrouw zwanger wordt, is dat natuurlijk een feestje. Celine en Kilian Martinez sprongen dus een gat in de lucht. Dan kun je er alles bij voorstellen dat alle andere plannen even op de lange baan worden geschoven, maar niets is minder waar. De blijde verwachting was zelfs de inleiding om de eerste stapjes te zetten op het pad van het eigen ondernemerschap. Samen welteverstaan. Het stel is sinds ongeveer een jaar de eigenaar van Energielabel Oost dat zich heeft gespecialiseerd in het verduurzamen van vastgoed. "Wij stellen energielabels op en geven maatwerkadvies voor woningen en utiliteitsgebouwen.

"Toen bleek dat we een dochter kregen, kwam al snel de vraag op tafel hoe we onze loopbanen gingen inrichten. We wilden beiden graag blijven werken en ook verantwoordelijk zijn voor het gezin zonder dat we continu een beroep moeten doen op de kinderopvang. De onderlinge afspraak is nu dat we maximaal twee dagen in de week kinderopvang inschakelen. Natuurlijk zijn we 24/7 ondernemer, maar het gezin staat voorop", benadrukken ze.

Waar de meeste startende bedrijven flink aan de bak moeten om klanten binnen te halen, is de verwachting gerechtvaardigd dat Celine en Kilian niet veel aan acquisitie hoeven te doen. In de duurzame wereld van tegenwoordig is én blijft energie namelijk booming business. En het aantal inspecteurs blijft ook nog eens flink achter bij de hoeveelheid werk. Gecertificeerde inspecteurs moeten we zeggen, want dat is tegenwoordig een vereiste om een energie-index van zo'n 150 punten langs te lopen. Dan hebben we het onder andere over de afmetingen van een woning of bedrijf, de isolatiekwaliteit en de installaties. "Het is inderdaad een stuk uitgebreider dan een aantal jaren geleden. En daarmee dus ook betrouwbaarder."

Geen sprong in het diepe

De combinatie Kilian en Celine werkt niet alleen privé goed; ook bij Energielabel Oost weten ze het beste in elkaar naar boven te halen. Kilian is gespecialiseerd en gecertificeerd om de inspecties te mogen verzorgen en is dus veel op pad. Celine zorgt vanuit het kantoor aan huis voor

ondersteuning, heeft een achtergrond in communicatie en marketing en kan daarbij terugvallen op ervaring in de wereld van vastgoedbeleggers en makelaars.

Spelletje yahtzee

Als we ze spreken, is Kilian vanwege een loondienstverband alleen nog in de avonduren en in het weekend voor hun bedrijf actief, maar het ziet er naar uit dat het op korte termijn wel gaat veranderen. "Want", zo geven beiden aan. "De start smaakt naar meer. Het voelt ook helemaal niet als een sprong in het diepe, want er is zoveel werk. Per 1 januari 2021 verandert namelijk de methodiek waarop het energielabel wordt verstrekt. Waar je nu bij verkoop van de woning heel gemakkelijk het energielabel kan aanvragen via internet moet je straks een gecertificeerde inspecteur inschakelen. Bovendien moeten kantoren groter dan honderd vierkante meter vanaf 1 januari 2023 minimaal over energielabel C beschikken, terwijl de helft nu nog energielabel D of hoger heeft. Dan kunnen wij dus ook adviseren hoe je op dat niveau kunt komen."



SOM'S STARTER

De ene ondernemer begint omdat hij al jaren droomt over zelfstandigheid 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. Kortom, 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 valkuilen van het ondernemerschap. In deze editie laten Celine en Kilian Martinez van Energielabel Oost in Olst hun licht schijnen over de combinatie eigen ondernemerschap en gezinsleven.



Het starten van Energielabel Oost is dan misschien niet zo spannend geweest, maar hoe zit het eigenlijk met de samenwerking? Je wilt natuurlijk voorkomen dat er zakelijk verschil van mening is, maar al helemaal dat het ook nog eens doorwerkt in de persoonlijke sfeer. "We zijn wel verschillend, maar het plaatje klopt wel. Ik ben vrij direct en Killian kan goed luisteren. Als er iets is, bespreken we het meteen zodat het geen issue wordt", vertelt Celine.

Toch, met twee levenspartners die samen een bedrijf runnen en ook nog eens kantoor aan huis hebben, is het risico levensgroot dat je het werk meeneemt in de privésfeer. Wat doen ze om dat te voorkomen? "Nou,

eigenlijk niets. We vinden het beiden geen probleem. Het gebeurt zelfs dat één van de twee midden in de nacht een idee heeft, de ander wakker maakt en dat de laptop nog open gaat", aldus het stel dat ook een vast ritueel blijkt te hebben voor de werkbespreking. "Elke dag spelen we 's avonds een potje yahtzee. Het is goed voor de ontspanning en er komen regelmatig nieuwe ideeën op tafel."

Appeltje voor de dorst

Na een gesprek met deze jonge ondernemers voelt bijna iedereen zich beter. Zowel Kilian als Celine heeft namelijk een bijzonder positieve levensinstelling.

"Of zoals ze het zelf omschrijven: "we zien altijd wel een bloemetje langs de kant van de weg."

Het echtpaar benadrukt alles uit het leven te willen halen en graag ook iets meer te willen verdienen om dat mogelijk te maken. "Dat kan niet voor een baas, dus doen we dat maar voor ons zelf." De grote vraag is natuurlijk wel hoe ze omgaan met het bekende appeltje voor de dorst, maar daar maken ze zich geen zorgen over. "Ach, wat is de kans dat we later überhaupt nog recht hebben op pensioen? We proberen nu iedere maand een bedrag opzij te leggen. Je komt een heel eind als je gewoon boerenverstand gebruikt."



Ambities zonder concessies aan de persoonlijke benadering

JWS Groep en het scenario van de beheerste schaalvergroting



Iedereen kan zich wel een situatie voor de geest halen waarbij je een bepaald beeld hebt van een bedrijf, maar dat je wordt ingehaald door de realiteit. Dat geldt waarschijnlijk ook voor de JWS Groep. De Sallandse ondernemer kent het bedrijf ongetwijfeld als leverancier van onder andere multifunctionele machines en vele (zo'n 22.000!) kantoorartikelen. Maar, wist je dat het Raalter bedrijf bij een erkend bedrijf als Konica Minolta in de boeken staat als de oudste partner en één van de grootste dealers in Nederland? Of dat ze dit voorjaar een belangrijke stap hebben gezet op het pad van de schaalvergroting?

Het laatste nieuwtje is de directe aanleiding voor dit artikel. De directie, bestaande uit Jurik Okma en Arno van Dijk, is sinds dit voorjaar uitgebreid met Ronald Hamer. Zijn bedrijf MFP Solutions uit Lemelerveld valt nu onder de vleugels van de JWS Groep en Ronald is daarmee mede-eigenaar van de JWS Groep geworden.

MFP Solutions is actief in de markt van onder andere multifunctionals (kantoor machines die meerdere functies combineren), printers, scanners van klein- (A6) tot grootformaat (A0) en de bijbehorende software. Een strategische samenwerking omdat ze deels actief zijn in dezelfde markt, maar ook goed aansluiten op elkaars dienstverlening. "Het bedrijf van Ronald heeft meer een IT-achtergrond, dus het is een hele mooie aanvulling. Zie het maar als twee werelden die qua kennis en ervaring bij elkaar komen. Door deze kruisbestuiving en het totaalpakket zijn we in staat onze positie in de markt te versterken."

Natuurlijk hopen ze ook in deze regio meer voet aan de grond te krijgen, maar de JWS Groep denkt niet in grenzen. Niet voor niets is

in Leusden al een tweede vestiging geopend om de klanten in andere delen van Nederland beter en sneller te kunnen bedienen. JWS is ook actief in het buitenland. Momenteel wordt al zaken gedaan in onder andere Duitsland, België, Luxemburg, Denemarken en Polen.

Documentstromen

Met de strategische samenwerking neemt JWS Groep een voorsprong op de concurrentie. "Tegenwoordig staat veel in het teken van snelheid. Met andere woorden: hoe snel kun je over de documenten beschikken. Dan kom je meer op het vlak van de software. Het is een andere manier van denken. Vroeger had je als bedrijf een kantoor machine nodig die op een gegeven moment moet worden vervangen. Nu kijken we veel meer naar de organisatie en bijbehorende processen. Wie maakt er gebruik van de machine en hoe moeten de documentstromen verlopen?. Deze stromen kunnen we met softwaretoevoegingen automatiseren en beheren", aldus Okma, Van Dijk en Hamer die het met de uitgebreide JWS Groep aandurven om enigszins tegen de stroom in te roeien. "In onze markt wordt

steeds meer gekozen voor specialisatie, terwijl wij nu juist de kennis van en ervaring met zowel software als machines met elkaar combineren."

Ergonomie

JWS Groep profileert zich ook steeds meer als sterke speler op het gebied van kantoor en ergonomie. Mede dankzij intensieve samenwerking met partijen als fysiotherapiepraktijken en arbodiensten die zich steeds vaker opwerpen als ambassadeur voor de ergonomische bureaustoel uit de JWS-stoel. "Een gepatenteerde stoel die op de gebruiker wordt afgesteld rekening houdend met lengte en werkplek. Dat luistert nauw en daarom is er ook altijd een proefperiode van twee weken."

Puzzelstukjes

Het heeft er alle schijn van dat met de integratie van MFP Solutions een flink aantal puzzelstukjes in elkaar vallen. Zowel qua samensmelten van beide bedrijven als op het persoonlijke vlak. "We weten wat we in huis halen, want we kennen elkaar al jaren", stellen Okma en Van Dijk die daarmee benadrukken dat JWS Groep het persoonlijke contact hoog in het vaandel heeft staan. "Ook de schaalvergroting hoeft het persoonlijke contact niet in de weg te staan."

BOEI10

Boeiend ondernemen



BOEI10

Boeiend
vergaderen
of flexen

BOEI10



Kandidaat-notaris Mare Oortwijn voelt zich op haar plek bij dorpsnotaris in Raalte

Er waait een frisse wind door Notariskantoor De Zwart Raalte

Je staat er waarschijnlijk niet altijd bij stil, maar notarissen zijn ook gewoon ondernemers. Arnoud de Zwart van het gelijknamige notariskantoor hoeft je bijvoorbeeld niets te vertellen over de kracht van het netwerken. Zo werd hij via zijn landelijke netwerk van collega's geattendeerd op een mogelijke aanwinst voor zijn kantoor. En zo maakt Mare Oortwijn inmiddels al weer een jaar onderdeel uit van het team.

Alles viel op zijn plek. Notariskantoor De Zwart had een vacature voor een kandidaat-notaris en Mare Oortwijn wilde vanwege de liefde het liefst terug naar de regio waar haar roots liggen. "Voor mezelf was het ook wel duidelijk dat ik een groter kantoor wilde verruilen voor een dorpskantoor. Bij mijn vorige werkgever sprak ik vaak met bedrijfsjuristen en had ik amper direct contact met de klant. Het was even resetten, maar het is ontzettend leuk om nu met alle generaties aan tafel te zitten. En als het dan ook nog in de plaats is waar je bent opgegroeid... Ik weet natuurlijk wel hoe het in Raalte reilt en zeilt." Het is goed om meteen even aan te geven

wat de status is van kandidaat-notaris. Je zou namelijk kunnen denken dat het gaat om iemand die nog bezig is om de opleiding af te ronden en alvast een beetje mag ruiken aan de dagelijkse praktijk. Niets is minder waar, want een kandidaat-notaris is volwaardig notaris. "Je mag waarnemen voor de kantoorhoudende notaris en ook een acte passeren. We hebben dezelfde opleiding afgerond. Er is dus geen verschil in kennis. De wet schrijft alleen voor dat je kandidaat blijft tot het moment dat je officieel wordt benoemd tot notaris", aldus Mare. "Het grote voordeel is dat we veel flexibeler zijn. Als ik weg ben, kan ik er op vertrouwen dat ik een goede waarnemer heb", vult Arnoud aan.

Sparringpartner

Mare heeft een brede basis, maar in haar korte carrière bij een groter notariskantoor heeft ze zich al wel gespecialiseerd in familierecht en ondernemingsrecht. Twee rechtsgebieden die verwantschap hebben. "Ondernemen is een intensief en spannend avontuur dat je helemaal opslokt en daarom is het belangrijk dat je de privé zaken goed hebt geregeld. We



**NOTARISKANTOOR
DE ZWART RAALTE**

zien dat ondernemers vaak helemaal niets hebben vastgelegd over hoe het verder moet met het bedrijf als ze scheiden, ziek worden, willen stoppen of overlijden. Dat kan een groot probleem worden. Zeker als Jan en alleman zich ermee gaat bemoeien zonder dat ze verstand hebben van het ondernemerschap. Onze boodschap is dus: regel het goed. Daarmee creëer je rust. Voor jezelf en voor jouw familie."

Notariskantoor De Zwart heeft al meer dan dertig jaar notariële ervaring. Met de komst van Mare Oortwijn waait er weer een jonge, frisse wind door het kantoor. "Ze is doortastend, een echt mensen-mens die iedereen snel op het gemak stelt en fanatiek om het beste voor de klant te bereiken", geeft een collega van Notariskantoor De Zwart desgevraagd aan. Los van alle kennis, kwaliteiten en persoonlijke karaktertrekken ziet Arnoud de Zwart nog een duidelijke meerwaarde. "Het is fijn dat we over en weer sparringpartner kunnen zijn."



“De boodschap is altijd bepalend, maar soms moet je uitdagen met de vorm”

5 vragen aan ...

Yvonne Haaxman van Haaxman Communicatie

Je zou Yvonne Haaxman kunnen beschouwen als een old school tekstschrijver. We bedoelen dan dat ze is gevormd door jarenlange ervaring in de wereld van offline media. De Lettelse heeft jaren geleden echter het vermogen gehad om tijdig in te zien dat je het met alleen offline niet meer redt. En dat de communicatie steeds meer opschuift in de richting van online.

Kijk naar de jeugd van tegenwoordig. Die doen alles met social media. "Dat is een ontwikkeling die je niet links kunt laten liggen." Yvonne wil wel een kanttekening plaatsen, want ze vindt dat momenteel teveel aandacht uitgaat naar de communicatiekanalen. Het heeft zelfs een hogere status dan de boodschap die je wilt verkondigen. Als contentstrateeg stuit haar dat natuurlijk tegen de borst. Ze ziet het daarom als haar missie de (potentiële) klanten van Haaxman Communicatie te overtuigen van het feit dat de boodschap altijd het uitgangspunt moet zijn.

Een mooie, persoonlijke missie, maar hoe ziet dat er in de praktijk ongeveer uit?

"Als de klant bij aanvang van het gesprek meteen over middelen begint, dan is mijn reactie: 'waarom wil je dat?' Dan heb je al een vertrekpunt. Je moet proberen te achterhalen wat het doel van de communicatieboodschap is. Is het informeren, inspireren of moet je mensen overtuigen? De vervolgstap is dan de vorm van de content die het best past bij dat publiek."

Met andere woorden: dan gaat het er om hoe je de boodschap verpakt?

"Inderdaad! Als je nieuws te melden hebt, kan het een persbericht zijn, maar afhankelijk van de doelgroep is het misschien wel beter om het te verpakken in een cartoon, een infographic of een filmpje. De boodschap is altijd bepalend, maar soms moet je het publiek uitdagen met een afwijkende vorm."

Je hebt tegenwoordig keuze uit vele communicatiekanalen. Maakt dat het werk voor een communicatieadviseur lastiger of juist eenvoudiger?

"Misschien wel eenvoudiger, maar in ieder geval gevarieerder. Al heb je natuurlijk wel te maken met het feit dat budgetten vaak bepalend zijn voor de keuzes die je moet maken. Het mooie van de huidige tijd is wel dat je content op meerdere manieren kunt inzetten. Dezelfde informatie kun je dus delen via een persbericht naar de media, een nieuwsbericht op de eigen website en posts voor social media kanalen als LinkedIn, Facebook en Instagram."

Dat doet vermoeden dat je wel meer met planning bezig moet zijn. Klopt dat?

"Dat is correct, maar zeker geen nadeel, want met zoveel communicatiekanalen kun je van tevoren al goed de strategie uitstippelen. Een contentkalender helpt bijvoorbeeld om het allemaal meer structuur en balans te geven. Niet alleen qua tijd, maar ook dat je meer nadenkt over eenduidigheid in de manier waarop je naar buiten reedt. Dat is goed en efficiënt communiceren!"

Je bent vaak actief in interim klussen bij de overheid en geeft ook advies aan het bedrijfsleven. Wat is de gouden tip die je achterlaat bij opdrachtgevers?

"Het belangrijkste advies is dat je je moet verplaatsen in het publiek. Waar ligt de informatiebehoefte en interesse. Vraag je af welke antwoorden het publiek wil hebben. Dat geldt voor een tekst op de website, maar ook voor een brief die je vanuit een overheidsinstantie verstuurt. Als je als vrijwilligersorganisatie hoopt in aanmerking te komen voor subsidie kun je best leven met een afwijzing. Maar, het valt een heel stuk beter als je eerlijke en duidelijke uitleg krijgt over het waarom. Dat zorgt voor meer begrip en waardering. Daar probeer ik een organisatie altijd wel in mee te nemen."



Frank en Jantine Looyé: vakmensen, kunstenaars én ondernemers

Perfectie op de vierkante millimeter natuursteen

"Heb je het gemakkelijk kunnen vinden?"

Frank en Jantine Looyé vragen het bijna aan iedereen die voor het eerst op bezoek komt bij Natuurlijk Graniet. Ze weten dat hun bedrijf in Haarle niet in aanmerking komt voor de hoofdprijs in de categorie best bereikbare ondernemers. Maar, hebben ze het nodig om overal zicht- en vindbaar te zijn? Blijkbaar niet, want de gemiddelde werkweek bestaat momenteel al uit zeven dagen...

Toch hebben ze al wel een 'podium' gevonden om hun levenswerk aan een groot publiek te tonen. "We hebben het oude pand van Boerhof in Heeten gehuurd. Een ruimte van 1300

vierkante meter die vele mogelijkheden biedt. We betalen al een jaar lang huur, maar hebben alleen nog geen tijd gehad om het te in te richten..."

Je bent geneigd om te denken dat ze dan helemaal geen showroom nodig hebben, maar daar denken ze zelf anders over. Weliswaar stromen de opdrachten momenteel uit alle delen van de wereld binnen, maar in de eigen regio Salland/Twente/Vechtdal zijn de mensen blijkbaar helemaal nog niet zo bekend met het werk van Natuurlijk Graniet.

Frank en Jantine verwerken diverse soorten natuursteen (graniet, hardsteen, marmer,

composiet, leisteen en kwartsiet) voor diverse doeleinden. Van bijzonder grafwerk tot aanrechtbladen, van vloeren tot een brug bij een landgoed, van de spoelbakken bij Rituals tot de klokkenhuizen van een horlogefabrikant uit de categorie Rolex en Cartier en natuurlijk ook de 'gewone' producten als gevelbekleding, raamdorpels en vensterbanken. "In deze regio heersen enkele hardnekkige vooroordelen. Dat natuursteen altijd zwart moet zijn, terwijl er zoveel andere mogelijkheden zijn. En dat het duur is, terwijl de prijs van natuursteen al jaren niet is verhoogd. Zelfs niet met de komst van de euro."



Steenhouwerij
NatuurlijkGraniet.nl
Keihard maar Steengoed.

De ontstaansgeschiedenis van Natuurlijk Graniet leest als een jongensboek. Frank is werkzaam in de wereld van exclusieve auto's als hij in aanraking komt met een bedrijf uit Polen dat producten van natuursteen op de Nederlandse markt wil brengen. "Toen dacht ik op een gegeven moment 'dat kan ik zelf ook wel'. Ervaring had ik niet en daardoor ging de productie natuurlijk niet altijd van een leien dakje, maar door schade en schande word je wijs. Zeker toen we in 2007 de overstap maakten van handmatig

naar bewerking met een CNC-machine hebben we echt een voorsprong genomen. Voor veel steenhouders is automatisering nog steeds een vorm van vloeken in de kerk."

Mens en Machine

Het gebruik van een CNC-frees betekent enerzijds minder materiaalverlies voor de producent en anderzijds meer precisie en kwaliteit in de afwerking voor de klant. "Je visualiseert het eindproduct in 3D en vertaalt

het vervolgens naar het AutoCAD-programma. Het mooie is wel dat de mens achter de machine nog wel wat in de melk te brokkelen heeft. Ik ga graag net een stapje verder dan de machine. Lieg de machine soms zelfs een beetje voor", geeft Frank lachend aan dat Natuurlijk Graniet het beste van mens en machine laat samensmelten. "Het zou alleen mooi zijn als we er wat handjes bij konden krijgen. We kunnen gewoon niet aan werkvolk komen."



Kansen zien met stikstof & Pfas

Een tekort aan personeel. Dat werd de afgelopen jaren door bedrijven in de bouw-, water-, en wegenbouw stevast genoemd als belangrijkste rem op de groei. Recent geven deze bedrijven echter aan dat de orderportefeuille slinkt als gevolg van stikstof en Pfas.

Een ondernemer uit een van die branches vertelde onlangs dat de bedrijfsresultaten in 2020 niet meer positief worden. Al het werk dat dit jaar eventueel nog beschikbaar komt, gaat waarschijnlijk voor te lage prijzen weg. Zolang de politieke besluitvorming maar wordt uitgesteld, zijn wij als ondernemers overgeleverd aan de wetten van de markt. En daar worden we niet blij van!

Zijn er dan helemaal geen lichtpuntjes te noemen? Zeker wel! Dit is ook het moment om opnieuw kritisch naar je eigen personeelsbestand te kijken. Welke kwaliteiten zijn aanwezig in mijn team en waarmee zou ik mijn team willen versterken? Niet alleen omdat je eventueel moet inkrimpen met je personeelsbestand, maar ook omdat er goede vakmensen beschikbaar komen. Dat geeft kansen om je organisatie kwalitatief te versterken.

En wie wil dat nu niet? Altijd goed en gekwalificeerd personeel! Denk dus goed na hoe jouw (strategisch) personeelsplan er uit moet zien. Hou het ook regelmatig tegen het licht en kijk goed naar wat de toekomst van je vraagt. Dit gaat je helpen bij het wendbaar maken c.q. houden van jouw organisatie.



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



Boertie Optiek



Boertie Optiek



Boertie Optiek

*Meer dan 35 jaar ervaring
in projectstofferings!*

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

www.haarco.nl

Uitzendbureau Flexible+ en AKO Panel genieten van SOM's Uitwisseling

'Jonge honden' op ontdekkingstocht door het ondernemerslandschap



SOM'S UITWISSELING

Zet twee ondernemers bij elkaar aan de stam- of keukentafel 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 AKO Panel in Dalfsen en als gast nemen we Rick Spijkerboer van Uitzendbureau Flexible+ uit Raalte mee.



Zonder de oudere garde onder de ondernemers tekort te doen – dat zou ook niet terecht zijn – is het een verademing om twee jonge ondernemers aan de stamtafel te zetten. Zeker als dat zoals in deze aflevering van SOM's Uitwisseling ook nog eens mag zijn met Marcel Schepers en Rick Spijkerboer. Je proeft bij hen de passie om de grenzen van het ondernemerslandschap te verkennen. Ze nemen je mee op reis hoe ze bestaande markten uitdiepen en nieuwe werelden ontdekken. Daar krijg je toch energie van?

We zijn te gast bij AKO Panel in Dalfsen, de zaak van Marcel Schepers. Net als zijn twee andere bedrijven RK Office en ALMAChair is het ondergebracht in het pand van groothandel RK Office, het voormalige Roessink Kantoorameubelen. Er zijn voldoende overeenkomsten met collega-ondernemer Rick Spijkerboer, maar er is ook een belangrijk verschil. Waar onze gastheer er vanuit een loondienstverband voor koos om de bedrijven van zijn werkgever over te nemen, was zijn gast werkzaam in een andere sector voordat hij in Raalte startte met uitzendbureau Flexible+.

AKO Panel bestaat sinds 2014 en richt zich op duurzame akoestische panelen. In eerste instantie gemaakt van gerecyclede PET(plastic)-flessen. "We kopen het hier in als plaatmateriaal en maken het dan op maat voor elke kantooromgeving. Wat de architecten maar verzinnen..." aldus Schepers die er tijdens het opmaken van de balans achter kwam hoeveel PET-flessen er in 2019 zijn verwerkt voor het plaatmateriaal van AKO Panel: 1,8 miljoen!

2014. Toen waren we met z'n allen net zo'n beetje uit de economische crisis. Het klinkt gedurfd om juist dan met een nieuwe tak te beginnen.

MS: "Zo gek is het eigenlijk niet. We merkten dat het zakenleven toen eigenlijk steeds meer overstapte naar kantoorinrichting met een industriële look. En we hadden al gauw in de gaten dat er meer behoefte zou komen aan maatregelen voor de akoestiek. We wisten helemaal niets van die wereld. Zijn om ons heen gaan kijken en kwamen toen het plaatmateriaal van PET-flessen tegen. Dat hebben wij doorontwikkeld door te spelen met andere vezellengtes en harde of zachtere persingen."

MS: "Maar, wat doet Flexible+ eigenlijk?"

RS: "Ik kan hier even aan de hectiek ontsnappen, ha ha. Zonder gekheid, wij zijn een bureau dat zich richt op uitzenden (kortdurig) en detacheren (langdurige projecten) in diverse branches. Denk bijvoorbeeld aan het aanleggen van glasvezel of het installeren van Slimme Meters voor de energieleveranciers. Het verschil met vele andere uitzendbureaus is dat wij niet alleen met poppetjes schuiven, maar ook zorgen

voor opleiding, auto en gereedschap. We hechten veel waarde aan persoonlijk contact. Dat is ook de reden dat we onze medewerkers door het hele land opzoeken om op locatie te kijken of alles naar wens gaat."

Dat is inderdaad behoorlijk anders. Vandaar waarschijnlijk ook de + in Flexible+, maar hoe ontstaat eigenlijk het idee voor een uitzendbureau met een dergelijke insteek?

RS: "Ik was werkzaam in de aannemerij en onder andere verantwoordelijk voor het aanleggen van glasvezel. We merkten dat het heel moeilijk was om goede mensen te behouden. Dat je het gevoel krijgt alleen maar op te leiden voor een ander bedrijf. Op dat moment ben ik gestart met een bureau dat de opleiding regelt en vervolgens de mensen detacheert."

MS: "Op welke leeftijd ben jij begonnen als eigen ondernemer?"

RS: "25."

MS: "Pfff, dat is jong."

RS: "Misschien heeft het er mee te maken dat ik uit een ondernemersfamilie kom."

Als we de verhalen zo beluisteren, kan het niet anders of jullie zijn knetterdruk...

MS: "In mijn hoofd altijd... En naast de gewone werkdagen, werk ik gemiddeld wel twee avonden in de week."

RS: "Druk, ja altijd inderdaad, maar eerlijk gezegd, vind ik het aantal uren niet eens zo spannend."



MS: "Daar ben ik het volledig mee eens. Als je ergens passie voor voelt, dan denk je niet in uren."

RS: "In mijn hoofd draait het altijd door. Of het nu door de week of in het weekend is. En of het nu overdag of avond is, ideeën zijn er in overvloed."

Jullie zijn beiden jonge ondernemers met een drive. Dat betekent waarschijnlijk dat er ook wel ideeën zijn over groei. Hebben jullie al een stip aan de horizon gezet?

MS: "Nou, we willen wel heel graag groothandel blijven zodat we controle houden over het productieproces. De montageklussen besteden we voornamelijk dus graag uit aan andere bedrijven."

RS: "Heb je wel iets voor ogen waar je naar toe wilt groeien?"

MS: "Het is niet zo uitgekristalliseerd. Als de handel goed blijft gaan, kunnen we natuurlijk wel sneller groeien en daar staan we ook wel voor open. Inmiddels beschikken we wel over een aantal goede partners in het buitenland en daar liggen mooie kansen. Qua innovatie is Nederland gewoon een heel stuk verder dan pakweg Spanje. Daar heeft het zit-stabureau nog niet eens voet aan de grond gekregen."

RS: "De groei zit 'm voor ons vooral in het aanboren van nieuwe markten. De bouw en telecom lopen wel door. Net als het verhaal van de Slimme Meters, maar het is altijd goed om je oriënteren op andere mogelijkheden. Zo hebben we plannen om monteurs op te leiden voor het plaatsen van laadpalen."

Het gesprek vindt plaats in de showroom van de groothandel waar we wel enkele akoestische panelen zien hangen, maar het wordt tijd voor een rondleiding om iets meer van het bedrijf te zien. Even naar achteren en we komen in een immens magazijn dat weer grenst aan de productieruimte. Indrukwekkend, constateren we samen met Rick Spijkerboer.

MS: "Jij kunt het waarschijnlijk met veel minder doen. Beschik je eigenlijk over een eigen pand?"

RS: "Ken je dat pand op het industrieterrein in Raalte waar vroeger een Kever op het dak stond? Nou, daar zitten wij. Sinds 2018 is het ons eigendom. We hebben inderdaad niet veel ruimte nodig. Ons team van zes personen werkt vanuit deze locatie en ook een bepaalde workshop kan hier prima plaatsvinden. Voor het verzorgen van vakopleidingen wijken we uit naar het bedrijf zelf of een locatie in de nabijheid."

MS: "Oh, jullie verzorgen zelf opleidingen?"

RS: "Ja, onze uitzendkrachten moeten allemaal over bhv en/of vca beschikken. Dat werd op een gegeven moment zo'n kostenpost dat we op het idee kwamen om het zelf te gaan doen."

MS: "Bij ons staan alle medewerkers op de loonlijst. Dat is bij jullie niet het geval neem ik aan?"

RS: "Bij ons staat iedereen ook op de loonlijst.

Ik weet dat onze branche bekend staat om de tijdelijke contracten, maar vanaf januari hebben we twintig uitzendkrachten een vast dienstverband aangeboden."

We hoorden al een verhaal over hergebruik van PET-flessen bij AKO Panel.

Duurzaamheid is een belangrijk thema?

MS: "We streven altijd naar nieuwe producten en het gebruik van duurzame materialen. Zo werken we ook met spijkerbroeken."

Pardon? Spijkerbroeken?

"Ja, bij de productie van denim spijkerboeken is sprake van veel snijafval. Dat worden uiteindelijk losse vezels die worden geperst tot akoestische platen. Het is goedkoper dan gerecyclede PET-flessen."

Hoe graag je het misschien zou willen, bij Flexible+ is het waarschijnlijk een stuk moeilijker om een bijdrage te leveren aan een duurzame samenleving?

"We hebben wel elektrische auto's rijden. Aan de voorkant is het even een investering, maar je verdient het terug. Ook hebben we plannen voor zonnepanelen op ons bedrijfspand. Verder gaat het bij ons meer om duurzame inzetbaarheid van medewerkers. Hoe voorkom je ziekteverzuim? Daarom sturen we ook regelmatig een interne nieuwsbrief rond met allerlei tips. Bijvoorbeeld over de hoeveelheid kleding in de winter en hoe je in een hete zomer verkoeling kunt vinden."



Te huur: Kantoorruimte in Heino

PAAL5 is
elkaar helpen
en versterken



- ▶ Kantoren **vanaf 25 m²** te huur
- ▶ Inclusief **airconditioning**
- ▶ **Parkeren** op eigen terrein
- ▶ In hartje **Heino**
- ▶ Verhuur **flex- en vergaderruimte**

Paalweg 5

| 8141 RT Heino

| 0572 39 50 30

| info@paal5.nl

| www.paal5.nl



Word SOMbassadeur!

SOM is toe aan de volgende stap. Het magazine staat als een huis en de website somonline.nl maakt sprongen. Bij zo'n leuke familie, daar wil je toch bij horen?

Als je met jouw bedrijf SOMbassadeur wordt, krijg je een:

- Bedrijfsprofiel op www.somonline.nl
- Gratis toegang tot 4 bladpresentaties van het nieuwe Sallands Ondernemers Magazine
- Gratis toegang tot 2 SOM Events met gastspreker
- Logovermelding op de SOMbassadeurpagina's in het magazine
- 25% korting op online adverteren

En dat voor slechts € 149,- per jaar

Neem voor meer informatie contact op met Martijn Jansman (06 - 51 29 96 22)

Zonnig is onze droom

Mmm, die befaamde kipsaté Zonnig of flammkuchen. Maar ook: de zelfgemaakte cheesecake en brownies. Of gewoon een borrel met eigentijdse borrelhappen. Brasserie Zonnig is the place to be!

Mooi wit, sfeervol en stralend: iedereen in Diepenveen en omstreken kent Zonnig. Een fijne brasserie met veel trouwe gasten. Jolien Krol werkte er al een tijd toen zij en haar man David vorig jaar de zaak overnamen. 'Dit jaar bestaat de Brasserie 10 jaar en de vorige eigenaar vond het een goed moment om te verkopen. Het was onze droom om voor onszelf beginnen, dus dat sloot perfect aan. Ik wist dat we er veel konden uithalen door samen hard te werken.'

Beide eigenaren zijn dol op lekker en verantwoord eten en heerlijke wijn-spijscombinaties. 'We hebben een geweldige chef-kok die steeds wil verbeteren. Alles hier wordt vers bereid. We halen het vlees bij de slager naast de deur en weten zo zeker dat de dieren goed worden behandeld. Het brood en een deel van het gebak komt van een biologische bakker. Zelf maak ik ook cheesecake, appeltaart en brownies. Ik kom zelf uit Diepenveen en vind het erg leuk dat we veel bekenden hier zien. Tegelijkertijd genieten

we ook volop van het ontmoeten van nieuwe mensen, waaronder veel toeristen.' Zonnig is in de winter zes dagen geopend vanaf 10 uur, voor de zomer komt daar de zevende dag bij. 'Het loopt goed, de brasserie is een begrip in de omgeving. Goed bereikbaar, gratis parkeren voor de deur en het terras is natuurlijk heerlijk. De zon staat er de hele dag op en daar genieten mensen al vroeg in het seizoen van. Dat nu bijna altijd een van de eigenaren aanwezig is, maakt volgens onze gasten een verschil. En dat klopt ook wel: het is toch anders als het van jezelf is. We zijn dus blij dat de Rabobank onze plannen meefinancierde. Dat is namelijk niet vanzelfsprekend in de horeca. Maar ze waren enthousiast over onze goede plannen en eigen investeringen. En ook dat maakt dat we met vertrouwen uitkijken naar de toekomst.'

Mellanie de Negro, adviseur MKB bij Rabobank Salland over de droom van Jolien en David: 'Door het enthousiasme en de belevingsheid

van dit ondernemende stel geloofden wij in hun plannen en ambities. Mooi om een bijdrage te mogen leveren aan het realiseren van een droom!'



Astrid Janse gaat graag een uitdaging aan, zowel zakelijk als sportief

4700 Kilometer roeien over de Atlantische Oceaan. Als dat je hoofd niet leeg maakt...

SOM'S PASSIE

Niets ten nadele van mensen die in loondienst arbeid verrichten, maar ondernemers staan bekend als hardwerkende mensen. Een 36-urige werkweek, daar lachen ze om. 40 uur is standaard en meestal wordt het wel 50 of 60 uur. Of zelfs nog meer. En klagen, dat doen ze amper. De grote vraag is natuurlijk hoe ze het volhouden. In deze rubriek ontrafelen we iedere editie het geheim van de smid: hoe maakt de ondernemer in zijn of haar spaarzame vrije tijd het hoofd leeg? Voor deze editie spreken we met Astrid Janse van bureau Janse. Zij stapt meerdere keren per week in een sloep om te gaan roeien.



Ze kan een glimlach niet onderdrukken als ze vertelt over de tekst in haar dagboek. Op haar 22ste sprak Astrid Janse zichzelf moed in. Dat ze op haar 40ste toch echt nog wel dingen moest blijven ondernemen. Inmiddels is ze al 53 lentes jong en gaat ze zelfs de grootste sportieve uitdaging uit haar leven aan. Met een team van in totaal vier vrouwen - allen hebben ze Sarah al gezien – doet ze eind dit jaar mee aan de Talisker Whisky Atlantic Challenge. Een monstertocht van 4700 kilometer over de Atlantische Oceaan. In een sloep!

Hoewel sommige familieleden en vrienden haar ongetwijfeld voor gek hebben verklaard, weten ze ook dat het bij Astrid past om avonturen aan te gaan. Dat was 23 jaar geleden niet anders toen ze als grafisch vormgever in loondienst besloot de stoute ondernemersschoenen aan te trekken. "Een sprong in het diepe, maar de markt was goed", vertelt ze over het ontstaan van bureau Janse, gevestigd in het hart van Deventer.

Inmiddels beschikt ze over een goed gevulde orderportefeuille met veel vaste opdrachtgevers die ondersteuning nodig hebben op het gebied van vormgeving. Haar hart ligt bij drukwerk (o.a. boeken, periodieken en folders), maar ook op het vlak van vormgeving voor online kanalen staat bureau Janse zijn mannetje. "Soms werken we rechtstreeks voor klanten, soms in opdracht voor communicatiebureaus."

'Four mums in a boat'

Met een tocht over de Atlantische Oceaan in het vooruitzicht verwacht je dat Astrid kan terugvallen op een goed gevulde rugzak met ervaring op het water, maar dat valt reuze mee. "Ik roei slechts drie jaar. Nadat ik ben gestopt met paardrijden – mijn paard geniet van zijn pensioen – haalde een vriend me over te gaan roeien. En ik ben er helemaal voor gevallen. Niet die gladde bootjes die je hier altijd op de IJssel voorbij ziet komen, maar heerlijk in zo'n lompe sloep." Het is de combinatie van sportieve

inspanning en het buiten zijn dat haar enorm aanspreekt. "Het helpt echt heel goed om de stress kwijt te raken. Bovendien ben ik voor het eerst actief in een teamsport en dat vind ik helemaal geweldig", aldus Astrid die met het gemengde team Thor van sloeeproevereniging Daventre Portu uitkomt in wedstrijden met zoals ze het zelf omschrijft "een gezellig niveau."

Met haar eerste toertocht over de Noordzee (van Rotterdam naar IJmuiden) groeide de ambitie en de nieuwsgierigheid. "Ik merkte dat ik het ontzettend gaaf vind om de golven te trotseren. Als mens kun je zoveel meer aan dan je van tevoren voor mogelijk houdt. Natuurlijk heb je pijn, maar ik hou me vast aan het principe 'if it doesn't kill you it makes you stronger'."

Daar, op de Noordzee, hoorde ze over de Atlantic Challenge. Vervolgens las ze het boek 'Four mums in a boat' over vier Britse vrouwen die in 2015 deelnamen en toen wist ze het zeker: dat wil ik ook. Met die constatering begint het traject waar ze nu middenin zit. "Elke dag sporten. In de sportschool of op het water. Maar, het is niet alleen fysieke training, want we krijgen ook begeleiding van een mental coach."

De dames gaan in duo's roeien. Twee uur op, twee uur af. Als je niet roeit, heb je de mogelijkheid om je even terug te trekken voor een powernap in de kajuit. "Vanaf de start zijn we volledig op onszelf aangewezen. Al hebben we in noodsituaties wel de beschikking over een satelliettelefoon en vuurpijlen", stelt Astrid die niet bang is om zeeziek te worden. "Ook al heb je er normaal geen last van, het kan je wel overkomen. Dan ben je twee, max. drie dagen beroerd en dan is het over."

'Ik ga toch niet roeien?'

Als we elkaar spreken, is het eind januari. Een week later vertrekt team Dutchess of the Sea naar Engeland voor een aantal verplichte cursussen zoals navigatie en EHBO. Ook hebben de dames eind vorig jaar al sfeer geproefd bij de start van de Talisker Whisky

Atlantic Challenge in La Gomera (Spanje). Met alle trainingen en vooral natuurlijk de tocht zelf, waarvoor je zo'n drie maanden moet uittrekken, betekent dit een behoorlijke aanslag op de agenda. Privé, maar ook zakelijk. Hoe gaat ze daar mee om? "Inderdaad ligt alles wel een soort van overhoop, dus ik heb wel de verantwoordelijkheid genomen om de vaste opdrachtgevers in te lichten. Tenslotte ben ik een mens van de communicatie. Overigens is mijn medewerker in mijn afwezigheid wel gewoon op kantoor."

Kijk niet gek op als je het verhaal van Dutchess of the Sea binnenkort vaker hoort, ziet en leest, want de dames weten de publicitaire wegen wel te bewandelen. "Je kunt er zeker van zijn dat ik onderweg regelmatig aantekeningen maak. En ja, ik overweeg zeker een boek uit te geven. De titel heb ik al in mijn hoofd: "Ik ga toch niet roeien?"

Vier stoere vrouwen en twee goede doelen

De dames van Dutchess of the Sea – naast Astrid bestaat het team uit Remke van Kleij, Bela Evers en Désirée Kranenburg – roeien om hun eigen sportieve grenzen te verkennen. Maar ze roeien zich vooral uit de naad om zoveel mogelijk geld binnen te halen voor twee goede doelen: Stichting ALS en de Plastic Soup Foundation.

In de aanloop naar de Talisker Whisky Atlantic Challenge organiseren de vrouwen een aantal activiteiten die geld moeten opleveren zoals een benefietdiner in Sociëteit 'De Hereeniging' (vrijdag 17 april) aan de Grote Poot in Deventer. Ook is het mogelijk om een sponsorpakket af te nemen.

Meer informatie is te vinden op dutchessofthesea.com.



Moderne werkgever

Een langdurig zieke werknemer loopt het risico op een forse inkomensdaling. Bij het overlijden van een werknemer lopen zijn nabestaanden dit risico. Je kunt dit voor jouw werknemer en zijn familie voorkomen.

Valt jouw werknemer uit door langdurige ziekte of arbeidsongeschiktheid?

Na twee jaar ontvangt de werknemer een uitkering van de overheid. Het kan echter zijn dat het inkomen flink daalt, soms zelfs tot onder bijstandsniveau. Bij het overlijden van een werknemer worden de nabestaanden mogelijk geconfronteerd met een forse inkomensdaling. Dit heeft mogelijk vervelende persoonlijke gevolgen. Dit kun je als werkgever voorkomen.

Waarom wil je dit als werkgever regelen?

Uiteraard vanuit menselijk oogpunt. Daarnaast vergroot dit de tevredenheid over en loyaliteit aan jouw bedrijf. Tevreden en loyale werknemers zijn productiever en vertrekken minder snel naar een andere bedrijf. Zo behoud je goede werknemers.

Wat gaat dit kosten voor jou als werkgever?

Dat bepaal je zelf. Je kunt de volledige kosten voor eigen rekening nemen, maar je kunt de kosten ook (gedeeltelijk) doorbelasten aan jouw werknemer.

In de praktijk zie ik vaak dat werkgevers hier niks in regelen. Vaak niet uit onwil, maar omdat ze onbekend zijn met de mogelijkheden om dit voor hun werknemers te voorkomen. Een moderne werkgever investeert in zijn werknemer. Onderdeel daarvan is hulp met zijn financiële zaken waaronder bescherming van zijn inkomen dat van zijn familie.

En jij? Hoe denk jij dat een moderne werkgever hier invulling aan moet geven?



En-ebel

Geeft u de ruimte!



www.en-ebel.nl

Project- en Adviesbureau

VERDUURZAMEN
VERBOUWEN
VERHUIZEN



Lees SOM online .nl

Stuur je zakelijke nieuwsberichten
naar info@somonline.nl

Meld je tijdig aan voor het gezelligste netwerkevent van Salland

Haringparty 2020: de vis wordt NIET duur betaald

Nog nooit gehoord van de Sallandse Haringparty? Dan heb je de afgelopen jaren echt onder een steen gelegen. Ook al ben je er nog nooit geweest, je moet er op z'n minst iets over hebben gehoord van collega-ondernemers. Met de vijfde editie in het vooruitzicht – het eerste lustrum wordt gehouden op donderdag 11 juni – kunnen we stellen dat het ook in deze regio een echte traditie is geworden.

Net als vorig jaar wijkt de organisatie van de Sallandse Haringparty uit naar Restaurant de Bagatelle. De perfecte locatie voor een evenement waarbij gastronomisch en bourgondisch hand in hand gaan. En waarbij zakelijk contact samensmelt met een mooi verdienmodel voor een goed doel in Salland.

Beleef tafel Hofstede huis

Het goede doel voor de 'twenty twenty edition' is al bekend gemaakt, namelijk het Hofstede huis in Raalte. Dit is een kleinschalige woonzorglocatie voor mensen met dementie. Het is de bedoeling dat met de opbrengst van de Sallandse Haringparty een zogenaamde beleef tafel wordt gefinancierd. "Dit is een leuke, laagdrempelige manier om contact te hebben met elkaar. Het bevat een scala aan spellen die de hersenen en zelfs lichamelijke beweging stimuleren", geeft Paulien Achtereekte van het Hofstede huis aan.

Knipoog naar EK Voetbal

Eén van de bewoners van dit prachtige gebouw aan de Zwolsestraat is mevrouw Marsman, de moeder van Gerard Marsman. "Als je hier komt, is het net of er een warme deken over je heen valt. We voelden meteen de vrijheid die de mensen hier hebben, ondanks dat het huis (semi-) gesloten is. Onze moeder is in goede handen", vertelt de huidige directeur van Coaches Betaald Voetbal.

Het is natuurlijk geen toeval, maar Marsman levert ook een belangrijke bijdrage aan de veiling van zo'n vijf kavels die een sterke knipoog naar het EK Voetbal krijgt. Het is één van de hoogtepunten in het programma van de Sallandse Haringparty. Net als de Sandlake City Jazzband en de veiling van het eerste vaatje met nieuwe haring.

Sponsorpakketten 2020

De organisatie hoopt dit jaar zo'n 200 gasten te mogen begroeten. De bedoeling is dat je van tevoren kiest uit één van de volgende pakketten:

• Volle Vangst

Kosten: € 1.100,- incl. 20 entreekaarten met volledig arrangement

• Stuurboord

Kosten: € 900,- incl. 15 entreekaarten met volledig arrangement

• Bakboord

Kosten: € 650,- incl. 10 entreekaarten met volledig arrangement

• Goede Maatjes

Kosten: € 425,- incl. 6 entreekaarten met volledig arrangement

• Scheepsmaatje

Kosten: € 75,- voor losse kaart

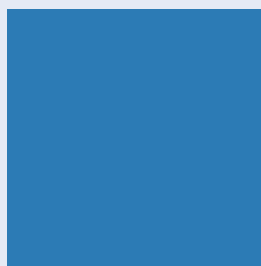
Voor de volledige inhoud van de sponsorpakketten: www.sallandseharingparty.nl.

Voor aanmelding van één van de pakketten: info@sallandseharingparty.nl. De nota's worden verstuurd zonder BTW en met vermelding 'sponsoring'.



Bladpresentatie december 2019

De decembereditie is toch wel één van de mooiste bladpresentaties die we in het jaar mogen organiseren. Met de Kerst en een aantal vrije dagen in het verschiert lijkt iedere ondernemer gewoon wat meer relaxed. Dan is er dus ook meer aandacht voor het verhaal van - in dit geval - Jeroen te Wierik van Azerty, de gastheer van deze uitreiking. Hij nam ons mee bij de hand om uit te leggen wat zijn Succesfactor is: e-commerce met boerenverstand.





Een unieke locatie voor uw bedrijfsfeest, vergadering, presentatie, diner en overnachting.

In de groenrijke omgeving, in de Sallandse bossen is het succes van uw zakelijke bijeenkomst gegarandeerd. 'Weet je nog, onze strategiesessie met het personeel op Den Alerdinck. In het Jachthuis begon ons succes'.

De kenmerken van Den Alerdinck

- Verscholen in de Sallandse bossen
- Unieke landelijke setting
- Vergaderen in het groen tot 200 personen
- Overnachtingen tot 100 personen
- Ideale locatie voor uw zakelijke bijeenkomst of bedrijfsfeest
- Formeel dineren of informeel genieten van een BBQ buiten
- Diverse outdoor activiteiten mogelijk
- 10 km van Zwolle en 10 km van Raalte



Wanneer mogen wij u begroeten? Informeer naar de mogelijkheden.

Den Alerdinckweg 1 | Laag Zuthem/Zwolle | 038 30 30 151 | 06 111 111 14 | info@alerdinck.nl | www.alerdinck.nl



De specialist in letter- en lichtreclame!

Van eenvoudige reclame-uitingen tot totaalconcept



letter- en lichtreclame



technische kennis
eigen montageteam
snelle levering
decennia lange
ervaring



**BELETTERING
VAN
A TOT Z!**



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

High-Tech Offset

Een super kwaliteit

High-Tech Offset volgens Veldhuis Media

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

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

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



VELDHUIS MEDIA

Daar krijg je een kleur van!

